

ГОДОВОЙ ОТЧЁТ · 2025
ОТЧЁТ О РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ГАРДИУМ ТЕХ

Продукты, решения и сервисы для результативной кибербезопасности

ПАО «Гардиум Тех» · первая публичная компания отрасли на Московской бирже · тикер GTCH

12	930	1100+
МЛРД ₽ ОТГРУЗОК	СОТРУДНИКОВ	КЛИЕНТОВ

СОДЕРЖАНИЕ

Содержание

01 О компании

02 Рынок и стратегия

03 Продукты, решения и сервисы

04 Финансовые результаты

05 Взаимодействие с инвесторами

06 Управление и устойчивое развитие

ОБ ОТЧЁТЕ

ПАО «Гардиум Тех» · отчёт о результатах деятельности за 2025 год. Период — с 1 января по 31 декабря 2025 года.

ДАТА ПУБЛИКАЦИИ — 30 ОКТЯБРЯ 2026 ГОДА

МИССИЯ

Делаем недопустимые события невозможными

ОБРАЩЕНИЕ

Год внутренней перестройки

«Мы обогнали рынок по темпам роста, как и планировали. Сегодня компания напоминает спортсмена, который хорошо „просушился“, сохранив амбиции».

Уважаемые акционеры, клиенты и партнёры! 2025 год стал для Gardium Tech годом глубокой внутренней перестройки. Мы поставили две задачи: вернуть бизнесу способность расти быстрее рынка и разобраться с внутренними причинами, которые привели к отставанию от собственных планов. Компания прошла этот путь до конца.

Основные изменения затронули коммерческий блок: мы перестроили процесс планирования продаж, убрали роли с непрозрачными зонами ответственности и очистили прогноз от излишних гипотез. В результате поступление денег в течение года стало прогнозируемым, а вклад каждого сотрудника в конкретное доходное направление — понятным.

Мы также провели ревизию всех направлений: отделили работающие продукты от тех, что отвлекают ресурсы, оценили причины успеха и неудач. Отдельно посмотрели на команду — управленческий потенциал, уровень нагрузки, признаки выгорания. По итогам зафиксировали численность, снизили операционные расходы и сохранили стратегические инициативы.

Компания продолжила движение к полному технологическому портфелю. GT NGFW стал первым продуктом в истории компании, который преодолел планку в 2 млрд рублей отгрузок за первый год. Мы выпустили полноценное решение GT Endpoint Security: количество защищаемых устройств превысило 55 тысяч.

Произошёл внутренний прорыв в метапродуктах на основе Data Lake и искусственного интеллекта. Прогрессу способствовал глобальный рывок в развитии больших языковых моделей. Сегодня компания обладает полным набором технологий и методикой, которые позволяют брать на себя обязательства за результат.

В 2025 году мы запустили сервис GT X — первое на рынке облачное решение для мониторинга и реагирования с финансовым обязательством гарантировать результат. Если на публичных кибериспытаниях белые хакеры смогут атаковать защищаемую компанию, вознаграждение исследователям платим мы, а не клиент. За три месяца появилось 12 клиентов, в основном в среднем бизнесе.

Мы анонсировали портал с данными об уязвимостях в ПО и оборудовании производителей со всего мира — более 300 тысяч уязвимостей и их исследователей. В мае провели самый массовый в истории киберфестиваль GT Cyber Days: более 90 тысяч человек из 40+ стран.

Все эти изменения привели к тому, что сегодня компания в хорошей форме. В 2026 году мы планируем расти опережающими темпами, жёстко контролировать расходы и удерживать их на уровне 2025 года, за счёт чего выйти на более амбициозные показатели и увеличить дивидендную базу.

Спасибо, что вы с нами!

Артём Витальевич Лаврентьев

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР GARDIUM TECH



01

ГАРДИУМ ТЕХ · 2025

Кто мы

Более 20 лет создаём технологии, которые помогают бизнесу и государству противостоять цифровым угрозам.

2002
ГОД ОСНОВАНИЯ

1100+
КЛИЕНТОВ

25+
ПРОДУКТОВ И РЕШЕНИЙ

Первая публичная компания отрасли

Gardium Tech — ведущий разработчик продуктов, решений и сервисов для результативной кибербезопасности и первая публичная компания отрасли на Московской бирже.

Наши продукты позволяют выявлять и предотвращать кибератаки до того, как они причинят неприемлемый ущерб, делая недопустимые события невозможными.

Gardium Tech — один из лидеров российского рынка кибербезопасности. Технологический портфель охватывает большинство категорий средств защиты информации и продолжает расширяться. Мы стремимся стать первым российским технологическим гигантом в области кибербезопасности, способным конкурировать с мировыми лидерами.

Gardium Tech — первая российская компания, разместившая акции на Московской бирже в формате прямого листинга. Этот шаг создал дополнительный инструмент мотивации для сотрудников и профессионалов рынка.
Мы придерживаемся принципов прозрачности и открытости перед акционерами.

20+
лет на рынке

2
место среди разработчиков СЗИ

GTCH
тикер на Московской бирже



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

01

Продукты

Лицензии и подписки создают recurring-выручку и обеспечивают масштаб.

02

Сервисы

Внедрение, экспертиза и сопровождение углубляют отношения с заказчиком.

03

Каналы

Прямые контракты с крупными заказчиками и партнёрская сеть для СМБ.

04

Экосистема

Обучение, сертификация, киберучения и bug bounty поддерживают спрос.

1.2 · ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

От шести человек до публичного холдинга

2002 Основание компании. Первый офис, шесть сотрудников, сканер уязвимостей GT Scanner.

2008 Второй продукт — GT Control 8. Штат вырос до 30 человек.

2011 Первый международный форум по кибербезопасности GT Cyber Days.

2013–14 Защита крупных спортивных событий: летняя универсиада, зимние Олимпийские игры.

2015 Выход GT SIEM — флагманского продукта, лидера по доле отгрузок.

2018–20 Защита выборов, чемпионата мира по футболу, зимней универсиады.

2021 Прямой листинг на Московской бирже. Артём Лаврентьев — генеральный директор.

2022 Первый котировальный список, вторичное размещение.

2023 Капитализация впервые превысила 100 млрд ₽. Включение в основной индекс Мосбиржи.

