

Группа компаний IBS объявляет аудированные результаты 2007 финансового года

В 2007 финансовом году (период с 1 апреля 2007 г. по 31 марта 2008 г.) Группа и ее компании показали хорошие результаты роста бизнеса, значительно опережающие темпы роста соответствующих рынков. При этом рост Группы и ее компаний был в основном органическим.

Выручка Группы за 2007 фин. год впервые в ее истории превысила \$1 млрд. и достигла \$1 051,9 млн. (рост на 45,7% по сравнению с 2006 фин. годом). EBITDA Группы в 2007 фин. году росла быстрее выручки и достигла \$65,6 млн. (рост на 65,2% по сравнению с 2006 фин. годом).

Эффективное управление издержками в 2007 г. позволило увеличить рентабельность бизнеса. Рентабельность Группы по EBITDA за 2007 фин. год составила 6,2% (5,5% в 2006 фин. году).

IBS Group Holding Limited (далее Группа IBS, или Группа) объявляет аудированные результаты за 2007 финансовый год: период с 1 апреля 2007 г. по 31 марта 2008 г.

1. Основные финансовые показатели Группы IBS

Обозначения:

- FY06 – 2006 финансовый год (1 апреля 2006 г. – 31 марта 2007 г.)
- FY07 – 2007 финансовый год (1 апреля 2007 г. – 31 марта 2008 г.)
- EBITDA - прибыль до вычета налогов, процентов по кредитам и амортизации

\$ млн

	FY07	FY06	Рост за FY07 в сравнении с FY06
Выручка Группы*	1 051,9	721,9	+45,7%
ЕБИТДА	65,6	39,7	+65,2%
Чистая прибыль	33,5	23,5	+42,3%
Рентабельность по ЕБИТДА	6,2%	5,5%	-
Рентабельность по чистой прибыли	3,2%	3,3%	-

Примечания:

* В графе «Выручка Группы» учтена выручка компании IBS IT Services, образовавшейся в результате слияния IBS и консалтинговой группы «Борлас», где выручка «Борлас» консолидирована за 5 месяцев 2007 финансового года – с ноября 2007 г. по март 2008 г. (о завершении сделки по слиянию компаний было объявлено в конце октября 2007 г.).

2. Распределение выручки Группы по Сегментам бизнеса

Сегмент бизнеса Группы IBS	Доля в выручке за 2007 фин. год
ИТ-услуги (компания IBS IT Services)	41,8%
Оффшорное программирование (компания Luxoft)	9,2%
Производство компьютерного оборудования (компания DEPO Computers)	48,9%

Примечания:

- Долевые показатели в таблице выше указаны с учетом консолидации в выручке IBS IT Services выручки компании «Борлас» за 5 месяцев 2007 фин. года (ноябрь 2007 г. – март 2008 г.).
- Долевые показатели в таблице выше указаны на основе **суммы значений выручки** всех Сегментов Группы (сумма выручки Сегментов отличается от значения выручки Группы за счет

исключения из выручки Группы intercompany revenue - контрактов между компаниями Группы).

Комментируя результаты 2007 финансового года, **Президент Группы компаний IBS Анатолий Карачинский** отметил:

«В течение 2007 финансового года мы успешно продолжили реализацию долгосрочной стратегии развития нашего бизнеса. Рост значительно быстрее рынка в каждом нашем бизнесе и эффективное управление издержками были нашими главными приоритетами. Отрадно, что инвестиции в развитие компаний Группы дали результаты, которые говорят сами за себя: все компании Группы упрочили свои позиции лидеров рынка и продемонстрировали выдающиеся цифры роста, значительно опережающие темпы роста соответствующих рыночных сегментов. При этом очень важно отметить два следующих обстоятельства: во-первых, рост бизнеса Группы со столь высокими темпами был в основном органическим. Во-вторых, благодаря пристальному вниманию к управлению издержками и многоплановой работе по их оптимизации нам удалось при столь значительном росте не только сохранить, но и улучшить показатели прибыльности.»

3. Результаты работы Группы IBS по сегментам бизнеса

Сегмент «ИТ-услуги»: компания IBS IT Services

Данный сегмент бизнеса Группы представлен компанией IBS IT Services – лидером российского рынка ИТ-услуг.

Выручка IBS IT Services за 2007 фин. год составила **\$441,1 млн. (рост на 63,1%** по сравнению с 2006 фин. годом).

