Как «Группа Астра» стала первопроходцем российского рынка IPO и SPO в новой реальности

В августе IT-компания «Группа Астра» вошла в первый котировальный список. Также она попала в индекс Московской биржи (IMOEX), куда входит 50 российских компаний с самой высокой капитализацией и оборотом торгов во главе с «Лукойлом» и Сбером.

Еще в прошлом году «Группа Астра» была нишевым игроком, малоизвестным широкой публике. А сегодня компания уверенно движется к статусу голубой фишки: рыночная капитализация — свыше 110 млрд рублей, 15% акций в свободном обращении, более 200 000 розничных и институциональных инвесторов, значительный оборот торгов (Рисунок 1). Включение акций компании в индекс Мосбиржи закрепит «звездный» статус и привлечет в бумаги компании средства новых групп инвесторов.

Компания вовремя и грамотно воспользовалась возможностью. В 2022 году рынок сильно изменился. Microsoft, Oracle и другие крупные иностранные игроки прекратили продажи и обслуживание своих продуктов в России. Государству, десяткам тысяч крупных корпораций и коммерческих компаний срочно понадобился отечественный безопасный аналог.

В новых условиях «Группе Астра» было крайне важно показать клиентам и партнерам, что бизнес прозрачен и устойчив, во главе — команда, нацеленная на рост. На этом фоне IPO осенью 2023 года было более чем логичным шагом. Вместе с тем благодаря размещению акций на бирже компания получила «валюту» для своей программы слияний и поглощений, стала более привлекательной для разработчиков.

Инвестиционные банкиры отмечали, что размещение «Группы Астра» — знаковое событие для изменившегося российского фондового рынка. До 2022 года движущей силой рынка были иностранные инвесторы. Крупные российские компании предпочитали делать двойной листинг — в Москве и на одной из западных площадок (как правило, Лондон или Нью-Йорк), чтобы привлечь больше иностранцев в сделку, сопоставить себя с международными аналогами для получения более привлекательной оценки.

Но сейчас иностранные инвесторы ушли, акции российских компаний перестали торговать за границей. Одновременно на российском рынке основной движущей силой стали розничные инвесторы — десятки миллионов россиян, приобщившихся к торговле бумагами через мобильные приложения. Их доля в обороте торгов акциями на Мосбирже на протяжении многих месяцев стабильно выше 70%.

В момент IPO «Группы Астра» было непонятно, есть ли у розницы аппетит к сделкам после обвала фондового рынка и насколько этот аппетит значительный. В декабре 2022 года, когда фондовый рынок еще не восстановился, провел сделку сервис аренды самокатов Whoosh, весной на рынок вышел Genetico (на 179 млн рублей). Летом 2023 года по процедуре прямого листинга на рынок вышли и Carmoney (на 600 млн рублей).

Включение акций компании в индекс Мосбиржи закрепит «звездный» статус и привлечет в бумаги компании средства новых групп инвесторов

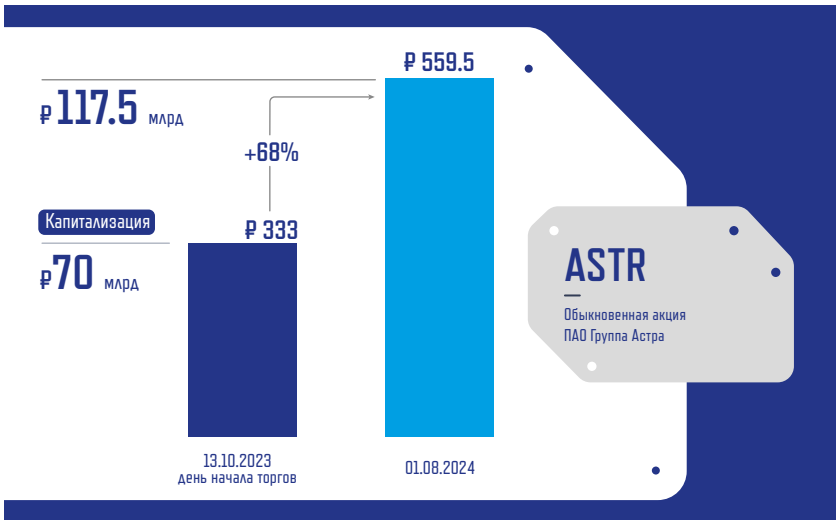


Рисунок 1
Динамика роста котировки и капитализации «Группы Астра»

Источники:
Московская биржа, данные компании

По сравнению с ними IPO «Группы Астры» было крупным (3.5 млрд рублей). Наблюдалась значительная переподписка, акции выросли на 40% в первый день торгов, а в дальнейшем достигали 2x от цены размещения. Пример «Группы Астры» доказал, что успешные IPO возможны в условиях новой реальности, когда иностранных инвесторов больше нет, а погоду на фондовом рынке определяют розничные инвесторы и локальные институциональные игроки.

