



## Лидер российского рынка корпоративных коммуникаций объявляет о намерении провести первичное размещение обыкновенных акций (IPO) на Московской бирже

**24 мая 2024, Москва.** ПАО «ИВА» (далее – Компания, IVA Technologies или совместно с дочерними обществами - Группа), ведущий разработчик экосистемы корпоративных коммуникаций, объявляет о намерении провести первичное публичное предложение (далее – IPO или Предложение) обыкновенных акций (далее – Акции) с листингом на Московской бирже.

Листинг и начало торгов Акциями ожидаются в первой половине июня 2024 года. Таким образом, IVA Technologies может стать первой публичной компанией среди российских разработчиков решений для корпоративных коммуникаций – быстрорастущего сегмента российского IT-рынка.

В рамках IPO действующие акционеры предложат инвесторам принадлежащие им Акции. При этом после IPO они сохранят значительные доли в акционерном капитале Группы и продолжат управлять ей как основные акционеры – принимать участие в развитии бизнеса и укреплять лидерство на российском и международном рынке корпоративных коммуникаций.

### Предварительные параметры Предложения

- Компания планирует листинг Акции и начало торгов на Московской бирже в первой половине июня 2024 года.
- По результатам IPO доля Акции Группы в свободном обращении (free-float) может составить около 10%. Акции предложат действующие акционеры Компании.
- Проведение IPO – естественный этап развития бизнеса Компании, который позволит создать ликвидность Акции на вторичном рынке, сформировать программу мотивации для сотрудников и повысить узнаваемость Группы среди потенциальных клиентов, партнеров и IT-специалистов.
- Перед IPO Компания запустила новую программу поощрения Акциями ведущих сотрудников. В рамках этой программы основные акционеры Компании передали ключевым разработчикам 850 тысяч Акции, что соответствует примерно 0,9% от акционерного капитала Компании. Сотрудники, которые вошли в число участников программы мотивации, не будут продавать Акции в рамках IPO: на переданные им Акции наложен мораторий на продажу. Мораторий действует в течение двух лет с момента передачи и истечет в мае 2026 года. Сейчас Компания не планирует выпускать новые Акции для дальнейших программ мотивации сотрудников.
- После IPO действующие акционеры, основавшие и развивающие бизнес, которые сейчас владеют 99,1% Акции, сохранят за собой мажоритарную долю в акционерном капитале.

Они продолжают управлять развитием Группы, реализуя утвержденную стратегию роста, и укреплять ее лидерские позиции на российском и международном рынке корпоративных коммуникаций.

- Компания, действующие акционеры, аффилированные с ними лица, которым принадлежит 99,1% Акций, примут на себя обязательства, связанные с ограничением отчуждения Акций Компании в течение 180 дней после окончания IPO.
- Подать заявку на приобретение Акций можно будет через ведущих российских брокеров. Технические детали процедуры подачи заявок будут опубликованы позднее.

Эмиссионные документы доступны на официальном сайте Компании <https://iva.ru/> и на странице раскрытия информации Компании: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39102>.

Если Компания примет решение о проведении IPO, она раскроет необходимую дополнительную информацию на своем официальном сайте и в ленте новостей.

### **Станислав Иодковский, генеральный директор IVA Technologies, прокомментировал:**

*«С 2017 года команда IVA Technologies создает решения для корпоративных коммуникаций, отвечающие современным запросам: безопасность, технологичность и функциональность. Сегодня в нашей экосистеме уже 14 продуктов и решений, которые бесшовно интегрируются между собой и с продуктами других вендоров. Наши решения снимают географические барьеры для клиентов, позволяя комфортно и безопасно взаимодействовать друг с другом из разных уголков страны и мира.*

*Всего за семь лет нам удалось построить высокоэффективный бизнес, который лидирует на российском рынке корпоративных коммуникаций по темпам роста и прибыльности. В 2023 году выручка Группы увеличилась на 77% год к году, а уровень рентабельности по EBITDA достиг 80%, что существенно превосходит уровни публичных IT-компаний России и международных аналогов.*

*При этом у нас понятные перспективы для развития. В течение следующих пяти лет рынок российских разработчиков корпоративных коммуникаций, согласно прогнозам независимых консультантов, может вырасти в четыре раза<sup>1</sup>. Основные драйверы роста – продолжающийся тренд на импортозамещение и цифровизацию экономики, активная государственная поддержка IT-рынка и повышенный запрос российского бизнеса на безопасные IT-решения. Наш широкий продуктовый портфель и эффективная бизнес-модель делают IVA Technologies ключевым бенефициаром роста российского рынка корпоративных коммуникаций.*