- При этом в выручке IBS IT Services консолидирована выручка компании «Борлас» за 5 месяцев (ноябрь 2007 г. – март 2008 г.).

IBS IT Services, чьи компетенции сосредоточены в сферах управленческого и ИТ-консалтинга, внедрения бизнес-приложений, построения ИТ-инфраструктур, сервиса и ИТ-аутсорсинга, является **крупнейшим поставщиком ИТ-услуг** в стране (согласно последнему аналитическому отчету IDC «Russia IT Services 2008 - 2012 Forecast and 2007 Vendor Shares», представленному в сентябре 2008 г.).

При этом **рынок ИТ-услуг в последние годы растет заметно быстрее** всего отечественного рынка ИТ, являясь своего рода «локомотивом» его развития.

В частности, ключевой сегмент рынка ИТ-услуг – **внедрение бизнес-приложений** – в 2007 г. вырос на **58,7%** (согласно последнему отчету IDC «Russia Enterprise Application Software 2008-2012 Forecast and 2007 Vendor Shares», представленному в августе 2008 г.)

Результаты IBS IT Services свидетельствуют о том, что в 2007 г. компания **сохранила позицию лидера и продолжала быстро расти** в условиях изменений движущих сил рынка ИТ-услуг – таких, как консолидация рынка и интеграция многих клиентских компаний в мировую экономику, и, как следствие, активный выход на мировые рынки капитала. Эти тенденции вели к необходимости обеспечения «прозрачности» и эффективности управления для клиентов IBS IT Services. Именно эти задачи успешно решались в сложных ИТ-проектах, выполняемых компанией. Серьезным конкурентным преимуществом компании в этих условиях продолжала оставаться **уникальная отраслевая экспертиза**, а также способность решать практически любые актуальные бизнес-задачи своих клиентов в рамках **единого комплексного проекта** (эффективно управляя всеми субподрядчиками).

За отчетный период IBS IT Services сохранила и упрочила положение **лидера рынка сложных ИТ-проектов**, осуществляемых для **крупнейших предприятий и организаций** России и Восточной Европы.

Новыми клиентами компании стали, в частности, ВТБ-Лизинг, Продимекс, Группа Genser, группа компаний «Рольф», группа компаний ALRO (Румыния), ОГК-1, ОГК-5, «Тройка Диалог», «Россельхозбанк», Европейская медиа группа, «Мострансгаз» и многие другие.

Продолжилось долгосрочное сотрудничество с Федеральной налоговой службой РФ, Федеральной регистрационной службой, Роснедвижимостью, Рособразованием, Департаментом здравоохранения Москвы, ЛУКОЙЛ, «Самаранефтепродукт», Ямбурггаздобыча, СУАЛ, Северсталь, ЮНИМИЛК, Мечел, РАО «ЕЭС России», ТНК-ВР, Банком ВТБ, Тюментрансгаз, ТВЭЛ, Газпромбанк, Высшей школой экономики, Московской медицинской академией имени Сеченова, МГИМО, РЭА им. Г.В. Плеханова и другими крупными компаниями и организациями.

Стабильно и последовательно развивался бизнес компании в **нефтегазовой отрасли** и **сегменте государственных организаций**, за отчетный период внесших наиболее значительный вклад в выручку компании. Весьма динамично также развивался бизнес компании в таких растущих и перспективных сегментах рынка, как **финансовый сектор, металлургия**, а также **энергетика**.

С точки зрения решений и услуг, предоставляемых IBS IT Services в крупных ИТ-проектах, наиболее востребованными стали **разработка ИТ-стратегий, внедрение решений ERP**, решений для **бизнес-аналитики** и **консолидации данных**, а также решений для **управления производством**.

Ключевым событием 2007 года для IBS IT Services, безусловно, стало **объединение с Консалтинговой группой «Борлас»**. О завершении формальной части слияния было объявлено в конце октября 2007 г., на сегодняшний день слияние практически завершено. Полностью интегрированы все службы back office (маркетинг, HR, финансы), а также блок продаж. Разработан единый портфель продуктов компании. Все ключевые топ-менеджеры «Борлас» вошли в управленческую команду объединенной компании.

В результате слияния создана **уникальная по своим финансовым, человеческим и технологическим ресурсам** объединенная компания с общим количеством сотрудников около 3000 (в т.ч. более 1000 сертифицированных консультантов). Доля компании на рынке ИТ-услуг составляет около 7% (IDC, 2007 г.). IBS IT Services располагает крупнейшими на российском рынке практиками внедрения решений двух мировых лидеров рынка ERP – SAP и Oracle, контролируя около 21% российского рынка внедрения бизнес-приложений.

