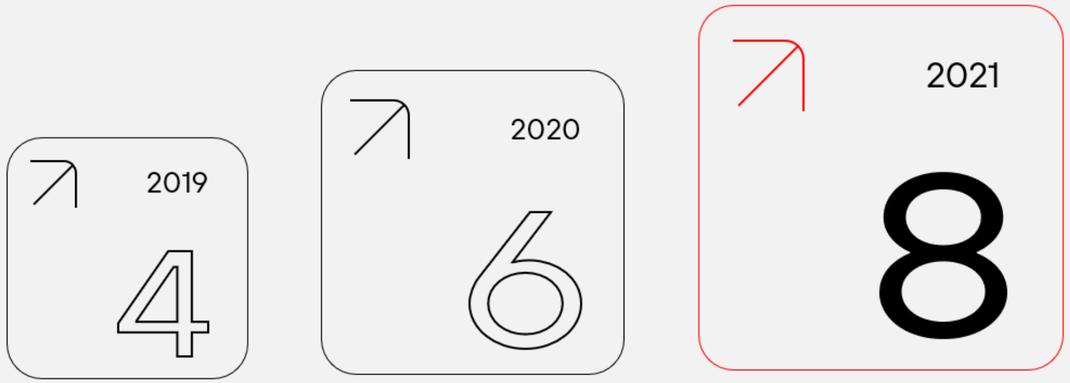
ПОЗИТИВНЫЕ
ИТОГИ 2021
И ПЛАНЫ 2022

Мы ставим большие цели и достигаем их

Удвоение бизнеса каждые два года



Публичная компания

ПОЗИТИВ 00101110100101001011001001100101000101110110100001 **ПЕРВОЕ ХАЙТЕК РАЗМЕЩЕНИЕ** 00101010110110001011000101010110 **ПЕРВОЕ ПРЯМОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ** 00101110111101000101001010111000100 **ПЕРВАЯ КИБЕРБЕЗ-КОМПАНИЯ** 00100010001010010100110010110110010100 **НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ**

Результативная кибербезопасность

1. Результативная кибербезопасность — ключевой элемент цифровизации
2. Автоматизация кибербеза и решение задач ИБ одним человеком — неизбежная эволюция индустрии
3. Недопустимые события на уровне компаний, отраслей и государства должны быть невозможны
4. Вся технологическая линейка Позитива собрана в метапродуктах

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДАЖ
2021 ГОДА

Sales Force Позитива

- Активная жизненная позиция
- Возможности создаются на регулярной основе
- Активности прозрачны и предсказуемы для компании
- Продукты работают и приносят пользу
- Возможности реализуются
- Продавцы идей и смыслов

Динамика роста бизнеса: выполняем амбициозные стратегические цели

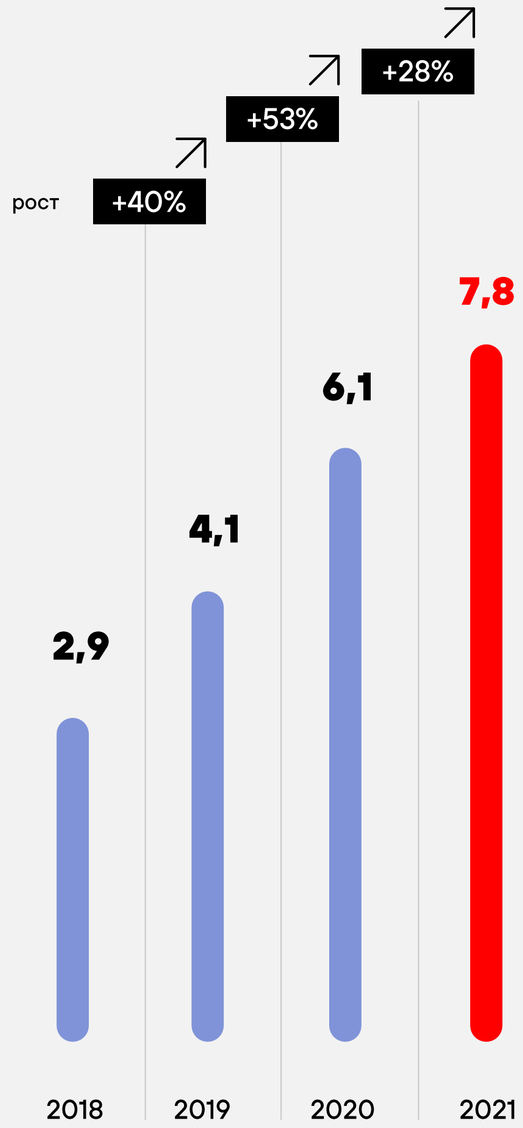
→ Объем продаж за 2021 год составил

7,8 млрд руб. **+28%**

→ Динамика продаж с 2018 по 2021 год, млрд руб.

+39%

CAGR (2018–2021)



Мы активно наращиваем клиентскую базу

→ Наши клиенты — крупнейшие компании России

2276 **клиентов — компаний** сегментов крупного и среднего корпоративного бизнеса, среднего и малого бизнеса

→ Наш ключевой сегмент — крупные корпоративные клиенты

	Сегментация клиентов	Количество клиентов	Доля продаж, %
+46%	Крупные корпоративные клиенты [1]	123	74%
+15%	Средние корпоративные клиенты [2]	726	25%
	Средний и малый бизнес [3]	1427	1%

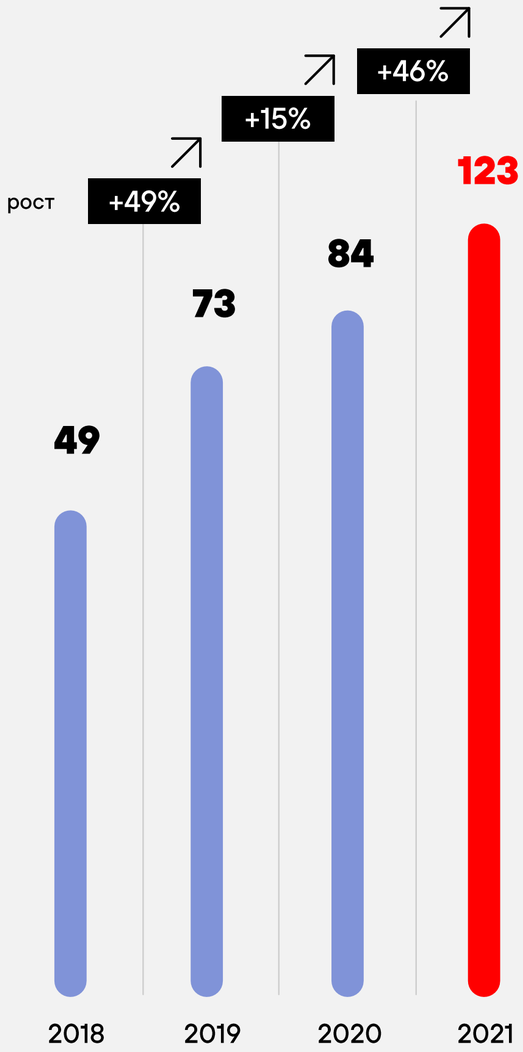
(1) Крупные корпоративные клиенты — Клиенты компании, согласно внутренней сегментации, чей годовой бюджет на информационную безопасность составляет более 30 млн руб.; (2) Средние корпоративные клиенты: бюджет на ИБ — 1-30 млн руб.; (3) Средний и малый бизнес: бюджет на ИБ — менее 1 млн руб.

