



```
) else  
  for (i in  
    if (r =  
} else if (a) {  
  for (; o > i; i++)  
    if (r = t.call(e, i))  
} else  
  for (i in e)  
    (r = t.ca  
return e  
,  
trim: car  
return l == e  
}: funct  
) {  
return l == e ? "" : (e  
,  
makeArray: function(e, t) {  
  var  
  || [];  
  return l lo e ||  
}  
("\uf ?  
ret
```



Юрий Мариничев

директор по связям с инвесторами компании Positive Technologies

Ноль уязвимостей

Для компании с многолетней экспертизой лидера и темпами роста, более чем вдвое превышающими рынок, совершенно логично стремление стать публичной

Юрий Мариничев, директор по связям с инвесторами компании Positive Technologies, рассказывает Ирине Слюсаревой о том, как получилось, что Positive Technologies стала первым технологичным эмитентом, прошедшим листинг только на российской бирже. И каковы результаты этого решения.

Фотографии Павел Перов

— Братья Максимовы и Евгений Киреев зарегистрировали Positive Technologies и открыли первый офис в Москве в 2002 году. Тогда в компании работало 6 сотрудников. В декабре 2021 года компания провела листинг на Московской бирже, исходя из оценки бизнеса 75-150 млрд рублей. Каким образом происходило финансирование бизнеса до размещения?

— На начальном этапе компания развивалась исключительно на энтузиазме и амбициях ее основателей, на их личные средства. У компании был один продукт, XSpider, который сканировал сетевые ресурсы на наличие уязвимостей и выдавал рекомендации по их устранению до того, как их обнаружили злоумышленники. Некоторое время он был полностью бесплатным. Так формировалась репутация, а сам продукт — активно развивался и показывал свою эффективность на практике. В результате сканер уязвимостей становился все более популярным и был монетизирован. Постепенно XSpider эволюционировал в более комплексное

решение для корпоративной информационной безопасности — MaxPatrol 8. До 2015 года он был ключевым продуктом компании, на котором основывался ее бизнес. С течением времени Positive Technologies стала мультипродуктовой компанией, и сейчас она обладает максимально широким портфелем продуктов, которые представлены во всех основных сегментах решений для кибербезопасности. Что касается размещения облигаций, то первый выпуск был произведен в 2020 году. Его целью было не столько привлечение финансирования, сколько подготовка компании к публичности. Мы перестроили внутренние процессы и создали с нуля систему корпоративного управления, раскрытия информации и взаимодействия с инвесторами. Тем самым мы полностью подготовились к выходу компании на фондовый рынок в качестве эмитента акций. В декабре 2022 года мы осуществили новый выпуск облигаций, основная задача которого — улучшение структуры долгового портфеля.

— Каковы цели размещения на МосБирже? Каковы результаты? С какого момента вы работали с биржей (вряд ли все началось с момента размещения) и какие этапы взаимодействия прошли?

— Первое размещение акций Positive Technologies на Московской бирже состоялось в декабре 2021 года. На настоящий момент это единственное размещение 2021 года, в результате которого акции компании прибавили в цене, существенно обгоняя динамику индекса Мосбиржи. Мы стали первым технологичным эмитентом, который залистился только на российской бирже. До этого все крупные IT-компании предпочитали размещение на за-

развитие нашего бизнеса, продуктов и экспертизы. В результате состав акционеров расширился до примерно 1400 человек, которые и получили возможность продавать свои акции на бирже с 17 декабря 2021 года. Многие из них остаются акционерами компании, понимая дальнейшие перспективы расширения бизнеса и роста капитализации. Для нас важно, что мы создали дополнительный, нестандартный, но действенный инструмент мотивации сотрудников и всех тех, кто делает свой вклад в успешное развитие и рост. И особенно важно, что этот инструмент — наши акции — стал ликвидным и востребованным со стороны

Мы ставили перед собой задачу начать формировать полноценное комьюнити совладельцев — инвесторов, равнодушных к компании и воспринимающих ее бумаги как способ не только заработать, но и принять активное участие в ее развитии.

рубежных рынках с предложением депозитарных расписок на акции отечественным инвесторам. Как оказалось, наше решение было единственно верным: инвестиции в зарубежные активы сейчас затруднены, часть активов заморожена, а инвесторы испытывают существенные трудности при распоряжении принадлежащими им ценными бумагами.

Не менее важно и то, что Positive Technologies изначально ориентировалась на российских розничных инвесторов. Поэтому мы выбрали нестандартный путь размещения — прямой листинг. Перед стартом торгов нашими акциями основатели и ключевые собственники компании приняли решение вознаградить ценными бумагами всех действующих сотрудников компании и некоторых экспертов, уже не работающих в компании, за их вклад в

широкого круга инвесторов. Это и есть концепция совладения, которую мы обозначили в качестве основной цели выхода на фондовый рынок.