В области организационного развития компании, помимо интеграции с «Борлас», стоит отметить формирование специального подразделения **по работе с образовательными учреждениями** (как следствие заметного роста числа крупных ИТ-проектов в этом сегменте).

Рост и увеличение прибыльности в 2007 фин. году стали возможным благодаря построенной в компании **гибкой системе управления издержками** и осуществлению комплексной **программы воспроизводства кадров**.

В частности, в 2007 г. новый уровень развития получила **«Академия IBS»** - основная программа подготовки кадров компании. К сотрудничеству с целым рядом высших учебных заведений (ВШЭ, МИФИ, МИЭМ, ГУУ, МИЭТ, МЭИ, РЭА Плеханова, ПГТУ, ПГУ), где в течение 2007 г. работали базовые кафедры и программы стажировки IBS IT Services, добавилась новая уникальная программа подготовки молодых специалистов - **Магистратура IBS**. Сегодня программа реализуется в двух вузах: МФТИ и МИСиС.

Уникальность программы состоит в **создании принципиально новых, востребованных ИТ-рынком специальностей**, которые на текущий момент не готовит ни один российский вуз. На сегодняшний день это **системный архитектор, системный аналитик, консультант в области управления предприятием**.

За отчетный период продолжилось развитие эффективных **партнерских отношений** IBS IT Services **с мировыми лидерами** в области решений автоматизации масштаба предприятия:

- Компания IBS IT Services подтвердила свой высший статус предпочтительного партнера SAP и Oracle, а также высшие партнерские статусы других компаний – лидеров мирового рынка ИТ.
- IBS IT Services стала первой российской компанией, признанной лучшим партнером Cognos по Восточной Европе
- IBS IT Services получила награду Cisco «Партнер года в госсекторе».
- IBS IT Services стала лучшим российским партнером по программным решениям HP («HP Software business partner of the year»).

4. Сегмент «Офшорное программирование»: компания Luxoft

Данный сегмент бизнеса Группы представлен компанией Luxoft – национальным лидером в сфере производства и экспорта программного обеспечения.

Выручка Luxoft за весь **2007 фин. год – \$97,4 млн. (рост на 51,2%** по сравнению с 2006 фин. годом).

Основными факторами роста компании (среднегодовой темп роста которой в течение последних четырех лет превышал **60%**) стали продолжение глобальной экспансии, наращивание индустриальной экспертизы, диверсификация клиентов, усилия по удержанию ключевого персонала.

Стратегические направления развития Luxoft – оптимизация своего производства, его концентрация вокруг основных вертикальных экспертиз, улучшение качества услуг, расширение географического присутствия.

За отчетный период у Luxoft появилось **26 новых клиентов**, в числе которых такие лидеры мирового финансового и телекоммуникационного секторов, как **Merrill Lynch** и **Alcatel-Lucent**.

Продолжилось сотрудничество с крупнейшими транснациональными компаниями в ключевых вертикальных индустриях, таких как ИТ, тяжелая промышленность, энергетика, авиация, финансы – в числе которых компании **Boeing, Deutsche Bank, IBM, Dell, UBS, T-Mobile, Areva** и многие другие.

Необходимо отметить, что за отчетный период заметно увеличился спрос на решения Luxoft со стороны **«локальных» рынков – России и Украины**, что в целом соответствует общемировым тенденциям расширения использования outsourcing по мере роста зрелости ИТ-рынка.

Кроме того, в течение 2007 фин. года клиентская база Luxoft стала более диверсифицированной – доли выручки компании по клиентам и ключевым географиям распределяются более равномерно, нежели в прошлом финансовом году.

За отчетный период компанией были успешно реализованы планы по продолжению **географической экспансии и развитию своего бизнеса**, в частности:

- Подготовлено открытие центра разработок компании во Вьетнаме (открыт в апреле 2008 г.)
- Открыты офисы в Германии и Швейцарии
- Осуществлено расширение офиса в Великобритании
- Открыт центр разработок в Днепрпетровске (Украина) и расширен центр разработок в Ванкувере (Канада)

Близкое географическое расположение по отношению к своим клиентам (использование так называемой near-shore модели) сегодня является существенным преимуществом Luxoft при работе на рынке разработки заказного программного обеспечения.

