

Безусловное лидерство дочерних операционных компаний Группы на рынке ПО для финансового сектора, вкупе с доказавшей свою успешность бизнес-моделью и умением вести разработку ПО в соответствии с новыми стандартами разработки, являются конкурентными преимуществами Общества. Необходимость продолжения процесса импортозамещения в критических отраслях, а также курс на цифровую трансформацию экономики обеспечивают стратегические преимущества. Группа компаний планирует в ближайшие годы увеличивать долю своего присутствия на российском рынке разработки ПО, а также проводить увеличение объемов своего бизнеса за счёт реализации следующих стратегических направлений развития:

- Расширение портфеля успешных продуктов;
- Выход на рынок системного ПО и средств разработки программных продуктов;
- Поддержание средств производства программных продуктов.

Ключевой целью Группы компаний является поддержание сложившихся высоких стандартов операционной эффективности, а по некоторым направлениям деятельности ее повышению, в первую очередь благодаря:

- Снижению стоимости разработки за счет автоматизации производства программных продуктов
- Максимальному использованию ранее созданного кода при создании новых продуктов;
- Снижению сроков вывода новых продуктов на рынок;
- Переходу на новую модель управления персоналом с углублением фокуса на более гибком стиле управления с использованием осознанного SCRUM подхода и фокусе на достижении персональных целей.

Общество совместно с дочерними компаниями планирует:

- Создавать и внедрять программные продукты, в том числе индивидуального разработанных для клиентов и учитывающих их профессиональную и отраслевую специфику;
- Развивать долгосрочные партнерские отношения с ключевыми клиентами;
- Выявлять потребности в программных продуктах и своевременно предлагать решения для бизнес-задач клиентов.

Общество ориентируется на долгосрочные результаты деятельности и рациональное ведение бизнеса, построение и использование оптимальных систем управления.

5. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества

Общество учитывает как внутренние, так и внешние факторы, выявляет риски, возможности минимизации которых находятся в его силах.

Предоставленный перечень рисков не является исчерпывающим, а лишь отражает точку зрения и собственные оценки Общества.

В целях сохранения конкурентных преимуществ группа дочерних компаний ведет политику постоянного обновления продуктовой линейки, управляют ценовой политикой.

По мнению Общества, можно выделить следующие наиболее значимые риски.

Риск – быстрое изменение технологического окружения

Участникам рынка необходимо постоянно адаптироваться к новым требованиям, которые предъявляет рынок к развитию информационных технологий. ИТ-ландшафт клиентов включает решения разных поставщиков с разным технологическим уровнем развития. Те поставщики, которые вовремя не осваивают технологические нововведения, вымываются из ИТ-ландшафта, их решения заменяются более продвинутыми.

Меры противодействия, применяемые Группой: Группа является локомотивом нововведений на российском ИТ-рынке, а также проводит регулярное изучение и освоение новых технологий, внедрение их в практику работы компании.

Риск – изменение структуры спроса и падение объема инвестиций в ИТ-инфраструктуру, кризис финансовых институтов и прекращение или существенное замедление программ их развития

Существует возможность появления на рынке новых участников, способных вложить большие финансовые ресурсы в развитие, предложить продукты и услуги, превосходящие продукты и услуги Общества по различным показателям. Кроме того, часть существующих участников рынка в долгосрочной перспективе способна повысить привлекательность своих услуг.

Доходы и рентабельность Общества могут снизиться в случае успеха конкурентов в тех сегментах рынка, на которых специализируется Общество и группа дочерних компаний.

Риск – недостаток квалифицированной рабочей силы, перегрев рынка ИТ-специалистов РФ, невозможность вовремя расширить штат сотрудников для заполнения новых вакансий

Меры противодействия, применяемые Группой: разработка и внедрение специальных мотивационных программ для ключевых сотрудников, привлекательная социальная программа, создание условий для профессионального и карьерного роста, регулярная работа руководителей с ключевым персоналом.

Риск – политическая и экономическая ситуация

Деятельность Группы осуществляется преимущественно на территории Российской Федерации. Экономика Российской Федерации проявляет некоторые характерные особенности, присущие развивающимся рынкам. Правовая, налоговая и административная системы подвержены частым изменениям и допускают различные толкования. Экономика страны особенно чувствительна к изменениям цен на нефть и газ. В связи с тем, что подавляющий процент выручки Группы (99%) получен от клиентов из РФ, риски иных регионов несущественны и анализ таких рисков не приводится.