Что касается взаимодействия с Московской биржей, то мы хотели бы отметить прогрессивные взгляды коллег и поддержку наших смелых идей. Ведь в современной России не было ни одного размещения крупной компании по пути прямого листинга, до нас не было ни одного размещения IT-компании с полным маркетингом на Московской бирже. Мы и сейчас продолжаем быть инноваторами на фондовом рынке. Например, в ходе нашего SPO, которое прошло в сентябре (и опять же стало единственным вторичным размещением акций на Мосбирже в 2022 году), мы объявили оферту на приобретение дополнительных акций

в течение года по фиксированной цене SPO для всех его участников. В декабре инвесторы уже смогли воспользоваться офертой, при этом рыночная стоимость акций на Мосбирже в этот момент была на 13–17% выше предложенной в рамках оферты. Как показало первое же «окно» оферты, нестандартный для инвесторов инструмент стал для них привлекательным.

— Как вы оцениваете взаимодействие с биржей?

— Как я уже сказал, наш путь на биржу начался в 2020 году, когда мы выпустили облигации и стали активно развивать все нужные публичной компании направления и процессы. Мы понимали, что пора становиться публичными: для компании с 18-летней (на тот момент) историей, многолетней экспертизой лидера и темпами роста, более чем вдвое превышающими рынок, это совершенно логично. Мы ориентировались на размещение на Московской бирже. В привлечении зарубежных инвесторов не было необходимости, а позже на фоне напряженной геополитической обстановки и санкций оно и вовсе оказалось ресурсоемким и малореализуемым. Внутренний рынок инвестиций, напротив, активно развивался.

А мы ставили перед собой задачу начать формировать полноценное комьюнити совладельцев — инвесторов, равнодушных к компании и воспринимающих ее бумаги как способ не только заработать, но и принять активное участие в ее развитии. Московская биржа, продолжая демонстрировать свою абсолютную открытость к инновациям и нестандартным решениям, полностью поддержала нас и помогла реализовать смелые инициативы.

Первичное размещение и SPO Positive Technologies сегодня ставят в пример потенциальным эмитентам. Нам это очень





приятно, и мы хотели бы, чтобы наш опыт был полезен и для других высокотехнологичных компаний. Я знаю, что и Московская биржа ждет новые истории размещения в IT-секторе. Сейчас наш путь прямого размещения, пожалуй, является выбором номер один на фоне практически полного отсутствия на рынке крупных зарубежных фондов и осторожности внутренних институциональных инвесторов.

— Почему у вас ориентация именно на розницу? Почему нет зарубежных фондов, как это получилось?

— Согласно данным Московской биржи, розничные инвесторы по итогам декабря 2022 года формируют уже

более 76% объема торгов российскими акциями. Их количество уже превышает 22,9 млн и продолжает увеличиваться. Многие понимают, что сейчас перспективные акции эмитентов из растущих отраслей, пожалуй, чуть ли не единственное инвестиционное решение, позволяющее обогнать инфляцию. Банковские вклады и облигации изрядно потеряли свою привлекательность из-за снижения ключевой ставки, рынок недвижимости стагнирует, а инвестиции в зарубежные активы рискуют принести инвесторам гораздо больше проблем, чем выгоды.

Для нас важно, чтобы акциями компании владели инвесторы, по-

нимающие наш бизнес, его драйверы и перспективы роста. Мы постоянно поддерживаем связь с ними в социальных сетях: к примеру, в наиболее популярной социальной сети для инвесторов «Пульс» мы входим в число лидеров по числу подписчиков, тогда как число акционеров у нас на порядок ниже, чем у «голубых фишек» старой формации. Это значит, что вовлеченность наших акционеров куда выше, мы ценим их мнение и внимательно относимся к каждому вопросу, запросу и комментарию. Мы смогли сформировать имидж восходящей «голубой фишки», являющейся абсолютно прозрачной и доступной, понятной

и интересной для широкого круга инвесторов. И такой формат взаимодействия, конечно, возможен только с российскими инвесторами.

— Почему предложен маленький пакет? Будет ли увеличиваться free float?

— Positive Technologies всегда ставит перед собой амбициозные задачи, других у нас просто нет. Такие же, казалось бы, недостижимые цели мы ставили перед собой в начале нашего пути на биржу. За 2022 год мы до-

Для того, чтобы по-настоящему войти в высшую лигу эмитентов и по праву называться «голубой фишкой», на наш взгляд, нам не хватало ликвидности, а именно объема торгов нашими акциями и уровня free float.