2024 Вывод GT NGFW. Первая M&A-сделка — доля в компании в Беларуси.

2025 Возврат к темпам роста вдвое выше рынка. GT X, антивирусная лаборатория, GT EPP.

ОСНОВАТЕЛЬ — ВИКТОР ЛЬВОВИЧ ДЕМЕНТЬЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

11 ЭТАПОВ



1.3 · 2025 ГОД В ЦИФРАХ

Год в цифрах

12 млрд ₽

отгрузки за 2025 год

+40% к 2024

11 млрд ₽

выручка по МСФО

+26% к 2024

4,4 млрд ₽

EBITDA

+91% рентабельность 40%

2,6 млрд ₽

чистая прибыль

×2 к 2024

0,9 млрд ₽

NIC — управленческая чистая прибыль

3,3 млрд ₽

инвестиции в R&D, ~30% выручки

930

сотрудников на 31 декабря 2025

1 100+

организаций в клиентской базе



Отгрузки выросли до 12 млрд ₽ — на 40% при росте рынка на 19%, то есть вдвое быстрее рынка. Компания сфокусировалась на операционной эффективности и удержала расходы в рамках бюджета, что позволило вернуть NIC в положительную зону.

1.4 · КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ

Что произошло в 2025 году

01

GT Cyber Days

Крупнейший в истории компании киберфестиваль — более 90 тысяч человек.

02

GT X

Запуск облачного сервиса мониторинга и реагирования с гарантией результата.

03

GT EPP

Старт коммерческих продаж собственного антивируса.

04

GT Data Security

Вывод на рынок коммерческой версии платформы защиты данных.

05

GT Dephaze

Запуск автопентеста для внутренней инфраструктуры.

06

GT Arena

Три международные кибербитвы исследователей и защитников.

07

Антивирусная лаборатория

Создана на базе экспертного центра GT ESC.

08

GT Cyber Talks

Три международных митапа: Египет, Индонезия, Бразилия.

09

GT Cyber Camp

Летняя школа для молодых специалистов из 27 стран.

10

GT Security Day

Профессиональная конференция для заказчиков и партнёров.

Каждое из этих событий работало на одну задачу — сделать кибербезопасность измеримой и доказать, что результат можно проверить на практике.

1.5 · СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

Из чего состоит выручка

Лицензии на продукты — **45%**

наиболее маржинальная часть, бессрочные и подписка

Техподдержка и обновления — **30%**

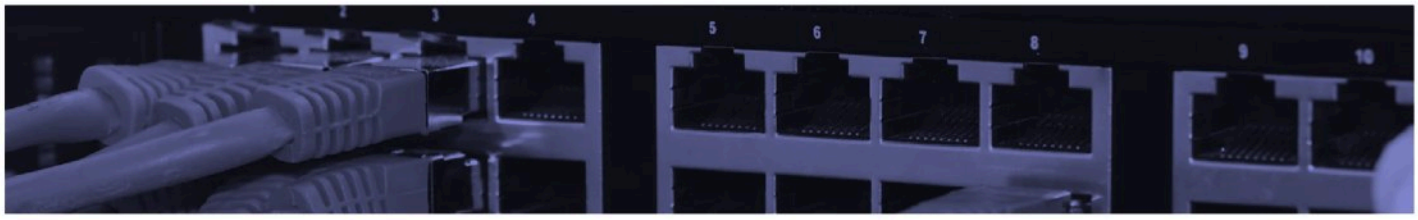
высокая предсказуемость, индикатор здоровья базы

Проектные услуги — **20%**

внедрение, интеграция, обучение, консалтинг

Образование и сообщество — **5%**

стратегический поток, формирует рынок



КАНАЛЫ ПРОДАЖ

Прямые контракты с крупными заказчиками и партнёрская сеть, которая охватывает средний и малый бизнес. Партнёры обеспечивают предпродажную экспертизу и внедрение — это позволяет масштабировать присутствие без пропорционального роста коммерческой команды.

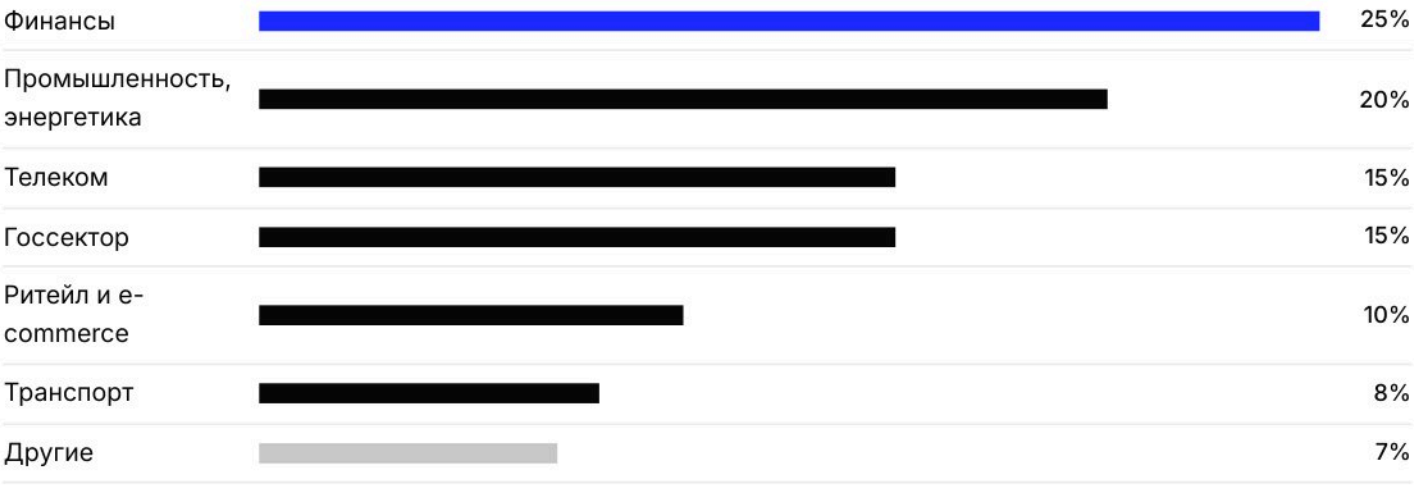
ПРИОРИТЕТ

Долгосрочные отношения с клиентом и рост установленной базы, а не максимизация разовых проектов. Доля повторяющейся выручки растёт вместе с подписочной моделью.