Как раз во второй половине 2023 года стало понятно, что экономика России приспособилась к санкциям, а фондовый рынок быстро восстанавливается. Отчасти успех «Группы Астра» стал триггером новой волны IPO, которая пока не прекращается. С тех пор на биржу вышли примерно 15 компаний, включая Henderson, Южуралзолото, Совкомбанк, Делимобиль, Диасофт, Европлан, МТС Банк и другие. Выяснилось, что спрос на IPO составляет сотни миллиардов рублей.

В кулуарах представители фондового рынка по-прежнему часто вспоминают, что «Группа Астра» все сделала как по учебнику. Спустя полгода после IPO (когда юридические ограничения после сделки на продажу бумаг со стороны ключевых акционеров перестали действовать) компания провела SPO. Сделка стала крупнейшим дебютом с 2021 года и крупнейшей в технологическим секторе с 2020 года. Суммарно удалось привлечь от IPO и SPO 15.2 млрд рублей: это рекорд среди размещений в условиях новой реальности, после 2022 года.

CFO «Группы Астра»: сделки воспитали нас с точки зрения корпоративного управления

«Группа Астра» провела в короткие сроки две успешные сделки на рынке капитала — IPO и SPO. Мы пообщались с финансовым директором компании Еленой Бородкиной, чтобы обсудить, как публичность меняет ход бизнеса, в какой точке сейчас находится «новичок-отличник» российского фондового рынка и какие стратегические планы перед собой ставит.

Елена БОРОДКИНА,
финансовый директор,
«Группа Астра»

— Как вам удается поддерживать интерес инвесторов к компании после сделок — какие шаги предпринимаете и какие результаты видите?

— Во-первых, мы активно развиваем бизнес: расширяем возможности для разработки, совершенствуем продуктовый портфель, усиливаем команду. Мы компания роста, и наши инвесторы ценят, что вся наша команда вкладывается в этот рост (Рисунок 2).

Во-вторых, открытость — один из наших приоритетов, и мы последовательно развиваем наш публичный профиль.

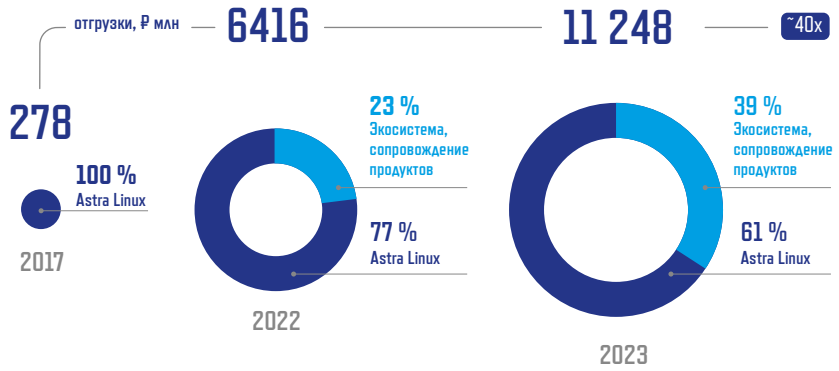


Рисунок 2
Кратный рост отгрузок
Источник: данные компании

В апреле мы провели наш первый День инвестора — объединили широкий круг представителей инвестиционного и делового сообщества. Ведем свои блоги для инвесторов, общаемся на розничных форумах. Стремимся к максимальной прозрачности и уже сами задаем стандарты раскрытия информации.

В-третьих, мы выполняем стратегические цели: запустили программу долгосрочной мотивации ключевых разработчиков, вошли в девять индексов, в том числе в основные индексы Мосбиржи и РТС, переместились в первый котировальный список. Также поставили перед топ-менеджментом задачу утроить чистую прибыль за два года.

Эти и многие другие шаги подтверждают серьезность наших намерений в качестве публичного игрока, и, как нам кажется, рынок это оценил. С момента IPO наша база инвесторов удвоилась — сейчас их более 200 000, это ключевой показатель доверия.

— Как IPO и SPO повлияли на бизнес — какую видите отдачу?

— Во время сделок мы ставили перед собой несколько задач, которые дают положительную отдачу от бизнеса. Мы их успешно выполнили. Первая — мотивационная программа для сотрудников: у нас было два этапа, привязанные к акциям компании. В результате сейчас это помогает удерживать и привлекать лучших сотрудников, в частности разработчиков. Вторая — M&A, которые мы теперь можем проводить, в том числе используя акции как «валюту». Третья — подтвердить высокий статус и доверие среди заказчиков как публичная компания.

Конечно, IPO и SPO, тем более за счет своей успешности, сделали нам хороший маркетинг. Наш бренд стал еще более узнаваемым. Что особенно приятно, кроме крупных госкомпаний и корпораций, к нам стали все чаще обращаться средние частные организации — например, футбольные клубы «Зенит» и ЦСКА, «Гемотест» и «Фармстандарт», Nestle.

И что очень важно, сделки воспитали нас с точки зрения корпоративного управления: в компании появилась культура регулярного раскрытия финансовой отчетности, усилилась команда финансистов и юристов, был сформирован совет директоров, в котором сейчас три независимых участника.

— Какие стратегические задачи ставите перед собой? Чего ждать инвесторам в обозримом будущем?

