



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

IPO ИТ-компаний

Антон Устименко

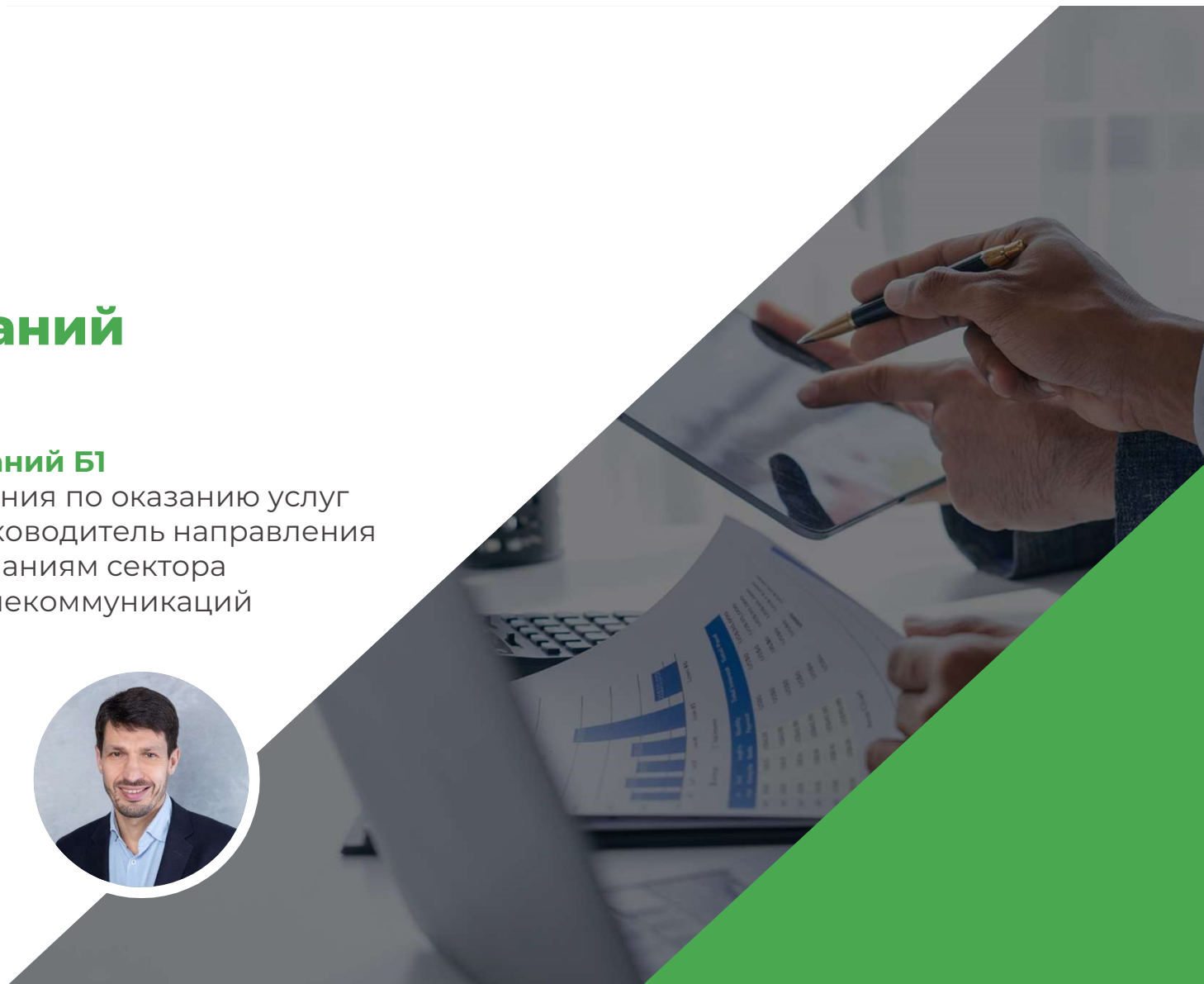
Партнер Группы компаний Б1

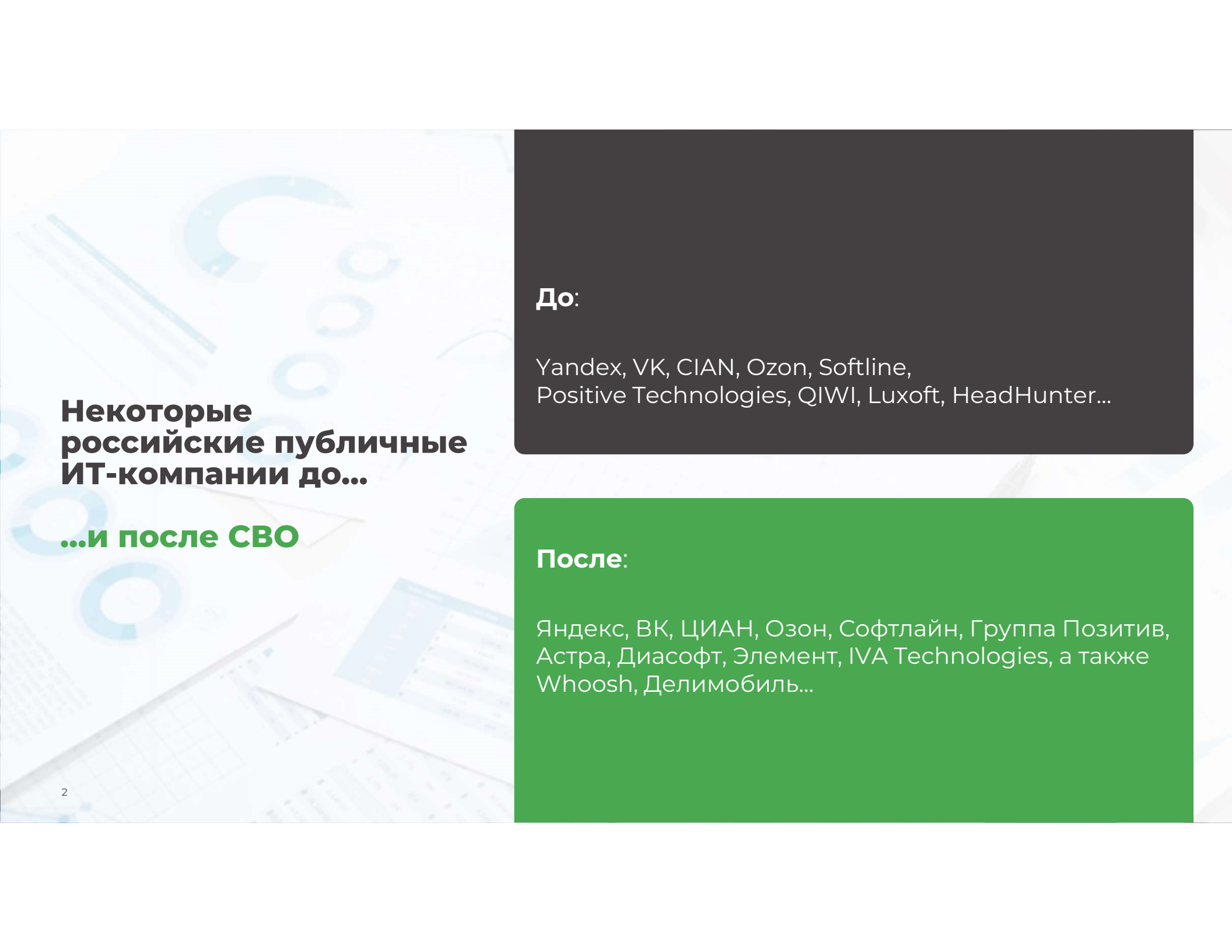
руководитель направления по оказанию услуг
по подготовке к IPO, руководитель направления
по оказанию услуг компаниям сектора
технологий, медиа и телекоммуникаций

anton.ustimenko@b1.ru



35
ЛЕТ





**Некоторые
российские публичные
ИТ-компании до...**

...и после СВО

До:

Yandex, VK, CIAN, Ozon, Softline,
Positive Technologies, Q!WI, Luxoft, HeadHunter...

После:

Яндекс, ВК, ЦИАН, Озон, Софтлайн, Группа Позитив,
Астра, Диасофт, Элемент, IVA Technologies, а также
Whoosh, Делимобиль...