1.6 · ГЕОГРАФИЯ И КЛИЕНТЫ

Отрасли и география

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА КЛИЕНТОВ, % ВЫРУЧКИ



Клиентская база — более 1 100 организаций: финансовый сектор, телеком, промышленность, энергетика, транспорт, ритейл и государственные учреждения. Диверсификация снижает зависимость от бюджетов одного сектора.

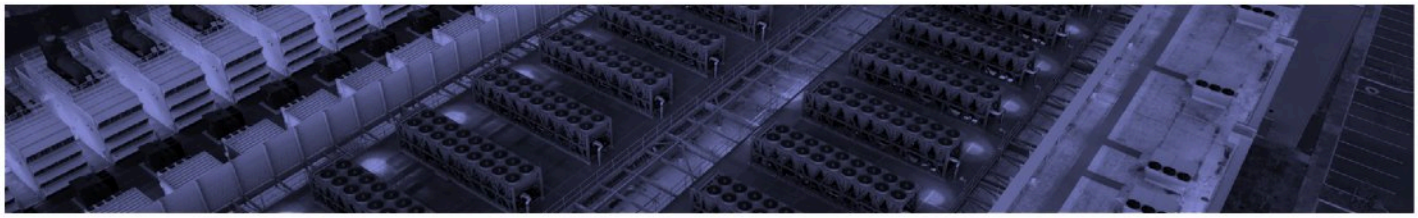
83% B2B

15% B2G

2% B2C

Россия остаётся основным рынком. За пределами — СНГ, Ближний Восток и Северная Африка, Латинская Америка, Африка и АТР. Международная модель строится на партнёрствах с локальными интеграторами и обучении специалистов.

СНГ	Россия, Беларусь, Казахстан, Узбекистан
Ближний Восток	ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар, Египет
Латинская Америка	Бразилия, Мексика, Перу, Уругвай
Африка	ЮАР, Эфиопия, Танзания, Сенегал
АТР	Вьетнам, Индия, Индонезия, Малайзия



42 СТРАНЫ

GT Cyber Days посетили делегаты из 42 стран, а GT Cyber Camp собрал молодых специалистов из 27 стран Азии, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки.

02

ГАРДИУМ ТЕХ · 2025

Рынок и стратегия

Российский рынок ИБ перешёл от экстренного импортозамещения к структурной пересборке.

«Побеждают не те, кто продаёт продукт, а те, кто собирает работающую экосистему».

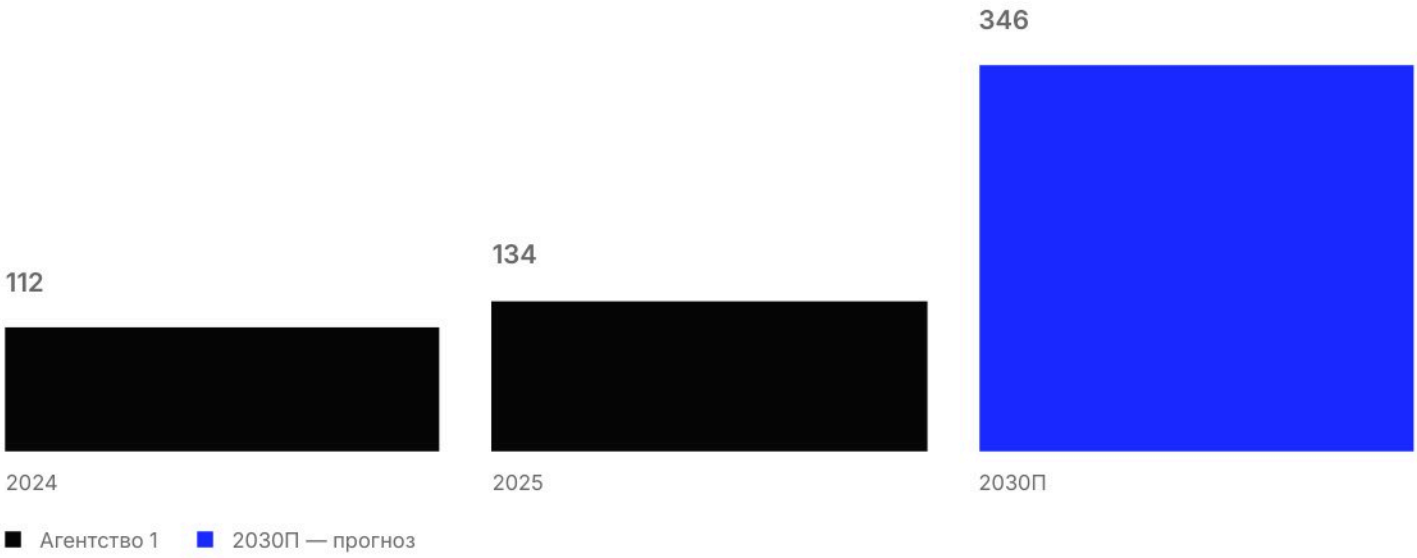
134	21%	13,6%
МЛРД ₽ РЫНОК 2025	CAGR ДО 2030	ДОЛЯ РЫНКА

2.1 · РОССИЙСКИЙ РЫНОК КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

Двузначный рост вопреки ставке

По оценке Агентства 1, объём рынка в 2025 году достиг 134 млрд ₽ (+19%), к 2030 году — до 346 млрд ₽ при CAGR 21%. Агентство 2 даёт более консервативную оценку: 125 млрд ₽ и 243 млрд ₽ соответственно.

ОБЪЁМ РЫНКА, МЛРД ₽



Оценка Агентства 2 (107 → 125 → 243 млрд ₽) — в таблице справа. Разница объясняется периметром расчёта: деньги клиентов против денег поставщиков, без наценки за перепродажу в каналах.