Основной драйвер продаж — фокус на крупных корпоративных клиентах

Крупные корпоративные клиенты (количество клиентов)

+36%

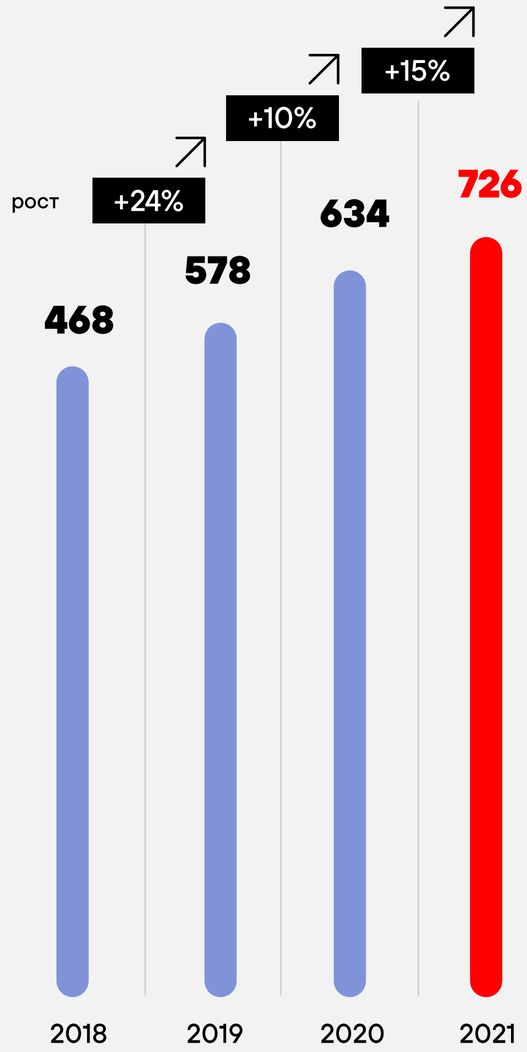
CAGR (2018–2021)



Средние корпоративные клиенты (количество клиентов)

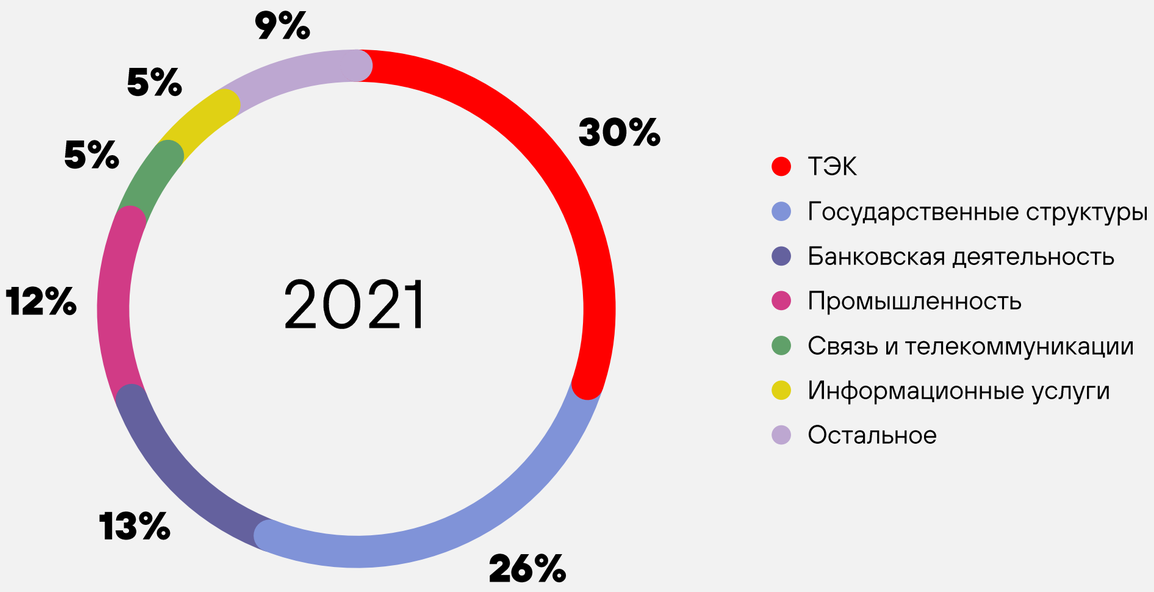
+16%

CAGR (2018–2021)