Важные аспекты подготовки и аудита финансовой отчетности ИТ-компаний и их практические аспекты

- ▶ **Отражение в учете выручки:**
 - ▶ ИТ-услуги, продукты, поддержка, подписка, комплексные договоры
 - ▶ Когда – момент отражения?
 - ▶ Свернуто / развернуто
 - ▶ Раскрытие по продуктам и по типам заказчиков, концентрация
- ▶ **Капитализация затрат**
- ▶ **Формирование структуры группы, редомициляция и прочее:**
 - ▶ Реорганизация под общим контролем
 - ▶ Прочие виды реорганизации
- ▶ **M&A:**
 - ▶ Учет приобретения / оценка и идентификация нематериальных активов
 - ▶ Влияние приобретения на исторические показатели бизнеса / про-форма отчетность – органический и неорганический рост
- ▶ **Программы долгосрочной мотивации**
- ▶ **Налоговые риски**
- ▶ **Конечный бенефициарный собственник в контексте санкций против российских ИТ-компаний**
- ▶ **Сегменты:**
 - ▶ Разрез по продуктам
 - ▶ По клиентам
 - ▶ По географиям (менее актуально сегодня, но встречается)
 - ▶ Основные драйверы бизнеса и показатели, не связанные с МСФО



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Пример
использования
МСФО отчетности
в презентации
инвесторам

Презентация
для инвесторов
DIASOFT



КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2023 ФИНАНСОВЫЙ ГОД

ВЫРУЧКА КОМПАНИИ

9,14 млрд руб.
+ 27,1% рост по выручке

EBITDA

3,91 млрд руб.
+ 27% рост по EBITDA

ДОЛЯ НОВЫХ ПРОДАЖ

2,8 млрд руб.
+ 44% рост по новым продажам

EBITDAC⁽¹⁾

2,9 млрд руб.
+ 30% рост по EBITDAC

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

3,1 млрд руб.
+ 16% рост по чистой прибыли

НИС⁽²⁾

2,7 млрд руб.
+ 34% рост (год к году)

(1) – Управленческий показатель, который представлен показателем EBITDA за вычетом капитализированных затрат на разработку программного обеспечения за отчетный период

(2) – Управленческий показатель, который представлен чистой прибылью Компании за вычетом капитализированных затрат на разработку программного обеспечения и амортизацию капитализированных затрат на разработку программного обеспечения за отчетный период

ЗАКОНТРАКТОВАННАЯ ВЫРУЧКА

+ 70%
11,3 млрд руб. (на 31.03.2023)
19,2 млрд руб. (на 31.03.2024)

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ТОРГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

46 дней
(на 31.03.2024)

СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

1,7 млрд руб.

ЗАТРАТЫ НА R&D

1,0 млрд руб.