— Наша текущая стратегическая цель, установленная для менеджмента, — утроить чистую прибыль за два года. Это комплексная задача: каждая команда в компании ее решает на своем уровне, но в итоге это создает положительную синергию для бизнеса и должно положительно отразиться на каждом из наших инвесторов.

— Сейчас вы на волне импортозамещения. По вашим оценкам, сколько оно еще будет способствовать росту и за счет чего будете расти, когда активная стадия завершится?

— Мы видим, что переходят на российское ПО активно, но не очень быстро. Конечно, эта волна не будет вечной, однако, вероятно, еще пару-тройку лет тема активного импортозамещения будет актуальной.

По мнению аналитиков Strategy Partners, рынок российских разработчиков инфраструктурного ПО будет расти в среднем на 25% в год. Сейчас наша команда готовит точки будущего развития компании. Мы делаем ставку на облака, искусственный интеллект и машинное обучение, работу с большими данными, усиливаем собственную платформу разработки. В общем трудимся над тем, чтобы после импортозамещения планомерный рост компании продолжился.

С момента IPO наша база инвесторов удвоилась — сейчас их более 200 000, это ключевой показатель доверия

СТО «Группы Астра»: после IPO мы ощутили себя немного B2C-сегментом

Когда мы стали публичными, поняли, что к нашим решениям теперь приковано еще большее внимание. После IPO мы ощутили себя немного B2C-сегментом, хотя исторически работаем в B2B и B2G: инвесторы стали активно интересоваться тем, что представляет из себя экосистема «Группы Астра», задавать вопросы на инвесторских площадках. Это нас взбодрило и вдохновило.

Антон ШМАКОВ,
технический директор,
«Группа Астра»

Экосистема компании и четкая стратегия ее развития усиливают наш инвесткейс. Мы разрабатываем продукты, отвечающие актуальным потребностям пользователей. На то, что мы движемся в верном направлении, указывает количество клиентов — их более 22 000 из разных секторов экономики, а также число совместимых с нашими продуктами решений — их около 3000 (Рисунок 3). Наша команда продолжает усиливаться.

Чтобы обеспечить рост в долгосрочной перспективе, «Группа Астра» сделала ставку на облачные технологии и системы управления базами данных (СУБД). Самая важная, первая, причина этого решения — возможность масштабирования. Облака позволяют клиентам быстро добавлять IT-решения или отказываться от них в зависимости от потребностей.

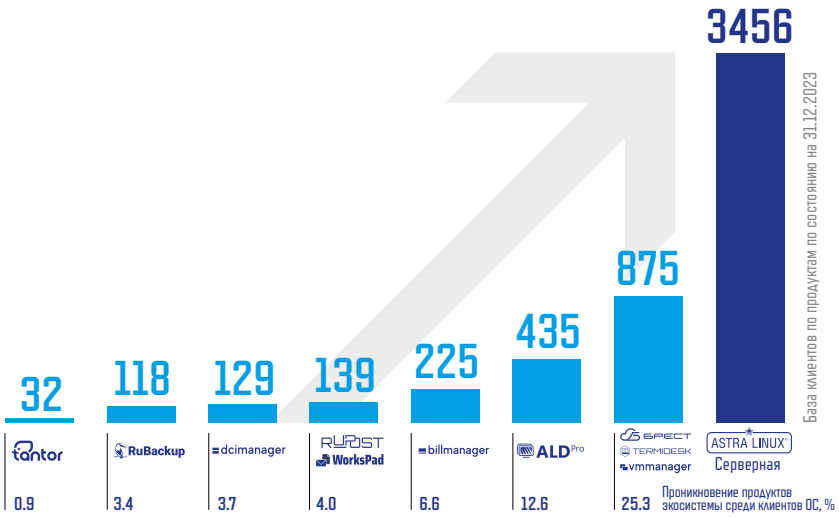
Вторая причина — уход от необходимости поддерживать и обновлять IT-инфраструктуру. Облачные провайдеры берут на себя заботу о безопасности, производительности и доступности серверов, позволяя бизнесу сосредоточиться на своих основных процессах. Это также сокращает затраты на IT-поддержку и техническое обслуживание.

Третья причина — возможность работы с большими данными. СУБД в облаке предлагает современные технологии обработки и хранения данных: бизнес может использовать сложную аналитику и повышать точность принятых решений. Это направление усиливают машинное обучение и искусственный интеллект.

В фокусе нашего внимания остается оптимизация серверных нагрузок — это увеличивает производительность и надежность решений группы. Параллельно мы трансформируем клиентский сегмент — улучшаем взаимодействие с пользователями. Такой подход помогает нам создавать более адаптивные современные системы.

«Группа Астра» — это прежде всего наш продукт. Рост компании зависит от качества и востребованности решений. Клиенты ищут инновации и высокое качество: независимое от импортозамещения развитие достигается через инвестиции в новые разработки и исследование потребностей заказчиков.

Чтобы обеспечить рост в долгосрочной перспективе, «Группа Астра» сделала ставку на облачные технологии и системы управления базами данных

Рисунок 3
Потенциал роста клиентской базы

Источник: данные компании