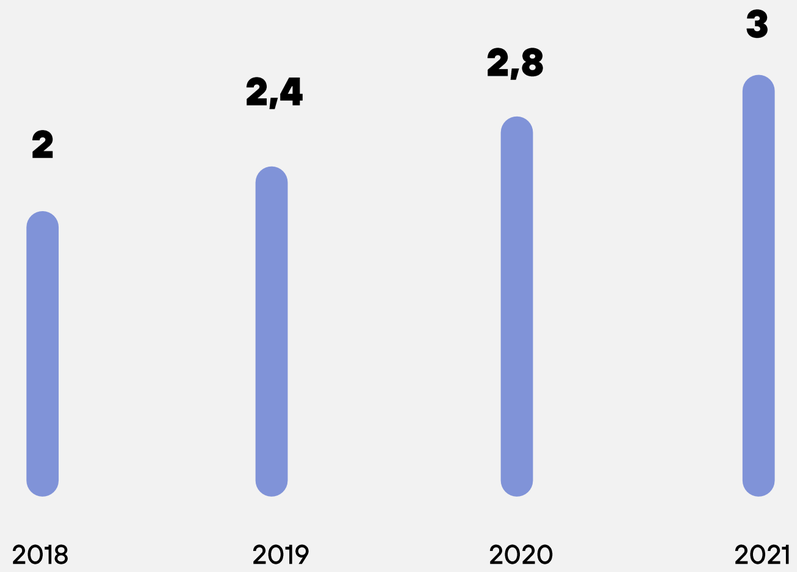


Наши клиенты представляют все ключевые отрасли экономики

Продажи по отраслям — крупные корпоративные клиенты, %

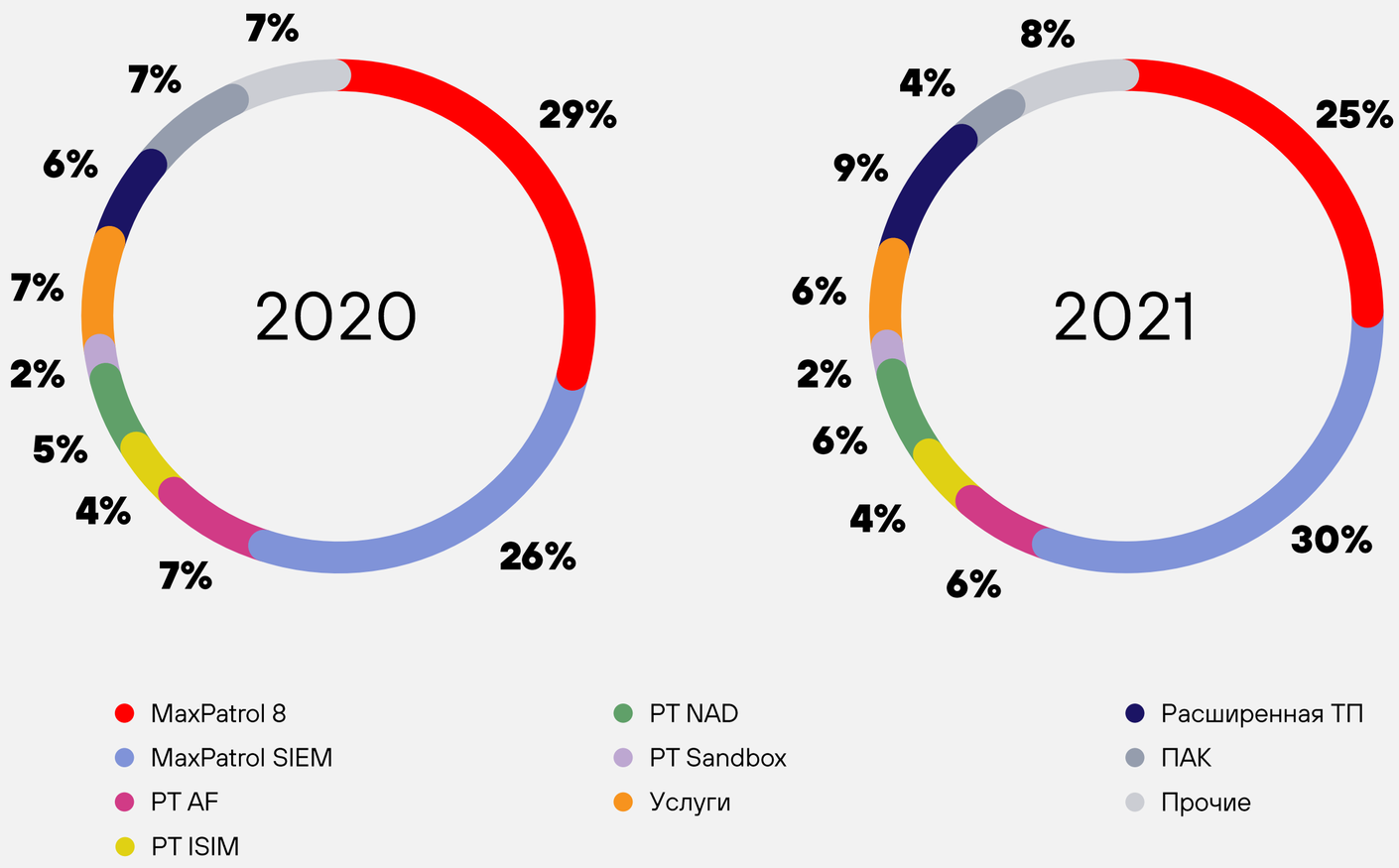


Количество продуктов в среднем на одного крупного клиента



Диверсифицированный продуктовый портфель

Продажи по продуктам, %



Темпы прироста топ-продуктов 2021 vs. 2020, %

MaxPatrol SIEM №1 — +46%

MaxPatrol 8 №2 — +8%

PT NAD — +74%

PT AI — +46%

PT Sandbox — +41%

PT ISIM — +19%

Техподдержка — ×2

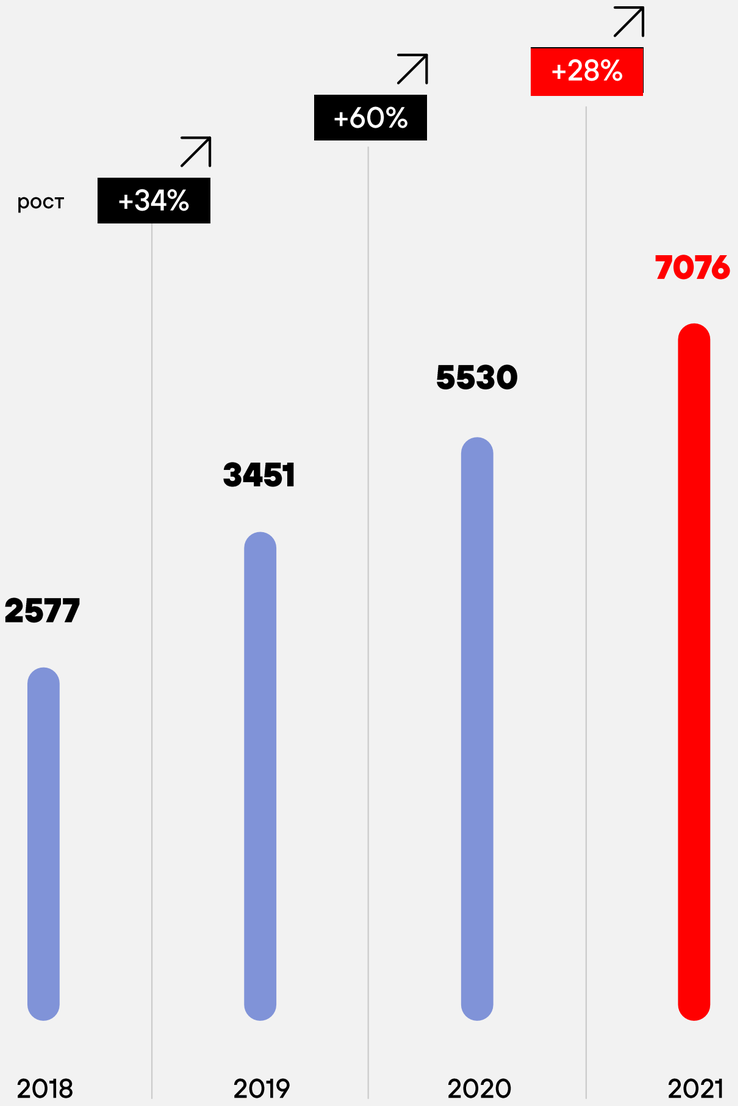
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Динамика и структура выручки

Динамика выручки, млн руб.

