

Юрий Мариничев (Positive Technologies): Усиливаем направление защиты конечных точек

Юрий Мариничев, директор по связям с инвесторами Positive Technologies, рассказал Павлу Самиеву, генеральному директору АЦ «БизнесДром», о трендах рынка информационной безопасности, ключевых драйверах роста компании и планах на 2025 год

— Юрий, какая сейчас емкость у рынка информационной безопасности, есть ли перспективы роста? Действительно ли уход западных конкурентов способствовал росту отечественных технологий?

— Объем российского рынка кибербезопасности в 2024 году, по оценкам Positive Technologies и Центра стратегических разработок (ЦСР), составляет от 275 до 300 млрд рублей. По прогнозам аналитиков ЦСР, с 2024 по 2028 год рынок ИБ будет расти в среднем на 23,6% в год. Уже к 2028 году он может достичь 715 млрд рублей, причем более 95% рынка будет приходиться на решения отечественных разработчиков.

Активный рост рынка связан с несколькими факторами. Кибербезопасность в современных реалиях становится критически важным элементом устойчивости бизнеса. Во многом это связано с заметным ростом числа кибератак, который наблюдается на протяжении последних лет. Кроме того, на фоне масштабной цифровизации и отказа от зарубежных решений растет потребность в импортозамещении, а вместе с этим — и спрос на качественные российские решения в области ИБ.

Уход западных игроков стал одним из ключевых факторов, ускоривших технологическое развитие отрасли. Отечественная индустрия кибербезопасности получила



мощный импульс. В результате в России появились решения в области информационной безопасности, которые демонстрируют высокий уровень и способны успешно конкурировать с зарубежными аналогами не только на внутреннем рынке, но и на международном.

— Как завершился 2024 год для вашей компании и какие у вас планы на 2025 год?

— Год оказался в целом непростым для многих отраслей экономики, в том числе и для ряда наших клиентов — в первую очередь из-за высокой ключевой ставки. В этих условиях фактические результаты нашего бизнеса оказались ниже первоначальных ожиданий: объем отгрузок составил 24,1 млрд рублей.

Тем не менее мы оцениваем прошедший год положительно — он стал важным этапом для формирования фундамента будущего роста. Мы продолжили активно инвестировать в R&D, провели трансформацию ряда внутренних функций и подошли к 2025 году в существенно более сильной позиции.

Мы уверенно идем в 2025 год: планируем показать существенный рост объема бизнеса и вернуться к таргетированным темпам развития. Наш план по отгрузкам на 2025 год находится в диапазоне от 33 до 38 млрд рублей с ожидаемым средним значением на уровне 35 млрд.

— На чем сейчас фокус у компании?

— В конце 2024 года мы фокусировались на повышении эффективности и запустили масштабную трансформацию бизнеса, большая часть которой уже успешно завершена. Мы пересмотрели управленческие подходы, провели глубокий анализ работы всех бизнес-подразделений и скорректировали ключевые гипотезы, чтобы обеспечить выход на запланированные темпы роста отгрузок. Также мы установили жесткий контроль над расходами и приняли решение сохранить численность персонала на уровне середины 2024 года, приостановив ее дальнейший рост. Это позволяет нам сосредоточиться на оптимизации процессов и повышении производительности без увеличения операционных затрат.

— Расскажите о драйверах роста бизнеса Positive Technologies. За счет каких продуктов/направлений планируете расти в 2025-м и следующие периоды?

— Одним из ключевых драйверов роста является наш новый продукт PT NGFW — межсетевой экран нового поколения. Среди преимуществ продукта клиенты отмечают отказоустойчивость, высокую производительность, которая была подтверждена тестированием в лаборатории BI.ZONE, а также технический фундамент, основанный на опыте лучших сетевых инженеров и разработчиков.

Массовые продажи PT NGFW стартовали 20 ноября 2024 года и всего за полтора месяца отгрузки PT NGFW составили 1,2 млрд рублей — рекордный результат для наших новых продуктов.

По нашим прогнозам в 2025 году объем отгрузок PT NGFW составит от 5 до 10 млрд рублей при плановом показателе 7 млрд рублей.

Вторая точка роста — PT NAD, продукт для обнаружения сложных сетевых атак и их расследования. PT NAD пользуется высоким спросом не только в России, но и за ее пределами, он входит в тройку лидеров нашего продуктового предложения на международной арене. В 2025 году мы ожидаем дальнейшего масштабирования решения, в том числе на дочерние структуры наших крупных клиентов.

Positive Technologies серьезно усиливает направление защиты конечных точек, которое станет драйвером роста в следующие периоды. Компания приобрела долю белорусского производителя антивирусов «ВИРУСБЛОКАДА», получив экспертизу сильной команды и исключительные права на продукты и технологии. Эти наработки будут интегрированы в наши решения MaxPatrol EDR, PT ISIM, PT Sandbox и PT NGFW. Кроме того, Positive Technologies планирует выпуск собственного продукта класса EPP (Endpoint Protection Platform), что позволит расширить линейку решений в области защиты конечных устройств.

Еще одним драйвером роста является международная экспансия. В 2024 году мы смогли получить первые референс-проекты в ОАЭ, Катаре, Саудовской Аравии, Тунисе, Египте, Индонезии, Малайзии, Вьетнаме и Мексике. В 2025 году планируем расширять наше присутствие на международной арене и масштабировать отгрузки.

— Ваша компания вышла на рынок капитала в 2021 году. Как за это время изменился портрет вашего инвестора?

— В декабре 2021 года, на момент листинга, акционерами компании были ее основатели, около 1200 действующих сотрудников и примерно 200 бывших. Это был довольно узкий круг, тесно связанный с внутренней культурой и историей компании.

Сегодня наш акционерный капитал стал гораздо более распределенным и диверсифицированным. На текущий момент акциями Positive Technologies владеют свыше 2300 сотрудников компании, более 225 тыс. частных инвесторов и около 190 фондов и юридических лиц. Мы видим устойчивый интерес как со стороны розничных инвесторов, так и со стороны институциональных игроков.

— Как компания выстраивает отношения с инвесторами? В чем особенности коммуникации с частными инвесторами?

— С момента выхода на биржу Positive Technologies последовательно придерживается принципов открытости и прозрачности. Только честный и регулярный диалог с представителями инвестиционного сообщества способен формировать по-настоящему партнерские отношения. Именно поэтому мы активно развиваем коммуникацию как в онлайн-пространстве — через социальные сети и цифровые платформы, так и в формате живого общения.

Наша цель — задавать высокий стандарт открытости на рынке, внедряя новые инструменты для диалога и расширяя возможности для обратной связи.

Мы работаем не только с частными инвесторами, но также с институциональными игроками, финансовыми аналитиками, представителями финансовых СМИ и инфлюенсерами. Для нас важно строить отношения со всеми участниками рынка, поскольку каждый из них вносит свой вклад в формирование общественного мнения и инвестиционной среды.