Экономика Российской Федерации проявляет некоторые характерные особенности, присущие развивающимся рынкам. Правовая, налоговая и административная системы подвержены частым изменениям и допускают различные толкования. Экономика страны особенно чувствительна к изменениям цен на нефть и газ.

Политические разногласия, а также международные санкции, введенные в отношении ряда российских компаний и физических лиц, негативным образом отражались на экономической ситуации в России.

Руководство Группы полагает, что предприняты все надлежащие меры по поддержанию экономической устойчивости Группы в текущих условиях.

Риск – зависимость от долгого цикла продаж

Цикл продаж в отрасли может занимать от 3 до 12 месяцев в связи с длительным процессом выбора программного обеспечения со стороны заказчика и согласования условий поставки. Для запуска проектов цифровой трансформации в условиях импортозамещения потенциальные клиенты проводят тщательные процедуры отбора поставщиков, организуют сложные и длительные тендеры.

Меры противодействия, применяемые Группой: организация максимально технологичной системы продаж, контроль воронки продаж на каждом уровне работы с клиентом. Сквозная система проектного контроля Группы начинает работать с этапа взаимодействия с клиентом (пресейла) до этапа продаж. Также отмечаем, что по итогам этапа продаж Группа обычно заключает с клиентами долгосрочные договоры, что позволяет Группе прогнозировать выручку.

Риск – зависимость от успеха проектной деятельности

Получение выручки зависит от успеха выполнения проектов. Проекты в отрасли, в том числе те, в которых принимает участие Группа – длительные и сложные в связи с необходимостью адаптации программного обеспечения к специфике работы заказчика и интеграции с существующим ИТ-окружением. В проектах чаще всего задействовано несколько команд от разных компаний, требуется согласование подходов к организации их совместной работы. При реализации больших проектов нередко происходит смена ключевых лиц, принимающих решения, а также обеспечивающих экспертизу в прикладной области, что может приводить к задержкам и перепланированию сроков проектов.

Меры противодействия, применяемые Группой: Группа проводит регулярную работу по наращиванию компетенций в области ведения проектов, переходу к итерационному ведению проектов, демонстрации результатов работы заказчику на каждом этапе проекта, получению обратной связи. Для сокращения рисков в договорах с клиентами Группы также обычно устанавливается оплата частями по итогам завершения этапов выполнения работ.

Риск – тенденция сокращения числа потенциальных клиентов

Из-за консолидации в финансовой отрасли происходит уменьшение общего количества действующих банков, страховых компаний, пенсионных фондов. К примеру, с 2020 года по 2022

год количество банков сократилось с 366 до 326. Небольшим финансовым организациям все труднее конкурировать на рынке и финансировать технологическую гонку.

Меры противодействия, применяемые Группой: выстраивание и укрепление доверительных долгосрочных взаимоотношений с системно значимыми клиентами в финансовой отрасли, расширение портфеля проектов у каждого такого клиента, как следствие – увеличение выручки по каждому клиенту.

В случае ухудшения ситуации Общество и группа дочерних компаний в зависимости от обстоятельств планируют:

- - оптимизировать расходы;
- - проводить адекватные изменения в ценовой политике для поддержания спроса на продукты и услуги;
- - привлекать высококвалифицированных специалистов;
- - увеличить конкурентоспособность за счет внедрения дополнительных продуктов;
- - поддерживать диверсификацию базы заказчиков.

6. Перечень совершенных акционерным обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах" крупными сделками

В 2023 году Обществом не проводилось сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, и на совершение которых в соответствии с Уставом АО «УК Диасофт» распространяется порядок одобрения крупных сделок.

7. Перечень совершенных акционерным обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах" сделками, в совершении которых имела заинтересованность

В 2023 году Обществом проводились и были одобрены следующие сделки, признаваемые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, и на совершение которых в соответствии с Уставом АО «УК Диасофт» (ПАО «Диасофт») распространяется порядок одобрения сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.