ПОКАЗАТЕЛЬ	2024	2025	2030
Агентство 1, млрд ₽	112	134	346
Агентство 2, млрд ₽	107	125	243
Рост в 2025, %	—	19 / 17	—
CAGR 2025–2030, %	—	—	21 / 15

72%
продукты в структуре рынка к 2030

28%
услуги; драйвер — управляемые сервисы (MSSP, MDR)

18%
CAGR сетевой и облачной безопасности



2.2 · ДРАЙВЕРЫ РОСТА

Что толкает рынок вперёд

+ ДРАЙВЕРЫ

Государственная политика

Кибербезопасность закреплена в стратегических документах как элемент национальной устойчивости. Программы импортозамещения и суверенных ИТ-инфраструктур получили институциональную поддержку.

Налоговые льготы

Нулевая ставка НДС на отечественное ПО из реестра Минцифры позволяет направлять средства на развитие и удерживать кадры. Сохранение нулевой ставки с 2026 года подтвердило значимость отрасли.

Рост деструктивности атак

Злоумышленники всё чаще нацелены не на кражу данных, а на разрушение ИТ-инфраструктуры. Растёт спрос на мониторинг, реагирование и киберстрахование.

– ОГРАНИЧЕНИЯ

Высокая ключевая ставка

В среднем 19,2% в 2025 году ограничивает доступ к дешёвому капиталу и снижает инвестиционную активность. С 2026 года страховые взносы для ИТ-компаний вырастут с 7,6 до 15%.

Порог входа

Новые правила реестра требуют совместимости минимум с двумя доверенными ОС и отсутствия иностранного контроля. Малым командам всё труднее конкурировать.

Санкционное давление

Ориентация на внутренний рынок усиливает «фильтрацию»: высокий порог входа ускоряет консолидацию отрасли в пользу крупных игроков.

РЕГУЛЯТОРНЫЙ КОНТУР

Оборотные штрафы до 3% годового оборота за повторные утечки, ужесточение требований к защите персональных данных и рост ответственности компаний становятся фактором зрелости рынка.

2.3 · КОНКУРЕНТНЫЙ ЛАНДШАФТ

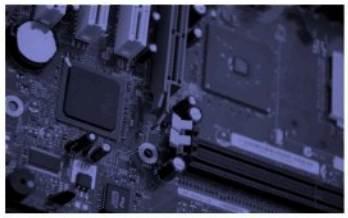
Второе место среди разработчиков

13,6%

доля рынка по итогам 2024 года (14,1% в 2023)

В отрасли работают около 300 компаний, из них 190 специализируются на разработке собственных ИБ-продуктов. Рынок консолидирован: на топ-5 вендоров приходится значительная доля выручки сегмента.

Gardium Tech стабильно удерживает второе место среди российских разработчиков. Снижение доли в 2024 году отражает специфику отчётного периода и финансовые результаты участников, а не потерю позиций в продуктах.



ЭТАПЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

01

до 2019

Точечная замена отдельных продуктов под давлением регуляторных требований.

02

2020–2022

Массовый этап: уход западных вендоров и разрыв цепочек поставок.

03

2023–2025

Перестройка архитектуры: оценивается экосистема, а не отдельный продукт.

300

компаний работают в отрасли

190

разрабатывают собственные ИБ-продукты

топ-5

формируют значительную долю выручки

> **Побеждают не те, кто может предложить один лучший продукт, а те, кто может собрать работающую экосистему.**

2.4 · НАША СТРАТЕГИЯ

Шесть опор стратегии

Миссия — делать недопустимые события невозможными. Защита измеряется не количеством установленных средств, а способностью бизнеса выдерживать атаки.

01

Полный портфель

Закрываем все ключевые категории СЗИ, чтобы заказчик строил архитектуру от одного поставщика.

02

Платформа и метапродукты

Единый Data Lake, общие источники данных и сквозная аналитика — видеть атаку целиком.

03

Искусственный интеллект

Собственные модели внутри инфраструктуры компании повышают автоматизацию детекта и реагирования.

04

Сервис с гарантией

GT X и GT Boost: клиент получает измеримый результат и финансовую ответственность поставщика.

05

Международная экспансия

Присутствие на дружественных рынках через партнёрства, локализацию и образование.

06

Операционная эффективность

Держим расходы под контролем и направляем ресурсы в разработку и каналы.



ЦЕЛИ НА 2026 ГОД

+30%

РОСТ ОТГРУЗОК — ВЫШЕ РЫНКА (+19%)

10–12%

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО NIC

GT 360

ЗАПУСК GT 360 И GT EMAIL SECURITY

≤ 1,7×

ЧИСТЫЙ ДОЛГ / EBITDA (ФАКТ 2025: 1,66×)

2.5 · РИСКИ СТРАТЕГИИ

Карта рисков

РИСК	ВЕРОЯТНОСТЬ	ВЛИЯНИЕ
Регуляторные изменения	■■□	■■■
Мониторинг, участие в рабочих группах, адаптация продуктов		
Технологическое устаревание	■■□	■■■
R&D, собственные исследования, гибкая архитектура		
Усиление конкуренции	■■■	■■□
Дифференциация по результату, сервисы, интеграция		
Дефицит кадров	■■■	■■□
Обучение, партнёрства с вузами, мотивация		
Кибератака на компанию	■■□	■■■
Собственный SOC, аудит, резервирование		
Рост стоимости капитала	■■□	■■□
Комфортная долговая нагрузка, запас ликвидности		
Зависимость от крупных клиентов	■□□	■■□
Диверсификация базы, работа со средним бизнесом		

ОЦЕНКА □ 1 квадрат — низкая ■ 2 — средняя ■ 3 — высокая

КАК УПРАВЛЯЕМ

Диверсификация портфеля, долгосрочные контракты, собственный исследовательский центр, программы обучения и многоуровневый контроль качества. Внутренний аудит и комплаенс подчиняются Совету директоров — это обеспечивает независимость оценки.

03

ГАРДИУМ ТЕХ · 2025

Продукты и технологии

Более 25 решений, объединённых единым Data Lake, и автопилот кибербезопасности на базе собственных моделей.