бились того, что многие эмитенты пытаются сделать за несколько лет, и даже за такой период не у всех это получается. Мы добились признания как со стороны профессионалов рынка, так и от инвесторов: с начала 2022 года количество наших акционеров увеличилось с 11 тысяч до более чем 100 тысяч.

Мы видим активно растущий интерес со стороны институционалов, в том числе благодаря тому, что все крупнейшие инвестиционные и брокерские компании инициировали аналитическое покрытие наших акций, обеспечив независимый экспертный взгляд на наш бизнес. Московская биржа, к слову, часто ставит нас в пример как одного из лидирующих эмитентов в коммуникациях с инвесторами и раскрытии информации. Всё это, на наш взгляд, позволяет говорить о том, что мы — восходящая голубая фишка, которая, к тому же, в отличие от многих эмитентов в этом году обеспечила полную прозрачность финансовой отчетности и дважды выплатила дивиденды. Сегодня акции

Positive Technologies входят в 4 индекса Московской биржи.

Для того, чтобы по-настоящему войти в высшую лигу эмитентов и по праву называться «голубой фишкой», на наш взгляд, нам не хватало ликвидности, а именно объема торгов нашими акциями и уровня free float. SPO, которое мы провели в сентябре на фоне высочайшей неопределенности на фондовом рынке, было призвано решить эти задачи, а также

привлечь значительное количество новых долгосрочных инвесторов. Конечно, информационный фон и негативные настроения инвесторов в сентябре — всё было против нас. Но мы решили, что важнее оправдать доверие инвесторов, которые приняли решение поучаствовать в SPO Positive Technologies, тем более что их было около 10 тысяч. Мы скорректировали цену размещения, исходя из цены закрытия последнего дня сбора заявок, и в результате удовлетворили заявки на сумму около 1 млрд рублей. По итогам SPO наш объем free float увеличился с 10,4% до 11,9%.

Важно отметить, что мы провели SPO без дополнительной эмиссии акций, а значит, доля действующих акционеров не была размыта. В качестве продающих акционеров выступили крупные держатели акций компании из числа ее основателей и топ-менеджеров. При этом ни один из них не вышел из капитала полностью или на существенную долю.

Мы видим, что увеличение количества акций в свободном обращении повлияло и на увеличение объема торгов. Значит, динамика котировок будет больше отражать фундаментальные показатели, а не экспрессивно реагировать на сделки по покупке или продаже существенного количества акций.

Ситуация на фондовом рынке не позволила в полной мере реализовать план по увеличению free float, поэтому будем рассматривать дальнейшие меры по его росту.

— Почему для компании так важны маркетинговые и PR-коммуникации?

— 99,9% держателей акций компании — частные инвесторы. Мы стремимся быть максимально понятными, прозрачными и доступными для них. Поэтому в основе нашей работы с инвесторами лежат не только традиционные инструменты и правила, но и большой блок работы, связанной с донесением до широкой аудитории значимости кибербезопасности. Сегодня кибербез — действительно потребность первого уровня для всех. Во многом это формирует актуальность всей повестки, связанной с информационной безопасностью, на долгосрочную перспективу, а значит, и делает инвестиции в эту отрасль привлекательными для инвесторов.

Наши акционеры и подписчики, а также профессиональные участники рынка неоднократно отмечали нашу открытость на фоне ряда других крупных эмитентов. Мы получили награду Cbonds и Preqvesa как лучшая IR-команда, а наш первый годовой отчет стал призером в номинации «Лучшая коммуникация» конкурса Московской биржи. Для нас работа с инвесторами — не просто обязанность, а желание слышать их, оперативно снимать их вопросы и формировать большое сообщество неравнодушных совладельцев.



— В каких сетях компания присутствует, в каких формах доступен топ-менеджмент?

— Мы ведем собственный телеграмм-канал для инвесторов «IT's Positive Investing», сегодня в нем более 6 тысяч подписчиков. В канале делимся новостями компании и кибербезопасности в целом, рассказываем о значимых для инвесторов событиях, проводим эфиры с экспертами и топ-менеджерами компании. Вторым основным каналом для нас является социальная сеть «Тинькофф Пульс», которая сегодня является основной площадкой для общения розничных инвесторов. Там фактически живем не только мы, но и весь наш топ-менеджмент: всем

важно понимать и чувствовать, как инвестиционное сообщество воспринимает наши новости и всё, чем мы делимся. Надо признать, что мы являемся одним из самых активных эмитентов в этой сети, а по итогам октября стали компанией, чья база подписчиков увеличивается активнее остальных (как в абсолютных цифрах, так и в процентах прироста). Напомню, что вместе с нами на этой платформе присутствуют эмитенты, также активно развивающие работу с розничными инвесторами, но имеющие на порядок больше инвесторов, — Yandex N.V., МТС, Segezha Group, «Банк ВТБ», Сбер. Это еще раз под-

черкивает, что Positive Technologies стоит на пороге вхождения в перечень признанных всеми участниками рынка «голубых фишек».