В отчетном периоде Luxoft стала **первой в Европе компанией**, получившей высший, **5 уровень стандарта зрелости разработки программного обеспечения** CMMI. DEV v 1.2. по новой версии модели стандарта. Наличие 5 уровня зрелости по модели CMMI® 1.2 дает компании существенные конкурентные преимущества для работы с крупнейшими клиентами на мировом рынке заказного ПО.

5. Сегмент «Производство и поставки компьютерного оборудования»: компания DEPO Computers

Данный сегмент бизнеса Группы представлен компанией DEPO Computers - крупнейшим отечественным производителем настольных персональных компьютеров (ПК) и серверов.

Выручка DEPO Computers за весь **2007 фин. год** составила **\$516,2 млн.** (рост на **30,7%** по сравнению с 2006 фин. годом).

Согласно данным Gartner и IDC, компания лидирует на российском рынке настольных ПК России в течение последних двух лет. При этом в 2007 г. DEPO Computers

увеличила свою рыночную долю в сегменте настольных ПК до **8%** (в 2006 г. эта доля составляла 5%).

В октябре 2007 г. в развитии бизнеса компании DEPO Computers был пройден важный рубеж – компания произвела **миллионный персональный компьютер**.

За отчетный период наблюдался значительный **рост бизнеса** компании в сегменте **прямых корпоративных продаж**. Кроме этого, заметный рост продемонстрировали сегмент **малого и среднего бизнеса**, а также сегмент **региональных розничных продаж**. Отметим, что на сегодняшний день DEPO Computers – единственная компания, обладающая специализированной региональной дилерской сетью для продаж в сегмент малого и среднего бизнеса.

С точки зрения продуктовой за отчетный период был отмечен **рост продаж серверов** и мощных промышленных **рабочих станций** (в том числе – сертифицированных под решения CAD/CAM). В частности, компания была избрана одним из ключевых поставщиков серверных решений для **лидера российского сегмента Интернет – компании Яндекс**.

Одним из главных приоритетов бизнеса DEPO за отчетный период также стал целый комплекс мер по повышению эффективности управления издержками, в частности

- увеличение надежности ПК (унификация используемых комплектующих, сокращение их номенклатуры, стандартизация разработки модельного ряда, дальнейшая оптимизация контроля качества). В отчетном периоде компании подтвердила сертификацию своего производства по стандарту ISO 9001.
- улучшение качества сервисного обслуживания (значительное снижение сроков гарантийного ремонта, оптимизация работы сервисных центров и их снабжения запчастями)
- перевод в регионы некоторых информационных и сервисных служб компании (в частности, центр обработки телефонных обращений).
- развитие информационных систем компании, позволяющих увеличить производительность сотрудников.

Таким образом, в течение 2007 финансового года продолжилось успешное развитие Группы компаний IBS, позволившее ей упрочить позиции лидера отечественного рынка ИТ. При этом большинство компаний Группы показали темпы роста бизнеса, значительно превышающие средние темпы

роста соответствующих рынков, при этом Группа улучшила свои показатели прибыльности.

О Группе компаний IBS:

Группа компаний IBS является лидером российского рынка высоких технологий и занимает ведущие позиции в его секторах: консалтинге, внедрении бизнес-приложений, ИТ-аутсорсинге, офшорном программировании, производстве ПК. В состав Группы входят три основных сегмента: ИТ-услуги (компания IBS IT Services), офшорное программирование (компания Luxoft), производство и поставки компьютерного оборудования (компания Depo Computers). Группа IBS ведет свой бизнес в России, странах СНГ, Европе, США и Канаде. Группа IBS входит в ТОП-100 крупнейших компаний России по объему реализации продукции и услуг. Общее количество сотрудников – около 6000 человек. 36% акционерного капитала Группы владеют институциональные инвесторы. Акции Группы обращаются на одной из крупнейших европейских бирж в форме глобальных депозитарных расписок (GDR).

Для получения дополнительной информации о Группе компаний IBS, пожалуйста, обращайтесь:

Гамид Костоев

Директор по корпоративным коммуникациям

Tel. +7 (495) 967 8080
Mobile +7 (903) 720 6078
Fax +7 (495) 967 8081
E-mail gkostoiev@ibs.ru

Дмитрий Иванов

Директор по связям с инвесторами

Tel. +7 (495) 967 8087
Mobile +7 (916) 618 4034
Fax +7 (495) 967 8099
E-mail dvivanov@ibs.ru