+40%

CAGR (2018–2021)



Общий рост выручки в 2021 г.: +28%

Выручка от продажи ПО	**6 млрд руб.**	+39%
Выручка от услуг в области ИБ	**771 млн руб.**	+32%
Выручка от реализации ПАК[1]	**264 млн руб.**	-56%
Прочая выручка	**35 млн руб.**	+284%

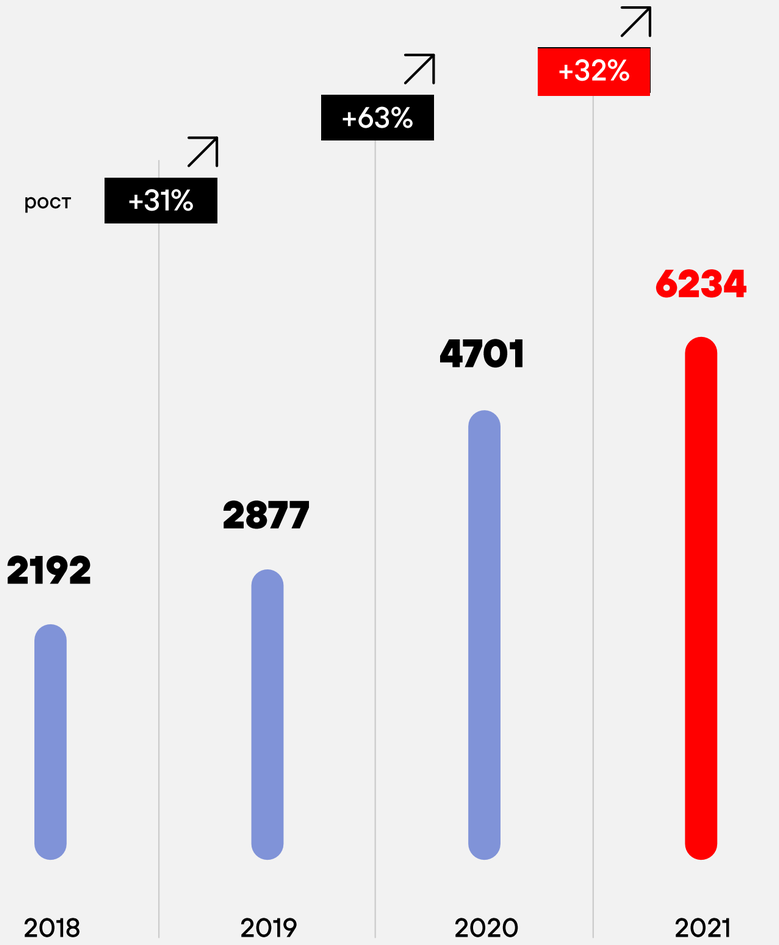
[1] ПАК – программно-аппаратный комплекс

Рост валовой прибыли опережает рост выручки

Валовая прибыль, млн руб.

+42%

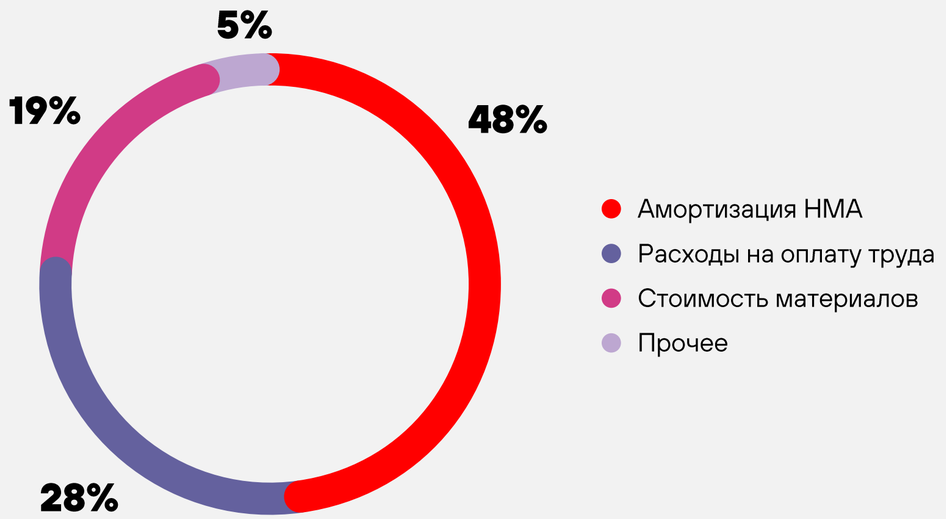
CAGR (2018–2021)



Рентабельность по валовой прибыли

85%	83%	85%	88%

Структура себестоимости в 2021 г.



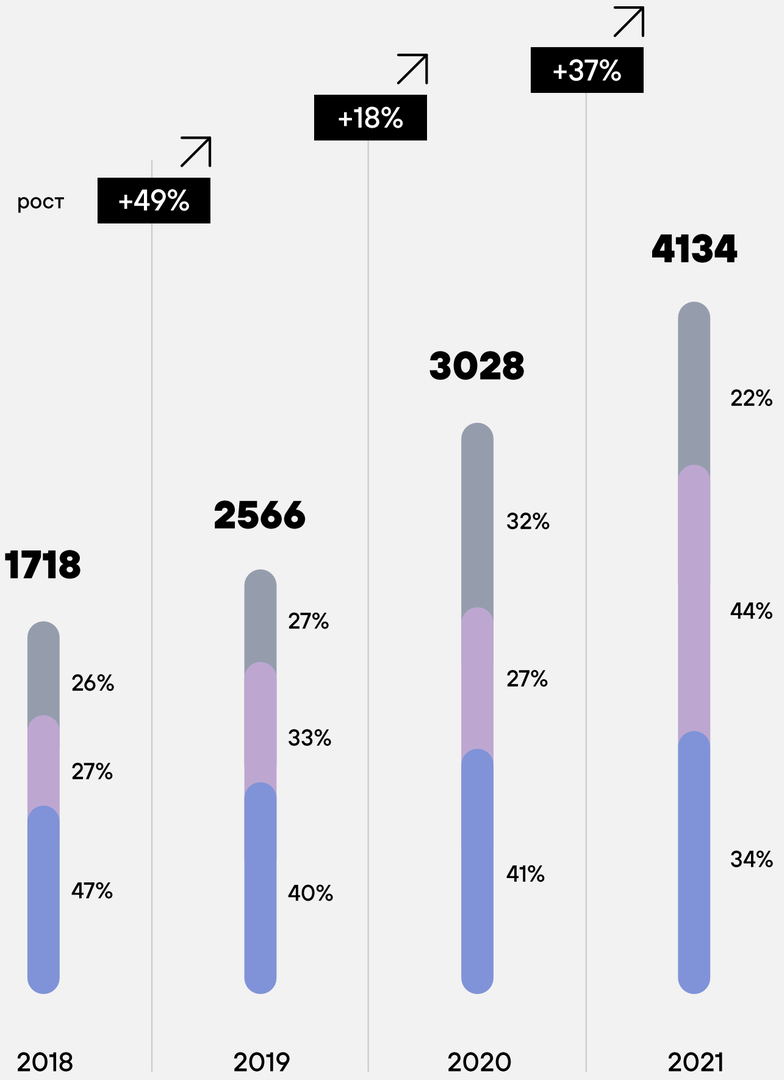
Рентабельность валовой прибыли достигла исторического максимума — 88% — за счет роста доли более высокомаржинальной лицензионной выручки от продажи ПО и снижения доли себестоимости оборудования и материалов.