*Сегодня мы готовы к новому этапу – выходу на IPO. Получение публичного статуса – логичный и закономерный шаг, который придаст новый импульс развитию корпоративного управления компании, а также повысит узнаваемость бренда среди клиентов, партнеров Группы и талантливых специалистов».*

---

<sup>1</sup> По оценкам аналитического агентства J`son&Partners Consulting

## **Основные сведения о Группе**

IVA Technologies – ведущий российский разработчик экосистемы IT-решений для корпоративных коммуникаций, обеспечивающих качественные услуги связи для совместной работы на различных устройствах, среди которых персональный компьютер, планшет, смартфон и офисный телефон.

Сегодня в портфеле Компании 14 продуктов и решений с широким набором функциональных преимуществ и бескомпромиссным уровнем безопасности: наряду с флагманской платформой видео-конференц-связи (ВКС) IVA MCU, это также корпоративный мессенджер, видеотерминалы, облачная платформа ВКС «ВКУРСЕ», линейка IP-телефонов и другие продукты.

## **Крупный целевой рынок с уникальными возможностями для роста российских IT-производителей**

- **Российский рынок корпоративных коммуникаций будет расти двузначными темпами в течение следующих пяти лет.** По данным индустриального отчета J`son & Partners Consulting, в 2023 году российский рынок корпоративных коммуникаций составил 81 млрд рублей, при этом 21% от него приходился на сегмент B2G – основное направление деятельности Группы, а 79% – на B2B, что является целевым стратегическим направлением для Компании. Ожидается, что в течение следующих пяти лет он будет расти в среднем на 15% в год и достигнет 164 млрд рублей к концу 2028 года. Среди ключевых факторов дальнейшего роста рынка – продолжающийся тренд на гибридный и удаленный формат работы, растущий спрос на комплексные и индивидуальные цифровые решения, а также рост требований к качеству, функционалу и безопасности средств для корпоративных коммуникаций.
- **Российские разработчики – главные бенефициары структурных изменений на рынке корпоративных коммуникаций.** Массовый уход с российского рынка иностранных вендоров сформировал уникальные возможности для роста бизнеса российских разработчиков – с 2021 по 2023 год их доля на рынке корпоративных коммуникаций выросла с 29% до 45%. По оценкам J`son & Partners, отечественные игроки продолжают наращивать свои позиции на фоне ускорения импортозамещения и усиления регуляторных требований по переходу на российское ПО и оборудование. Ожидается, что в период с 2023 по 2028 год их доля вырастет с 45% до 91%, а среднегодовой темп роста рынка российских разработчиков корпоративных коммуникаций составит 33%.

## **IVA Technologies – безусловный лидер российского рынка корпоративных коммуникаций**

- По итогам 2023 года Группа, как отмечают аналитики J`son & Partners Consulting, является бесспорным лидером в сегменте ВКС с 24%-й долей.
- Лидерские позиции Группы обуславливают следующие факторы:
  - уникальная экосистема из продуктов, которые покрывают весь спектр потребностей клиентов в сфере корпоративных коммуникаций и бесшовно интегрируются между собой и с решениями других вендоров;
  - высокий уровень защиты продуктов от внешних угроз благодаря собственным разработкам, а также отсутствию решений open-source;
  - крупная база клиентов с растущей долей рекуррентных продаж и значительный потенциал роста в B2B-сегменте;

- двухуровневая система продаж, охватывающая более 150 ключевых интеграторов и дистрибьюторов, а также прямые контракты с крупными заказчиками;
- команда из более чем 200 высококвалифицированных IT-специалистов;
- фокус на внутренних инновациях и непрерывных процессах R&D, наличие решений на основе искусственного интеллекта.