- Заключение договора купли-продажи акций АО «Новая Афина» между Акционерным обществом «Управляющая компания ДС Технопарк» (Продавец) и Акционерным обществом «Управляющая компания Диасофт» (Покупатель) (Протокол общего собрания акционеров от 01.06.2023 № 0106/2023).
- Заключение договора купли-продажи доли в уставном капитале ООО «Диасофт Технопарк» между Акционерным обществом «Управляющая компания ДС Технопарк» и Акционерным обществом «Управляющая компания Диасофт» (Протокол общего собрания акционеров от 01.08.2023 № 0108/2023).
- Заключение договора купли-продажи доли в уставном капитале ООО «Диасофт Дата Менеджмент» между Акционерным обществом «Управляющая компания ДС Технопарк» и Акционерным обществом «Управляющая компания Диасофт» (Протокол общего собрания акционеров от 29.11.2023 № 2911/2023).
- Заключение договора купли-продажи акций АО «Новая Афина» между акционерами АО «Диасофт», АО «ПРОГРАМБАНК», Хохловой Татьяной Викторовной (Протокол общего собрания акционеров от 20.12.2023 № 2012/2023).

8. Состав Совета директоров Общества

По состоянию на 05.02.2024 Совет директоров сформирован в количестве 7 человек в следующем составе:

1. Генцис Александр Юрьевич;
2. Глазков Александр Валериевич;
3. Грошев Алексей Константинович;
4. Ольшевский Денис Александрович;
5. Рощупкин Олег Митрофанович;
6. Радченков Сергей Михайлович (независимый директор);
7. Бочкарев Сергей Викторович (независимый директор).

9. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа Общества и членах коллегиального исполнительного органа Общества

Единоличным органом управления является генеральный директор Общества Глазков Александр Валериевич.

Должность: Генеральный директор

Год рождения: 1963

Образование: высшее

Квалификация и (или) специальность: Динамика полета и управление движением летательных Аппаратов

С 01.04.2015 по н.в. Управляющий директор ООО «Диасофт»;

С 14.07.2021 по н.в. Генеральный директор ООО «Диасофт Экосистема» (совместительство);

С 13.07.2023 по н.в. Генеральный директор ООО «Диасофт Инновации» (совместительство);

С 07.12.2023 по н.в. Генеральный директор ПАО «Диасофт» (совместительство).

10. Основные положения политики Общества в области вознаграждения

Отношения в области выплаты вознаграждения определяются внутренними документами Общества.

Основными целями Общества в области вознаграждений и оплаты труда являются:

- обеспечение финансовой устойчивости Общества;
- обеспечение соответствия системы оплаты труда Обществом характеру и масштабам совершаемых операций, результатам его деятельности, уровню и сочетанию принимаемых рисков;
- обеспечению адекватности выплачиваемого вознаграждения финансовому состоянию Общества, а также тому, чтобы достигнутые результаты деятельности Общества соответствовали запланированным показателям;
- обеспечение усиления материального стимулирования (мотивации) в решении стратегических и операционных задач, стоящих перед Обществом;
- достижение упорядоченности системы оплаты труда;
- оптимизация планирования и управления расходами на оплату труда.

Членам Совета директоров в период исполнения ими своих обязанностей может выплачиваться вознаграждение и компенсироваться расходы, связанные с осуществлением ими функций членов Совета директоров. Общий размер вознаграждения и компенсаций расходов Совета директоров определяются Общим собранием акционеров.

11. Сведения о количестве акций, находящихся в распоряжении Общества, а также количестве акций Общества, принадлежащих подконтрольным Обществу юр. лицам;

Акции Общества, находящиеся в распоряжении Общества – 0 шт. Акции Общества, принадлежащие подконтрольным Обществу юр. Лицам – 0 шт.

12. Сведения о соблюдении Обществом принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления, рекомендованного к применению Банком России

С даты регистрации Общества по дату окончания отчетного периода Общество не имело ценных бумаг, допущенных к организованным торгам, в связи с чем положения о раскрытии информации о соблюдении принципов Кодекса корпоративного управления, рекомендованного Банком России, не применялись.

**Генеральный директор
ПАО «Диасофт»**

А.В. Глазков