Динамика и структура операционных расходов

Операционные расходы по функциям[1], млн руб.

+34%

CAGR (2018–2021)



- Расходы на исследования и разработку
- Маркетинговые и коммерческие расходы
- Общехозяйственные и административные расходы

(1) В общей сумме операционных расходов

Структура операционных расходов в 2021 г.



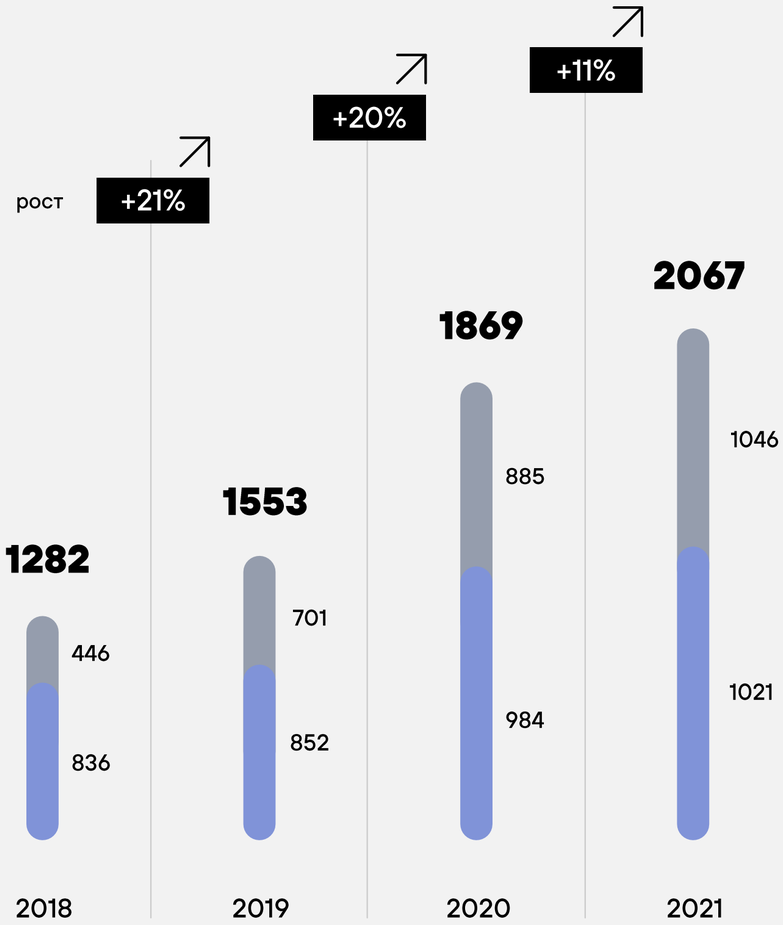
В 2021 году основное изменение в структуре операционных расходов связано с ростом расходов на коммерческую функцию, маркетинговых расходов на проведение форума Positive Hack Days, киберполигона The Standoff, а также с ростом расходов, связанных с размещением ценных бумаг на Московской бирже. Рост операционных расходов без учета расходов на размещение в 2021 году составил +29%

Расходы на R&D и создание продуктов (CAPEX R&D)

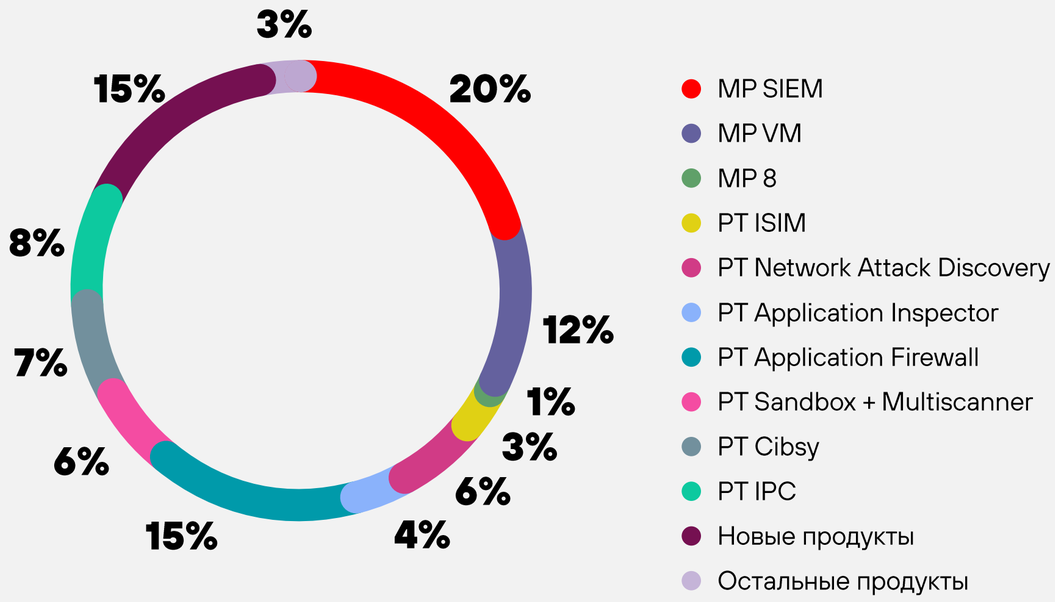
Общие расходы R&D, млн руб.