### **Уникальная для российского рынка экосистема корпоративных коммуникаций с высоким уровнем безопасности**

- Флагманский продукт экосистемы IVA – платформа ВКС IVA MCU, разработанная с учетом лучших мировых практик, обладающая широким функционалом и высоким уровнем безопасности. Она позволяет организовать полноценные рабочие коммуникации в удаленном режиме. В частности, платформа может одновременно подключать к конференции более 10 тысяч участников, поддерживает стенографирование и синхронный онлайн-перевод.
- Среди других продуктов экосистемы – IP-телефоны и видеотерминалы IVA, сервер IP-телефонии IVA CS, мессенджер IVA Connect и облачная платформа «ВКУРСЕ», бизнес-помощник на базе искусственного интеллекта IVA GPT.
- Группа постоянно работает над расширением продуктовой экосистемы. Сейчас в процессе запуска – почтовый клиент, VoIP-шлюз, пограничный контроллер сессий, а также система управления и мониторинга.
- IVA Technologies уделяет повышенное внимание надежности и безопасности своих продуктов. Все они разработаны без применения решений open-source и обладают высоким уровнем защиты. В частности, продукты IVA Technologies могут быть встроены в инфраструктуру клиента и присутствовать исключительно в IT-контуре компании, тем самым обеспечивается полный контроль и безопасность данных.
- Сильное продуктовое предложение Группы дополнено набором востребованных услуг. Среди них – R&D в интересах сторонних заказчиков, премиальное техническое сопровождение, образовательные курсы для партнеров и клиентов, а также адаптация продуктов экосистемы под конкретный запрос.

### **Эффективная бизнес-модель, основанная на собственных инновационных разработках**

- В основе успеха Группы – высокоэффективная бизнес-модель, совмещающая развитые продуктовые направления и набор централизованных функций. За централизованные функции отвечают стратегический, продуктовый и коммерческий комитеты, которые работают со всем продуктовым портфелем Группы. Также централизовано техническое сопровождение продуктов. За создание, реализацию и поддержку каждого IT-решения отвечают отдельные продуктовые блоки.
- Фокус на внутренних инновациях – один из главных факторов технологического лидерства Группы. Компания управляет собственным R&D-центром, специалисты которого разработали ряд успешных продуктов, среди них: IVA Media Processor – уникальный модуль обработки медиатрафика, применяемый во многих продуктах экосистемы Группы, голосовые модули обработки трафика для телефонии IVA Traffic Switcher, модуль искусственного интеллекта экосистемы IVA GPT, а также дополнительные сервисы управления и мониторинга экосистемой IVA.

## **Высокий потенциал расширения и монетизации крупной клиентской базы**

- Безоговорочное лидерство Группы в сегменте корпоративных коммуникаций обеспечивает быстрый рост ее клиентской базы, состоящей преимущественно из крупных компаний B2B и B2G-сегментов. Количество заказчиков Компании выросло с 91 в 2021 году до более чем 500 на данный момент.
- Группа успешно завершила ряд проектов для крупных заказчиков по замещению иностранных IT-решений, включая окончательное оборудование и системы ВКС. Накопленный опыт и репутация позволяют продолжать активный рост как через расширение сети заказчиков, так и через повышение монетизации существующей клиентской базы. Флагманский продукт Группы IVA MCU соответствует уровню решений мирового класса и высоким требованиям безопасности, а также обладает широким функционалом, создает сильное ценностное предложение для заказчиков, упрощает продажу и интеграцию остальных продуктов экосистемы.
- У Компании выстроена двухуровневая система продаж, охватывающая ключевых дистрибьюторов и интеграторов, дополненная прямыми контрактами с крупными корпорациями. Текущая модель монетизации Группы объединяет продажу лицензий на основные и дополнительные модули системы, услуг по внедрению системы и технической поддержке, курсов по обучению, а также контракты с провайдерами сервисных услуг, которые продают решения IVA Technologies по подписке.

## **Выдающийся профиль роста и стабильно высокая рентабельность, позволяющая выплачивать дивиденды акционерам**

- Исторически Группа показывает стабильно высокие показатели роста и рентабельности, значительно опережая своих конкурентов на российском рынке.
- В 2023 году выручка Группы выросла на 77% год к году и составила 2 454 млн рублей. Высокие темпы роста обусловлены активным расширением клиентской базы и повышением ее монетизации на фоне своевременных инвестиций Компании в R&D, а также трендов на импортозамещение и усиление цифровой повестки в России.
- Выверенная бизнес-модель, тщательный контроль издержек, а также высокая эффективность бизнес-процессов на фоне растущих продаж позволяют Компании поддерживать внушительные показатели рентабельности на всех уровнях. Так, рентабельность по EBITDA составила 80% в 2023 году, а рентабельность по чистой прибыли – 72%.
- На конец 2023 года у Группы был отрицательный чистый долг в размере 43 млн рублей, что наряду со стремительными темпами роста обеспечивает потенциал привлекательных дивидендных выплат.