25+	3,3	92%
ПРОДУКТОВ	МЛРД ₽ R&D	ТОЧНОСТЬ AI-МОДЕЛИ

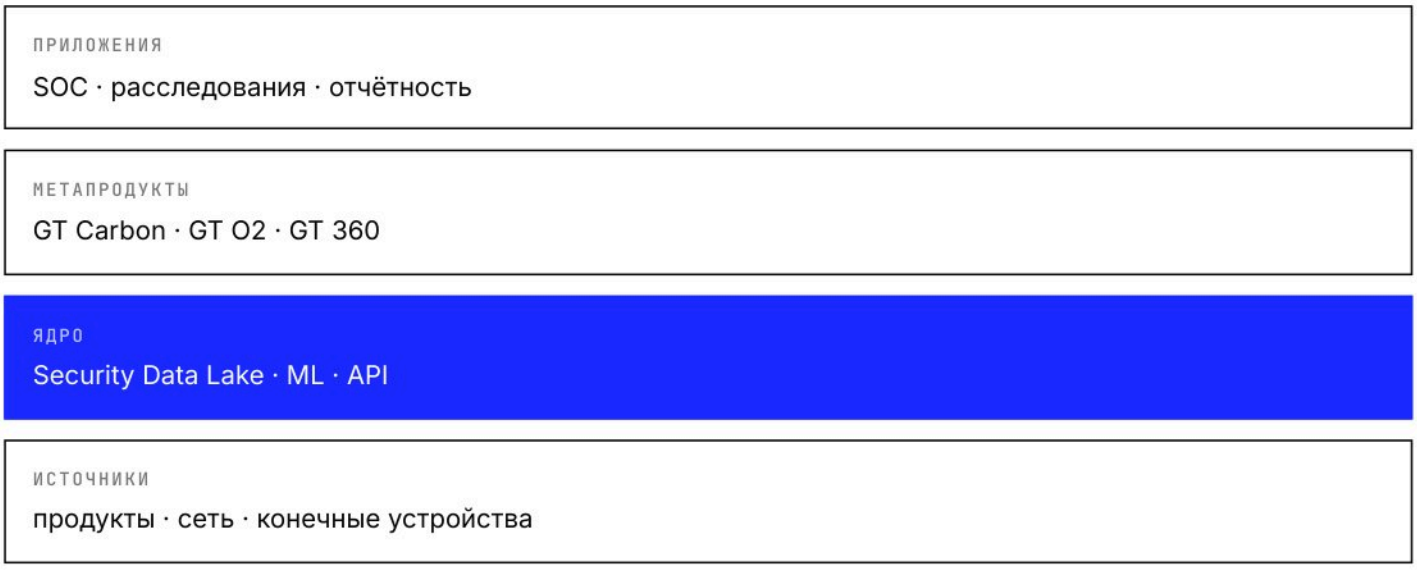
Автопилот кибербезопасности

Основные инвестиции в Security Data Lake сделаны два-три года назад: закуплена инфраструктура и сформирована команда, которая обучает собственные большие языковые модели.

Цель — создать автопилот, при котором даже сложная атака может быть остановлена одним специалистом. Модели обучаются на внутренней экспертизе и данных от клиентов, которые обрабатываются в закрытой среде.

ML уже берёт на себя часть мониторинга и реагирования: GT NAD сокращает время расследования с часов до минут, GT Sandbox выявляет ВПО в среднем на две недели раньше публичных баз, а AI-модуль GT Data Security определяет чувствительность информации с точностью 92%.

GT O2 перенёс ядро в облако и внедрил AI-агентов: они проводят авторасследования и закрывают 20–40% инцидентов автоматически.



ЕДИНОЕ ПРОСТРАНСТВО ДАННЫХ СВЯЗЫВАЕТ СОБЫТИЯ В ЦЕПОЧКУ АТАКИ

20–40%

ИНЦИДЕНТОВ ЗАКРЫВАЕТСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ

92%

ТОЧНОСТЬ AI-КЛАССИФИКАЦИИ ДАННЫХ

–2 нед.

РАНЬШЕ ПУБЛИЧНЫХ БАЗ НАХОДИТ ВПО

■ 3.2 · ПОРТФЕЛЬ ПРОДУКТОВ

Карта портфеля

SIEM GT SIEM	УПРАВЛЕНИЕ УЯЗВИМОСТЯМИ GT VM · GT Scanner · GT Scanner PRO	КОМПЛАЕНС-КОНТРОЛЬ GT HCC
УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕРХНОСТЬЮ АТАКИ GT Carbon	МЕЖСЕТЕВОЙ ЭКРАН GT NGFW	ЗАЩИТА ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЙ GT Application Firewall · Cloud AF
АНАЛИЗ ТРАФИКА (NDR) GT NAD	ПЕСОЧНИЦА GT Sandbox	АНАЛИЗ КОДА (SAST) GT Application Inspector
ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ (DAST) GT BlackBox	ЗАЩИТА КОНЕЧНЫХ УСТРОЙСТВ GT EPP · GT EDR	ЗАЩИТА ДАННЫХ GT Data Security
ЗАЩИТА ПОЧТЫ GT Email Security · GT MailCheck	ЗАЩИТА КОНТЕЙНЕРОВ GT Container Security	ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ GT ISIM
АВТОПЕНТЕСТ GT Dephaze	МОНИТОРИНГ КАК СЕРВИС GT X	УПРАВЛЕНИЕ SOC GT 360

ДОЛЯ В ОТГРУЗКАХ 2025, %

34%

GT SIEM — КРУПНЕЙШИЙ ПРОДУКТ ПО ОТГРУЗКАМ

16%

GT VM — УПРАВЛЕНИЕ УЯЗВИМОСТЯМИ

13%

GT NAD — АНАЛИЗ СЕТЕВОГО ТРАФИКА; ТОП-3 — 63% ОТГРУЗОК

18 КАТЕГОРИЙ

Продукты работают на Windows, Linux и macOS, а также на российских ОС из реестра — включая системы, снятые с поддержки.

■ 3.3 · КАК ПРОДУКТЫ РАБОТАЮТ ВМЕСТЕ

Одна атака — пять продуктов

01

GT NAD

Видит подозрительную активность в сетевом трафике

02

GT SIEM

Сопоставляет события с экспертизой и формирует инцидент

03

GT O2

Автоматически запускает расследование и собирает контекст

04

GT EDR

Проверяет конечное устройство

05

GT Sandbox

Анализирует файлы в изолированной среде

РЕЗУЛЬТАТ

Не набор разрозненных срабатываний, а понятная картина атаки и конкретный план реагирования.