+17%

CAGR (20182021)



Структура CAPEX R&D по продуктам



За 2018–2021 годы средняя доля капитализируемых расходов на создание продуктов составила 45% от общих расходов на R&D

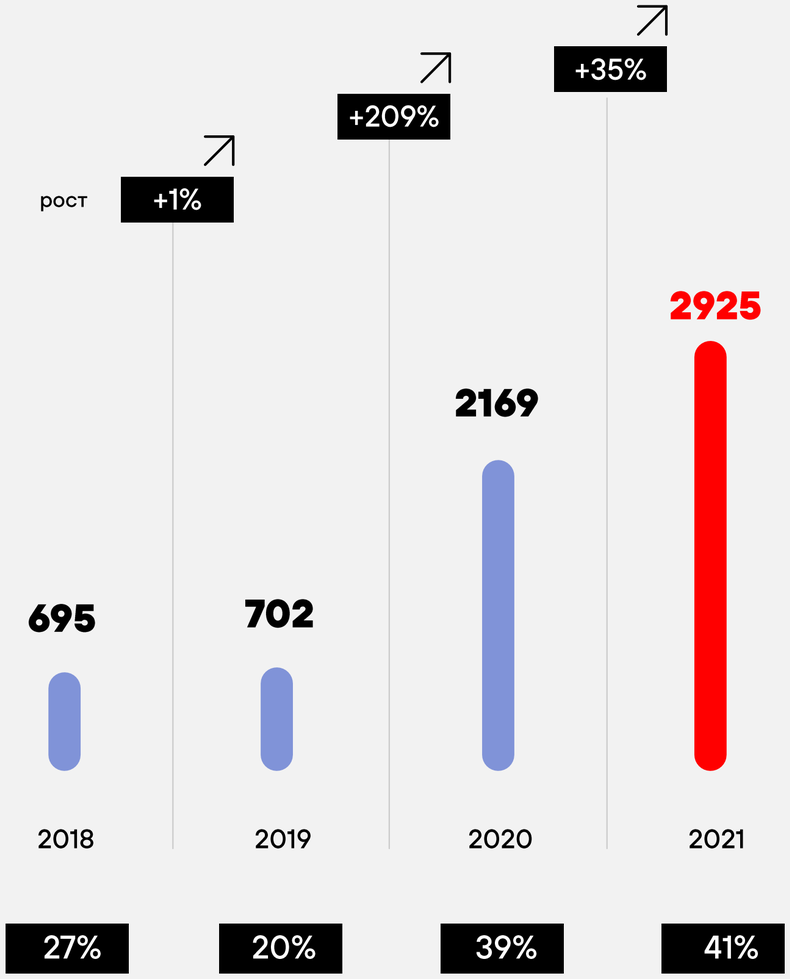
В структуре CAPEX основную долю занимает разработка новых технологий на базе продуктов MP VM, PT AF и метапродуктов

EBITDA и чистая прибыль

EBITDA скоррект.[1], млн руб.

+61%

CAGR (2018–2021)



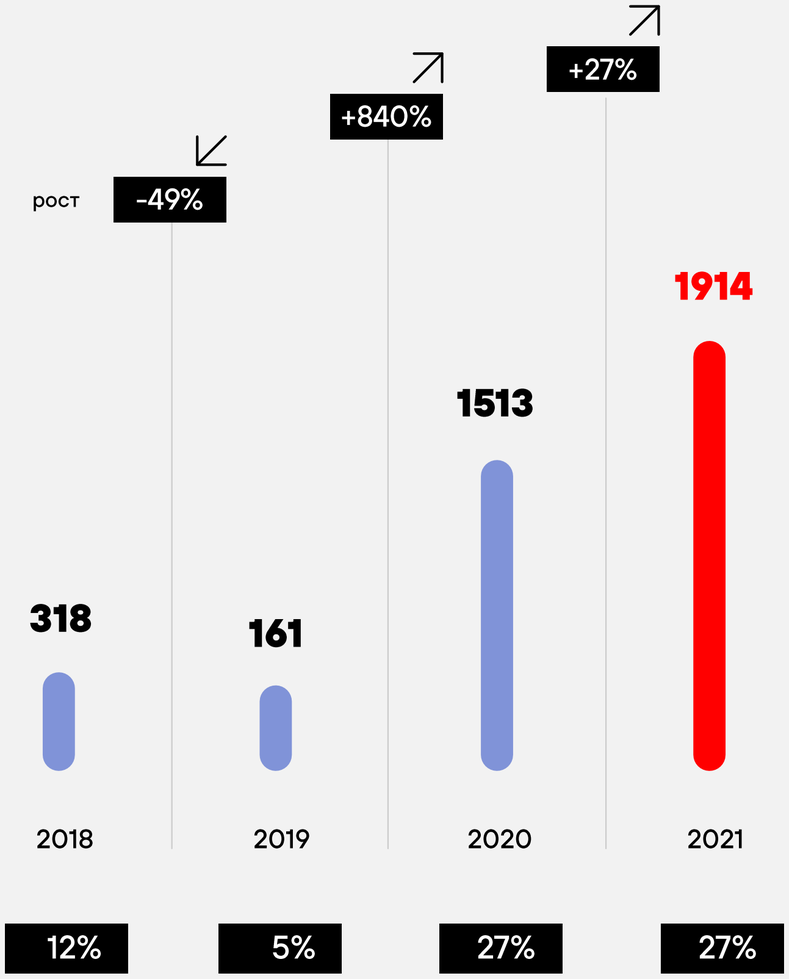
Рентабельность по EBITDA скоррект.

27% 20% 39% 41%

Чистая прибыль, млн руб.

+82%

CAGR (2018–2021)



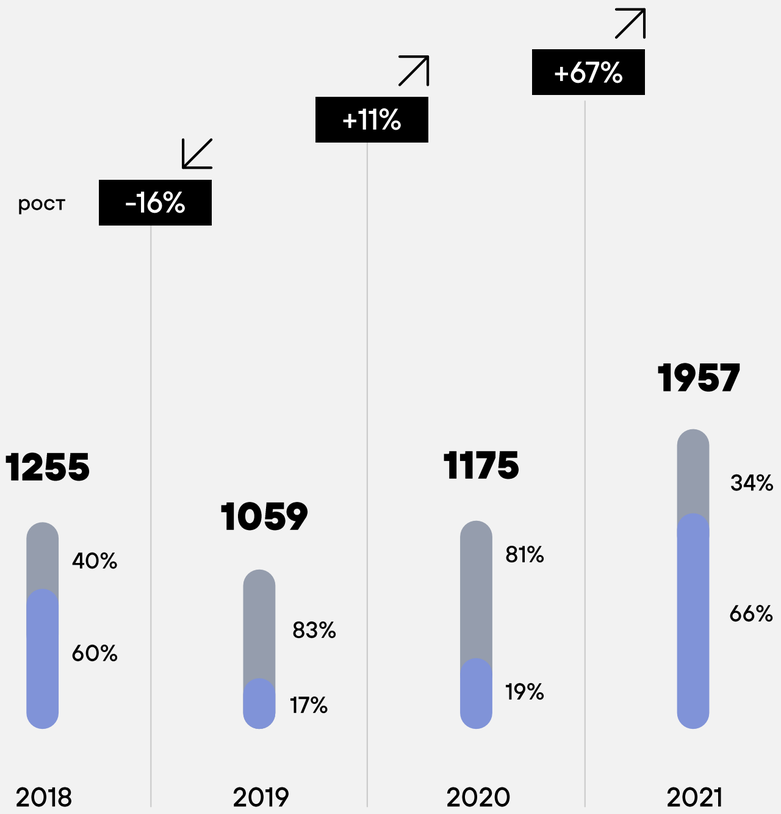
Рентабельность по чистой прибыли

12% 5% 27% 27%

EBITDA скорректированная выросла на 35%, рентабельность EBITDA скоррект. достигла 41%
(не учитывает разовые расходы, связанные с листингом ценных бумаг, в размере 227 млн. руб.)