## **Четкая стратегия дальнейшего создания стоимости**

Группа планирует реализовать существенный потенциал роста бизнеса и увеличения стоимости для будущих акционеров за счет направлений, представленных ниже.

- **Развитие собственной экосистемы и повышение качества клиентского опыта.** Группа продолжит расширять продуктивное предложение в наиболее привлекательных сегментах рынка корпоративных коммуникаций, повышать качество клиентского опыта и расширять географию бизнеса внутри России и за ее пределами.

- **Повышение рентабельности и рост монетизации клиентской базы.** Группа планирует улучшать экономику жизненного цикла клиента за счет увеличения доли рекуррентных платежей, сокращения затрат на привлечение заказчиков и дальнейшего повышения эффективности бизнес-процессов.
- **Усиление инвестиций в R&D и фокус на внутренних инновациях.** Компания сохранит фокус на внутренних инновационных решениях с целью расширения функционала продуктовой экосистемы, повышения качества и безопасности клиентского опыта.

#### Мотивированная команда специалистов и лучшие практики корпоративного управления

- Высококвалифицированная команда – одно из ключевых конкурентных преимуществ Компании, а также основа ее лидирующих позиций на рынке и кратного роста бизнеса.
- Сегодня в Группе работает свыше 200 IT-специалистов, включая разработчиков, инженеров и R&D-специалистов.
- Высокий уровень вовлеченности сотрудников обусловлен широкими возможностями быстрого карьерного роста, а также участием в интересных и масштабных проектах по созданию высокотехнологичных продуктов. Группа также разрабатывает долгосрочную программу мотивации и систему грейдов для привлечения и удержания талантливых специалистов.
- Топ-менеджмент Группы – команда с многолетним опытом работы в крупнейших международных и российских IT-компаниях. Ее усиливает опытный Совет директоров из девяти членов, трое из которых – независимые. Компания намерена придерживаться лучших практик корпоративного управления: в частности, при Совете директоров учреждены комитет по аудиту и комитет по номинациям и вознаграждениям, во главе которых – независимые директора.

#### Ключевые финансовые показатели по МСФО

Показатель, млн рублей	2023	2022	Изменение
<b>Выручка</b>	2 454	1 383	77%
<b>Валовая прибыль</b>	2 128	1 167	82%
<i>Валовая маржа, %</i>	87	84	2,3 п. п.
<b>ЕБИТДА</b>	1 953	1 069	83%
<i>Рентабельность по EBITDA, %</i>	80	77	2,3 п. п.
<b>Скорр. EBITDA*</b>	1 305	477	174%
<i>Рентабельность по скорр. EBITDA, %</i>	53	35	18,7 п. п.
<b>Чистая прибыль</b>	1 764	1 005	75%
<i>Рентабельность по чистой прибыли, %</i>	72	73	(0,8 п. п.)
<b>Скорр. чистая прибыль**</b>	1 282	540	137%
<i>Рентабельность по скорр. чистой прибыли, %</i>	52	39	13,2 п. п.

\*Скорректированная EBITDA – управленческий показатель, который отличается от EBITDA на сумму капитализированных расходов

***\*\*Скорректированная чистая прибыль – управленческий показатель, который отличается от чистой прибыли на сумму капитализированных расходов и амортизацию капитализированных расходов.***

Данное сообщение является информационным, его не следует трактовать в качестве предложения о продаже каких-либо ценных бумаг ПАО «ИВА» или приглашения делать предложения об их покупке, и они не будут продаваться в каких бы то ни было других юрисдикциях, где такое предложение, приглашение делать предложения или продажа являлись бы незаконными до регистрации, освобождения от регистрации или квалификации в соответствии с законодательством о ценных бумагах такой юрисдикции. Информация, представленная в данном сообщении, не является предложением или приглашением направлять оферты, продавать, приобретать, обменивать или передавать какие-либо ценные бумаги в Российской Федерации или какому-либо российскому лицу или для такого лица (включая юридические лица, зарегистрированные, созданные или имеющие местонахождение в Российской Федерации) или какому-либо лицу, находящемуся на территории Российской Федерации, и не представляет собой рекламу каких-либо ценных бумаг в Российской Федерации.