1 СПЕЦИАЛИСТ ОСТАНАВЛИВАЕТ АТАКУ

Что вышло на рынок

2 млрд ₽

GT NGFW

Первый продукт компании, преодолевший планку 2 млрд ₽ отгрузок за первый год.

12

GT X

Клиентов за три месяца. Облачный мониторинг с гарантией результата.

55 000+

GT Endpoint Security

Защищаемых устройств. GT EPP и GT EDR в одном контуре.

92%

GT Data Security

Точность AI-модуля определения чувствительности данных.

02.2025

GT Dephaze

Автопентест внутренней инфраструктуры, запущен в феврале.

META

GT Carbon

Управление поверхностью атаки и моделирование путей проникновения.

20–40%

GT O2

Инцидентов закрывается AI-агентами автоматически.

план · 04.2026

GT 360

Единый центр управления расследованиями и работой SOC.



GT EMAIL SECURITY

Анонсирована в октябре 2025, коммерческий запуск — апрель 2026. GT Scanner PRO запущен в декабре 2025.

3.5 · ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Лаборатория и экспертиза

3,3

МЛРД ₽ ИНВЕСТИЦИЙ В R&D, ВКЛЮЧАЯ КАПИТАЛИЗИРОВАННЫЕ РАСХОДЫ

43%

ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ — R&D И ИНФРАСТРУКТУРА

Исследовательский центр — один из крупнейших в Европе. В нём работают белые хакеры и эксперты, которые расследуют инциденты и знают, как реальные преступники наносят ущерб.

Эксперты обеспечивают безопасность чемпионатов мира, выборов и международных турниров, находят критические уязвимости в продуктах мировых вендоров, а их IDS-правила интегрированы в международные платформы киберразведки.



АНТИВИРУСНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ

×4	объём и скорость обработки образцов
+25%	записей в антивирусной базе
×2	частота публикации обновлений
27	сценариев компрометации устранено в GT EDR

Сообщество как инфраструктура

9 000

специалистов усилили компетенции в GT Education

GT Education — центр практического обучения на базе экспертизы компании. Он формирует устойчивые навыки противодействия угрозам у специалистов, управленцев и руководителей.

350	учебных заведений направили преподавателей
300	специалистов обучены в Индонезии, ОАЭ и Египте
90	участников GT Cyber Camp из 27 стран
5 000	специалистов подтвердили компетенции
100+	генеральных директоров прошли обучение



GT Arena — международная кибербитва: исследователи атакуют инфраструктуру на продуктах компании, защитники отрабатывают сценарии реагирования.

3 КИБЕРБИТВЫ

GT CYBER DAYS · GT CYBER CAMP · BUG BOUNTY

Три проекта, три сценария

01

Медиахолдинг

Крупный медиахолдинг с высоконагруженными цифровыми сервисами не мог измерить эффективность ИБ. За три месяца настроили защиту от недопустимых событий и помогли выйти на кибериспытания.

40 РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УСИЛЕНИЮ КОНФИГУРАЦИЙ

GT SIEM · GT NAD · GT NGFW · GT EDR · GT Application Firewall

02

Федеральный почтовый оператор

Три ЦОД, 83 управления и 38 тысяч отделений. Проект 2024–2027: киберустойчивость в три этапа, после каждого — независимый red teaming.

19 РОССИЙСКИХ ВЕНДОРОВ В ПРОЕКТЕ

GT SIEM · GT NGFW · GT Sandbox · GT VM · GT ISIM · GT EDR

03

Региональный орган цифрового развития

Задача — оценить реальный уровень киберустойчивости ГИС и перейти от формального соответствия к измеримому результату при ограниченном бюджете.

1 КАРТА РЕАЛЬНЫХ ПУТЕЙ АТАКИ

GT VM · GT Scanner · GT SIEM · кибериспытания



19

российских вендоров работают в одном проекте

3

этапа с независимым red teaming после каждого

100%

результатов подтверждаются киберучениями

04

ГАРДИУМ ТЕХ · 2025

Финансовые результаты

Финансовый год: рост выручки, контроль расходов и возвращение NIC в положительную зону.

«Рост быстрее рынка вдвое — при жёстком контроле расходов».

■ 4.1 · ОТГРУЗКИ, ВЫРУЧКА, EBITDA

Рост быстрее рынка в два раза

+40% — вдвое быстрее рынка (+19%)

2025

12 +40%

Отгрузки, млрд ₽



11 +26%

Выручка по МСФО, млрд ₽



4,4 +91%

EBITDA, млрд ₽



2,6 ×2

Чистая прибыль, млрд ₽



ПОЧЕМУ ОТГРУЗКИ ВЫШЕ ВЫРУЧКИ

Отгрузки включают НДС и признаются в момент контракта, выручка по МСФО часть объёма относит к будущим периодам.

ПРОДУКТЫ-ЛИДЕРЫ

GT SIEM	34%
GT VM	16%
GT NAD	13%

ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

43%	операционных расходов — R&D и инфраструктура
34%	продажи и развитие
−25%	операционные расходы без оплаты труда

Отгрузки растут быстрее выручки: разница — учётный эффект и запас выручки на будущие периоды.

4.2 · ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК И ДОЛГ

Прибыль конвертируется в деньги

3,6

млрд ₽ операционный поток

1,1

млрд ₽ свободный поток

1,66

чистый долг / EBITDA

КАПИТАЛ И ДОЛГ

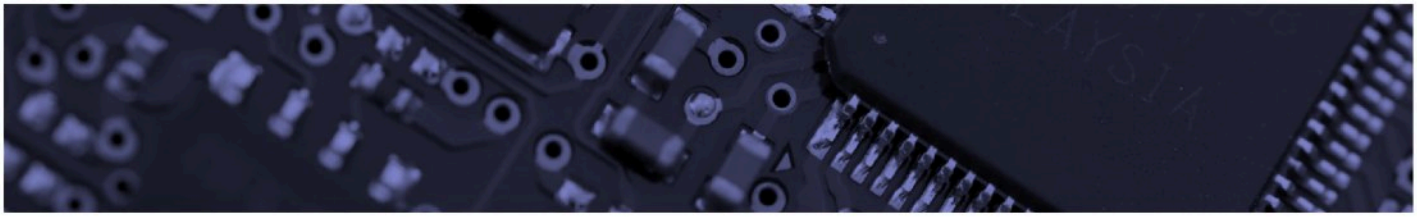
Капитальные затраты — 2,5 млрд ₽, в основном на разработку и инфраструктуру. В 2025 году размещён облигационный выпуск и проведён дебютный выпуск цифровых финансовых активов: доля облигаций в портфеле — 85%.