Для нас важно быть прозрачными и понятными, поэтому мы раскрываем отчетность, когда другие от этого отказались. Планируем дополнительные метрики управленческой отчетности к раскрытию.

— Зачем инвесторам кибербезопасность?

— На наш взгляд, инвестиции должны быть осознанными. Если акционер понимает, как устроен бизнес компании, каковы ее сильные стороны и основные риски, в чем заключается стратегия, — ему гораздо комфортнее

принимать инвестиционные решения в отношении этого эмитента. Важность кибербезопасности сегодня уже поняли многие: все слышали про резкий рост числа кибератак, новые методы хакеров и всё более серьезный уровень атакуемых ими объектов. Но всё это происходит где-то не здесь, это сложно осознать и потрогать, особенно если никогда не становился жертвой хакеров или других мошенников. Мы делаем кибербезопасность понятной и доступной. Наша кибербитва Standoff, которая проходит два раза в год, позволяет понять и осознать, какие риски могут нести атаки хакеров. Мы приглашаем на это мероприятие и наших акционеров, чтобы они могли понаблюдать за атакующими хакерами и защитниками, которые стремятся обнаружить уязвимости раньше злоумышленников и не допустить их проникновение в критические системы объектов промышленной, транспортной, энергетической и иной критически значимой инфраструктуры в нашем городе-государстве.

Кстати, на юбилейном Standoff-10 (состоялся 22–24 ноября 2022) эксперты в сфере информационной безопасности рассказали, как киберпреступники атаковали российские компании в 2022 году. Они проанализировали ключевые тенденции отрасли и дали прогнозы на 2023 год. В числе главных трендов 2022 года — атаки через цепочки поставок (supply chain attack) и внешние зависимости, в том числе в опенсорсных инструментах.

В 2023 году ожидают вторую волну кибератак на российский сегмент интернета, которые будут уже не массовыми, а целенаправленными, сложными и хорошо подготовленными. Вся информация размещена на нашем сайте и в телеграм-канале.

— Как получилось вхождение в 1-й котировальный список?

— Мы шли к этому последовательно. Существенно усилили блок корпоративного управления (в частности, увеличили количество независимых директоров), создали комитет по кадрам и вознаграждениям. Безусловно, переводу в первый котировальный список способствовал и активный рост нашего бизнеса, соблюдение лучших стандартов раскрытия информации и взаимодействия с инвесторами. Мы рады, что наши старания получили высокую оценку, и наши акции с сентября были переведены в котировальный список первого уровня, менее чем через год после старта торгов на бирже. Это большое достижение.

В ноябре мы предложили инвесторам новый инструмент — фьючерсы на наши акции, также наши акции стали торговаться в вечерней сессии. Эти шаги органически увеличивают ликвидность наших акций и способствуют росту объема торгов. □

Компания Positive Technologies — разработчик решений в области кибербезопасности, она создает продукты и сервисы для борьбы со взломом информационных систем. Ее технологии и сервисы используют более 2300 организаций, в том числе 80% компаний из рейтинга «Эксперт-400».

Positive Technologies является первой (и пока единственной) компанией из сферы кибербезопасности, чьи бумаги торгуются на Московской бирже. «Группа Позитив» вышла на биржу путем прямого листинга, в 2021 Positive Technologies заняла 15-е место в рейтинге 30 самых дорогих компаний Рунета, составленном Forbes.

Компания вошла в топ-20 крупнейших российских компаний в области ИКТ, а также в топ-10 разработчиков программного обеспечения по версии «Эксперт РА».

Компания заняла 11-е место в списке крупнейших компаний России в сфере защиты информации, а также вошла в десятку крупнейших российских вендоров в сфере защиты информации по версии CNews Analytics.

Основной продукт компании, MaxPatrol SIEM вошел в топ-20 мировых SIEM-систем по оценке IDC. Доля MaxPatrol SIEM на российском рынке SIEM составляет более 40%.

Positive Technologies в 2021 году вошла в тройку мировых вендоров с наиболее высоким годовым приростом продаж SIEM-решений (85%) по оценке IDC.