Кредитный портфель и чистый долг

Кредиты и займы[1], млн руб.

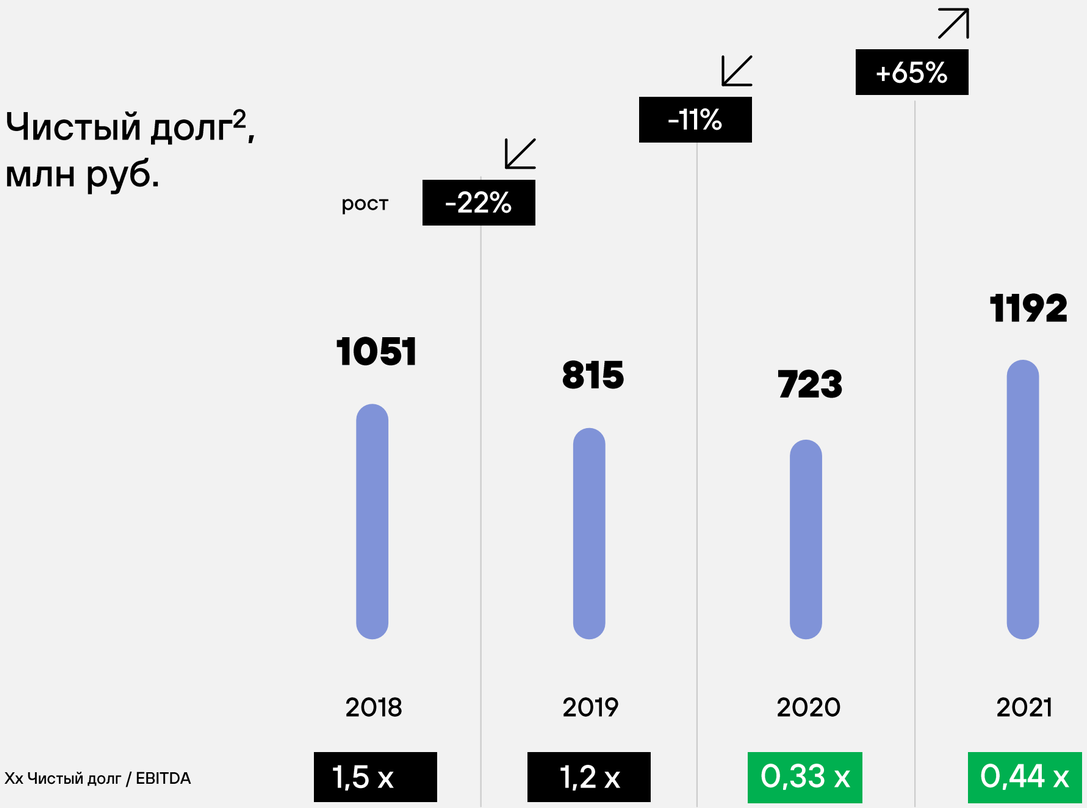


+17%

CAGR (2018-2021)

(1) За вычетом обязательств по аренде (примечание 16 к отчетности)

Чистый долг[2], млн руб.



(2) Чистый долг — это задолженность по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам за вычетом денежных средств и их эквивалентов, а также обязательств по аренде.
Источник: МСФО-отчетность компании за 2021 г.

Увеличение объемов долга произошло в связи с расширением бизнеса и соответствующим ростом потребности в оборотном капитале

Доля краткосрочных кредитов увеличилась с 19% до 66% в связи с более выгодными условиями по таким кредитам

Компания стремится поддерживать уровень долговой нагрузки на уровне 0,5-1,5 показателя «Чистый долг / EBITDA»

Цели 2021 выполнены

	2021 цели	2021 факт	
Количество крупных корпоративных клиентов	100–120	123	✓✓
Среднее количество продуктов на одного крупного корпоративного клиента	3	3	✓
Доля крупных клиентов, использующих три и более продуктов	50%	49%	✓
Продажи [1], млрд руб.	7,5–8	7,8	✓
Выручка, млрд руб.	7–7,5	7,1	✓
Валовая рентабельность, %	85-89%	88%	✓
EBITDA скоррект. [2], млрд руб.	2,5–2,7	2,9	✓✓
Рентабельность EBITDA скоррект., %	35–38%	41%	✓✓
Чистая прибыль, млрд. руб.	1,5–1,7	1,9	✓✓
Рентабельность по чистой прибыли, %	20–25%	27%	✓✓

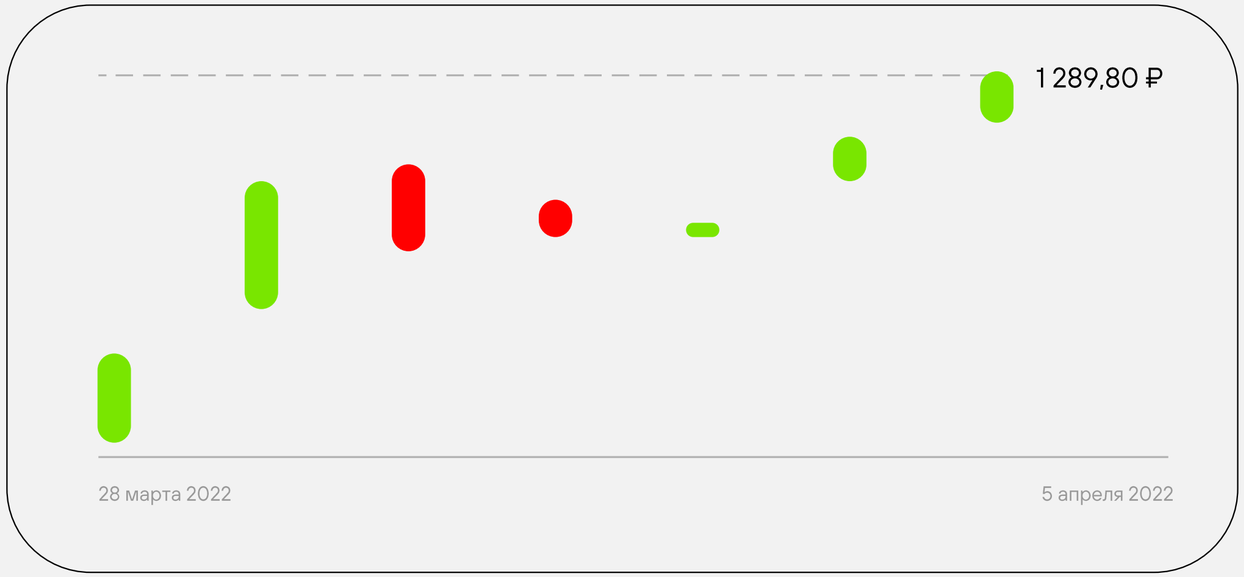
(1) Показатель «Объем продаж» означает валовый объем законтрактованных поставок лицензий, оборудования, товаров и услуг в адрес дистрибьютора или конечного покупателя за отчетный период, включает НДС. Данный показатель является управленческой метрикой и определяется как «Выручка за отчетный период с учетом НДС» + «Обязательства по договорам с покупателями на конец отчетного периода с учетом НДС» – «Обязательства по договорам с покупателями на начало отчетного периода с учетом НДС».