Дебиторская задолженность растёт медленнее выручки, доходы будущих периодов увеличиваются вместе с поддержкой и подписками.

EBITDAC И NIC

EBITDAC составил 2,5 млрд ₽ — на 2,9 млрд выше прошлого года. NIC вернулся в положительную зону после отрицательного значения годом ранее, рентабельность 8%.

0,9 МЛРД ₽ NIC — БАЗА ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ



РЕЙТИНГ **AA(RU)** СТАБИЛЬНЫЙ ПРОГНОЗ, ДВА НАЦИОНАЛЬНЫХ АГЕНТСТВА

4.3 · ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Пять лет в одной таблице

ПОКАЗАТЕЛЬ	2025	2021 — 2025	Δ 25/24
Отгрузки с НДС, млрд ₽	12		+40%
Валовая прибыль отгрузок, млрд ₽	11,1		+37%
Доля валовой прибыли, %	93		—
EBITDAC, млрд ₽	2,5		+2,9 млрд ₽
NIC, млрд ₽	0,9		+1,9 млрд ₽
Рентабельность по NIC, %	8		—
Выручка по МСФО, млрд ₽	11		+26%
EBITDA, млрд ₽	4,4		+91%
Рентабельность по EBITDA, %	40		+14 п.п.
Чистая прибыль, млрд ₽	2,6		×2

Показатели 2022 года приведены без учёта налога на сверхприбыль; с его учётом NIC — 1,7 млрд ₽, рентабельность — 34%. Доля валовой прибыли — отношение валовой прибыли к отгрузкам. «—» — нет данных. Методика расчёта.

05

ГАРДИУМ ТЕХ · 2025

Инвесторы

Прозрачность как обязательство: дивидендная политика привязана к NIC, а раскрытие — к требованиям регулятора.

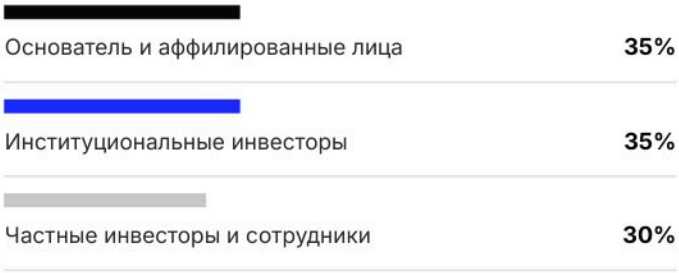
GTCH	90 000+	AA(RU)
МОСКОВСКАЯ БИРЖА	АКЦИОНЕРОВ	КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ

Прозрачность как обязательство

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА

Политика привязана к NIC — чистой прибыли без учёта капитализации расходов. Возврат NIC в положительную зону восстанавливает базу для выплат. Размер дивидендов определяет Общее собрание акционеров по рекомендации Совета директоров.

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРОВ



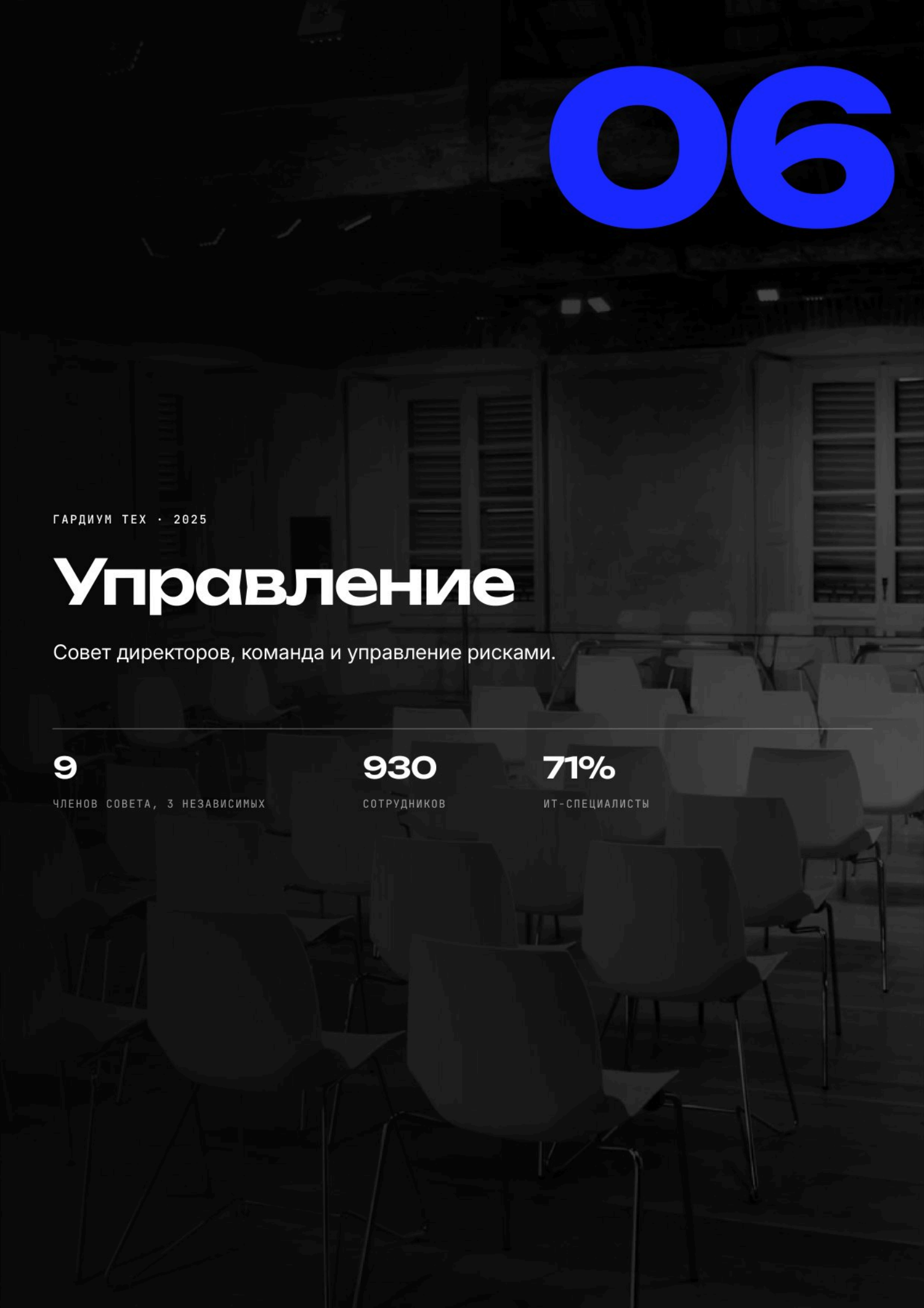
Основатель и аффилированные лица	35%
Институциональные инвесторы	35%
Частные инвесторы и сотрудники	30%

