Елена Бородкина («Группа Астра»):

Наш финансовый блок стремится стать образцовым функциональным звеном



Фото: «Группа Астра»

«Группа Астра» провела одно из самых успешных IPO последних лет. Этому успеху предшествовала большая работа: внешний аудит компании и подготовка отчетности по МСФО, рефинансирование кредитов и поручительств, юридическая реструктуризация бизнеса, перестройка многих бизнес-процессов. О прошлом, настоящем и будущем Группы рассказала Елена Бородкина, заместитель генерального директора по экономике и финансам

Текст
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

— Елена, расскажите о первых впечатлениях после прихода в IT-компанию из золотодобывающего сектора. Когда вы принимали управление финансовым блоком, у «Группы Астра» уже были планы выхода на IPO?
— Я пришла в «Группу Астра» в июне 2022-го, а о статусе публичной компании учредители думали с 2021 года. У меня был опыт подготовки предприятия к IPO, я с энтузиазмом приняла эту задачу. Сразу заметила, что в IT все быстрее: темпы роста компании, принятие решений, адаптация новых людей в команде.

— Какие изменения структуре «Группы Астра» потребовались для выхода на IPO?
— Потребовались существенные организационные изменения. На момент моего прихода финансовая дирекция состояла из бухгалтерии, казначейства и специалиста по бюджетированию. К IPO под моим руководством многое создавали с нуля. Появились IR-отдел, отделы корпоративных финансов и ценообразования. Для тщательного фискального планирования добавили функцию налогового комплаенса.

На уровне Группы сформировали совет директоров, блок внутреннего аудита и риск-менеджмента, блок корпоративного управления. Ввели должность комплаенс-менеджера, чтобы наши действия соответствовали российскому и международному законодательству.

— На каких ключевых финансовых показателях фокусируется «Группа Астра»?
— У нас льгота по налогу на прибыль, поэтому ключевой показатель — скорее чистая прибыль, чем EBITDA. Инвесторы обращают внимание на мультипликатор соотношения стоимости компании с чистой прибылью: с его помощью оценивают наш потенциал, сопоставляя с рыночными аналогами.

Также важны отгрузки: показатель приближен к выручке по РСБУ, отражает продажи продуктов и услуг в момент реализации без внутригрупповых оборотов и НДС. По МСФО выручка от реализации срочных лицензий, технической поддержки признается линейно во время действия договора.

— Как вы решаете задачи удержания и повышения лояльности персонала?
— Персонал — наш главный актив. Мы создаем условия, в которых разработчикам комфортно творить. Ключевыми целями выхода на биржу, в частности, были удержание действующих сотрудников и привлечение новых: в ходе IPO участниками программы мотивации и акционерами стали более 1400 сотрудников.

До IPO мы сформировали квазиказначейский пакет — около 5% акций уставного капитала. Планируем использовать его для долгосрочной программы мотивации топ-менеджмента и ключевых сотрудников.

— Каковы планы развития «Группы Астра» на 2024 год?
— Наш финансовый блок стремится стать образцовым функциональным звеном компании. Мы автоматизируем учет по МСФО и процессы бюджетирования, развиваем IR, готовимся провести первый Investor Day. У нас большие планы по стратегии ценообразования.

«Группа Астра» нацелена на развитие экосистемы продуктов, чтобы в ближайшие годы увеличить их долю в выручке с 13 до 50%. Мы сфокусированы на разработке коробочных решений для корпоративных клиентов. В долгосрочной перспективе стремимся стать глобальным вендором системного программного обеспечения. **Б.О**

реклама