(2) Методология расчета показателя представлена на сл. 15

POSITIVE TECHNOLOGIES **НА БИРЖЕ**

Динамика акций после возобновления торгов на бирже

Акции Positive Technologies — в тройке лидеров роста в первые два дня после возобновления торгов всеми акциями на Мосбирже



+40% 28.03.2022 — 29.03.2022 **+40%**

+ 96% за два дня суммарно

Почему акции растут?

- Кратный рост спроса на кибербезопасность на фоне роста числа атак
- Уход иностранных вендоров
- Поддержка отрасли со стороны государства
- Перспективы роста бизнеса как в России, так и в дружественных странах
- Нет проблемы бегства иностранных инвесторов
- Positive Technologies — единственный представитель отрасли на Московской бирже

Совладельцев Позитива становится больше!

Инвесторов на старте

1391

Инвесторов на конец 2021 года

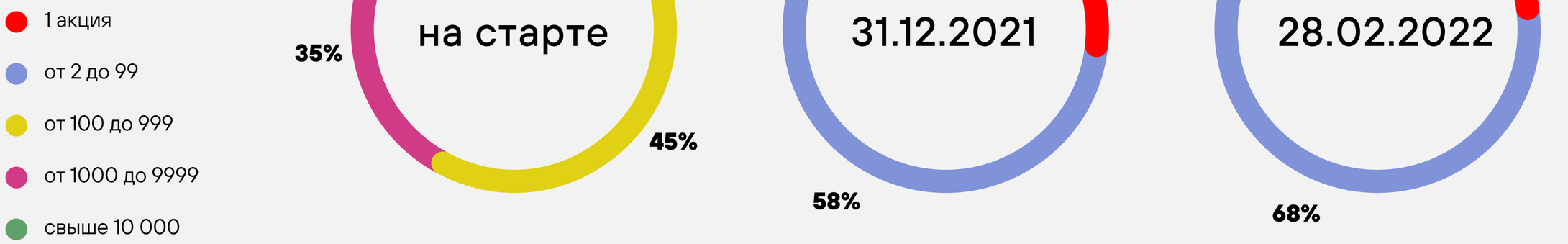
11 482

Инвесторов на конец февраля

21 446

977 — сотрудники компании
379 — получили акции в качестве вознаграждения (бывшие сотрудники)
20 073 — внешние инвесторы-физлица
17 — юридические лица

Распределение инвесторов по количеству акций



Дивидендная политика Positive Technologies

Positive Technologies — одна из немногих технологических компаний роста на Московской бирже, выплачивающих дивиденды

→ Чистая прибыль за 2021 год

1,9 млрд ₽

→ Рекомендованная сумма дивидендов

950 млн ₽

→ Рекомендованный размер дивидендов на одну акцию

14,4 ₽

2022:
НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Как растет наш бизнес:
история нелинейного развития до 2022 года



Новая реальность

- Реальные взломы — мы в реальности ИБ 2.0
- Массовый уход с рынка РФ западных производителей

- Рынок работодателя
- Бюджеты на ИТ теперь в ИБ — упор на реальную защиту

- Запрос на большие инсталляции
- Ответственность первых лиц
- Высокий сезон:
  - PT AF; PT NAD; PT SIEM …
  - Настройка СЗИ
  - Анализ защищенности
  - Ретроспектива







Уход практически всех зарубежных вендоров

Уход зарубежных вендоров
освободил около половины рынка:

Общий объем рынка (млрд руб.)

190–200

Высвобождаемый объём рынка (млрд руб.)

в том числе сервисы

≈80

Частично или полностью ушли:

Accenture
Acronis
Akamai
Arbor (включая и Netscout)
Avast
Cisco
Dell
Deloitte
DigiCert
Elastic
ESET
EY
Forcepoint
Fortinet
Google Cloud
HPE (включая Aruba)
IBM
Juniper
KPMG
Microsoft
NortonLifeLock
Oracle
PWC
Sectigo
Veeam
VMWare
Imperva
MicroFocus (включая ArcSight и Fortify)
One Identity
RSA NetWintess
Symantec
Tenable
Qualys
Palo Alto
Trend Micro
Panda Security

Результаты за Q1 2022

I кв. 2021

375

млн руб.

+208%

I кв. 2022

1156

млн руб.

Объем продаж 2022 Q1



Цели 2022

X2

12

15

Целевые показатели на 2022 год

Компания планирует сохранить **амбициозные темпы роста основных финансовых показателей**

	2021 факт	→	2022 цель
Продажи, млрд руб.	7,8		12-15
Выручка, млрд руб.	7,1		11-14
Валовая рентабельность, %	88%		88-90%
EBITDA скоррект., млрд руб.	2,9		4-6
Рентабельность EBITDA скоррект., %	41%		40-45%
Чистая прибыль, млрд. руб.	1,9		3-5
Рентабельность по чистой прибыли, %	27%		30-35%

Наша сила — в людях

1.

Практически все текущие и часть бывших сотрудников Positive Technologies — акционеры компании

2.

Государство предлагает новые меры поддержки и стимулирует специалистов IT и ИБ

3.

Из более чем 1200 сотрудников только 35 переехали за рубеж с планами на скорейшее возвращение

4.

Кибербез — открытие года на HR-рынке для IT-специалистов

5.

Мы привыкли работать на удаленке

6.

У нас активные планы роста: более 200 новых вакансий



Приглашаем на День инвестора на Positive Hack Days

Positive Hack Days и The Standoff — самые масштабные мероприятия по кибербезопасности в России

Приглашаем на День инвестора, который пройдет в рамках Positive Hack Days 18 мая 2022 года

---

phd11

INDEPENDENCE ЭРА

IT'S YOUR CHOICE

ЦМТ МОСКВЫ
18–19 МАЯ

Мы рады ответить на ваши вопросы!

Для акционеров, инвесторов и аналитиков



Юрий Мариничев

IR-директор

ymarinichev@ptsecurity.com
+7 (985) 761-84-63

IR-contacts@ptsecurity.com

Для представителей СМИ



Юлия Сорокина

Руководитель пресс-службы
в России и странах СНГ

ysorokina@ptsecurity.com
+7 (910) 013-35-83

PR@ptsecurity.com

Подписывайтесь
на наш канал

IT’s Positive Investing — **@positive_investing**