КАЛЕНДАРЬ 2026

АПРЕЛЬ	Годовые результаты по МСФО и годовой отчёт
МАЙ	Результаты за I квартал
ИЮНЬ	Годовое Общее собрание акционеров
АВГУСТ	Результаты за первое полугодие
НОЯБРЬ	Результаты за девять месяцев
ДЕКАБРЬ	День инвестора и презентация стратегии

> **«Наша задача — чтобы рыночная оценка отражала темпы роста, качество прибыли и потенциал продуктового портфеля».**

В 2025 году компания, как и другие участники рынка, ограничивала раскрытие отдельных сведений в соответствии с требованиями регуляторов. В 2026 году мы продолжим искать баланс между прозрачностью и конфиденциальностью.



06

ГАРДИУМ ТЕХ · 2025

Управление

Совет директоров, команда и управление рисками.

9	930	71%
ЧЛЕНОВ СОВЕТА, 3 НЕЗАВИСИМЫХ	СОТРУДНИКОВ	ИТ-СПЕЦИАЛИСТЫ

Управление и команда

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

9 ЧЛЕНОВ, ИЗ НИХ 3 НЕЗАВИСИМЫХ

Председатель — Виктор Львович Дементьев, основатель компании. При Совете действуют Комитет по аудиту и Комитет по кадрам и вознаграждениям. В 2025 году прошло одно очное и пять заочных заседаний.

Принципы работы: честность, измеримость результата и уважение к экспертизе.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Система охватывает стратегические, операционные, финансовые, регуляторные и киберриски. Совет директоров утверждает подходы, Комитет по аудиту контролирует отчётность, служба внутреннего аудита проводит независимую оценку.

Внутренний аудит и комплаенс подчиняются Совету директоров — это обеспечивает независимость оценки.

> **«Культура компании строится на инженерной честности, измеримости результата и уважении к экспертизе».**

РЕШЕНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В 2025 ГОДУ

01	Утверждение годового отчёта и бюджета
02	Избрание комитетов и рекомендации по дивидендам
03	Одобрение сделок и развитие внутренних документов

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

Ответственность за цифровую среду

Устойчивое развитие для Gardium Tech — продолжение основной деятельности. Наша работа связана с защитой цифровой инфраструктуры, и ответственность за киберустойчивость — часть социальной миссии.

ОБРАЗОВАНИЕ

9 000

специалистов прошли обучение в GT Education; 350 учебных заведений направили преподавателей.

ДОСТУПНОСТЬ

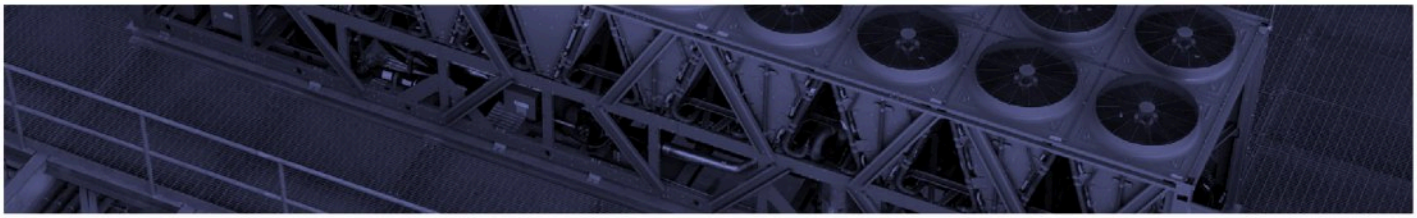
300

специалистов в Индонезии, ОАЭ и Египте повысили квалификацию в 2025 году.

ЭКОЛОГИЯ

0

случаев производственного травматизма. Оптимизация энергопотребления ЦОД и продление срока службы оборудования.



ПРИОРИТЕТЫ

- Энергопотребление инфраструктуры
- Ответственная утилизация электроники
- Киберпросвещение и открытые лекции
- Поддержка студентов и исследователей

Как считаем показатели

А

01 **Отгрузки**

Валовой объём законтрактованных поставок лицензий, оборудования, товаров и услуг в адрес дистрибьютора или конечного покупателя за период, включая НДС.

02 **Валовая прибыль отгрузок**

Отгрузки, уменьшенные на сумму НДС, бонусов партнёрам и прочих прямых расходов.

03 **EBITDA**

Прибыль до вычета процентов, налогов, амортизации и разовых статей. Рассчитывается как EBITDAC плюс корректировка по выручке и капитализированные расходы.

04 **EBITDAC**

Управленческий показатель, отличающийся от EBITDA на разницу между отгрузками и выручкой и на сумму капитализируемых расходов.

05 **NIC**

Чистая прибыль без учёта капитализации расходов. База дивидендной политики.

06 **Чистый долг**

Кредиты, займы, облигации и ЦФА за вычетом денежных средств. Отношение к EBITDA считается за последние 12 месяцев.



ГАРДИУМ
ТЕХ

Делаем недопустимые события невозможными

САЙТ
gardium.tech

ИК-КОНТАКТЫ
ir@gardium.tech

ОФИС
Москва

ПАО «ГАРДИУМ ТЕХ» · ГОДОВОЙ ОТЧЁТ 2025 · ОПУБЛИКОВАН 30.10.2026 · ВЕРСИЯ 1.0

ДИЗАЙН И ВЁРСТКА — СТАНИСЛАВ МЫРОВ · STMYROV.RU · 2026