ДИВИДЕНДЫ НА ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЙ ОСНОВЕ

не менее 80% EBITDA

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЧИСТЫЙ ДОЛГ



Пример использования МСФО отчетности в презентации инвесторам

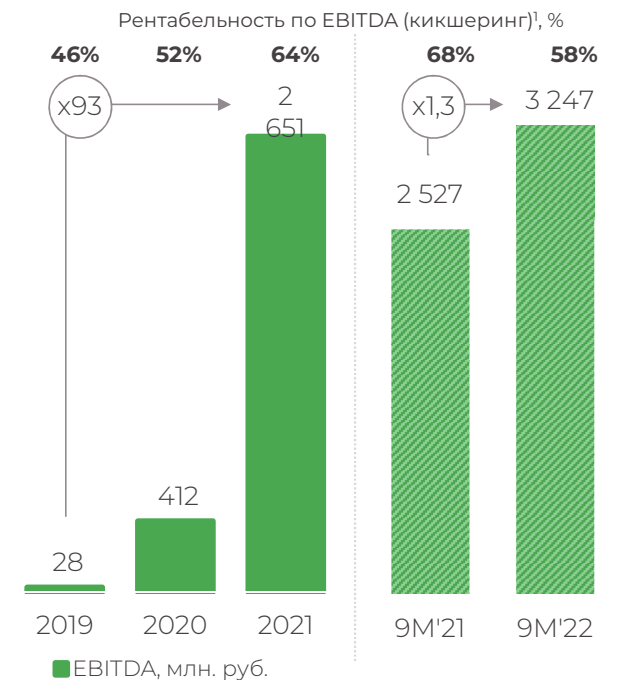
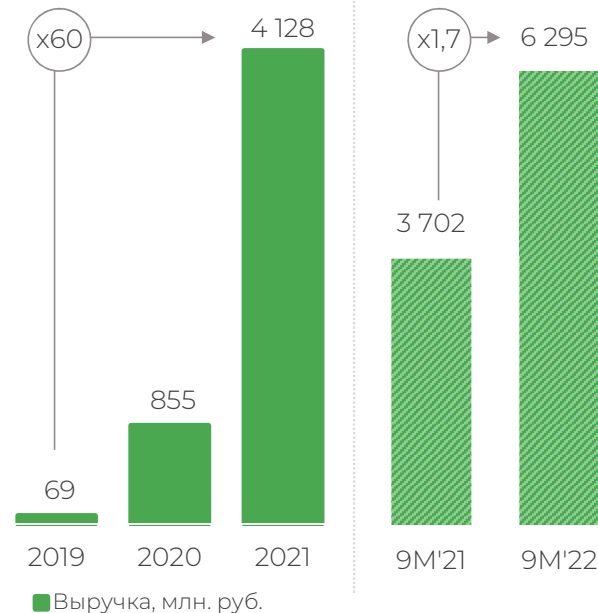
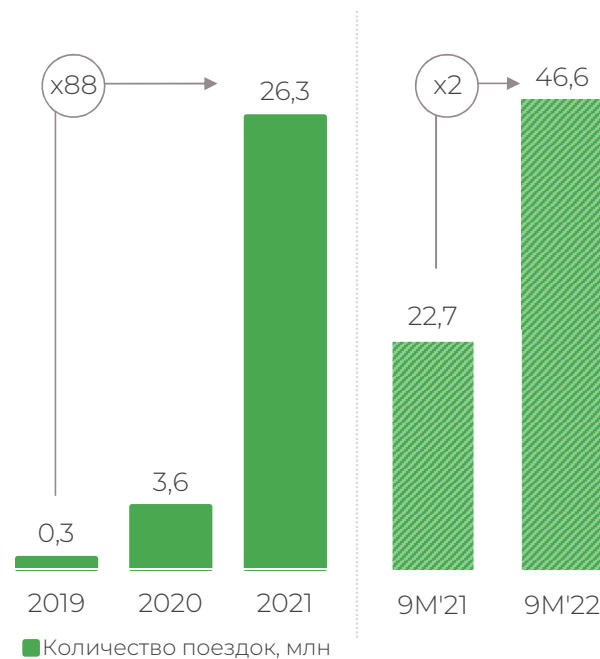
Презентация для инвесторов WHOOSH

Подтвержденная модель внушительного роста бизнеса и исторически высокая рентабельность

Подтвержденная модель обеспечила быстрый рост бизнеса...

...и кратное увеличение выручки...

...при стабильно высоких показателях рентабельности



Источник: презентация для инвесторов WHOOSH

¹ Без учета выручки и себестоимости реализации самокатов



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Пример использования МСФО отчетности в презентации инвесторам

Презентация для инвесторов SOFTLINE

Эффективная M&A стратегия...

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Почему M&A?

- Продолжающаяся консолидация рынка**
 - Цель построить компанию-лидера в ИТ индустрии в России
- Создание стоимости для акционеров**
 - Усиление бизнеса за счет доступа к широкой базе клиентов
 - Операционная эффективность
- Уникальное время для замещения ушедших игроков**
 - Тектоническое переформатирование рынка и новые возможности для M&A
- Единственный способ быстрой трансформации**
 - Доступ к широкому спектру экспертизы во всей цепочке ИТ-рынка

Кого мы покупаем?

- Сервисы
- Заказная разработка
- Собственные продукты
- Информационная безопасность
- Вертикальные решения

Где мы покупаем?

- Экспансия в России
- Развитие через дружественные страны

Как мы создаем стоимость?

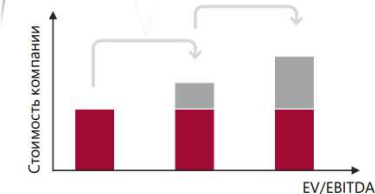
Приобретение компаний по x5
эффективному мультипликатору
EV/EBITDA

Рост EBITDA

- Перекрестные продажи
- Операционная эффективность
- Развитие новых компетенций

Рост мультипликатора

- Диверсификация бизнеса
- Усиление позиций на ИТ рынке
- Трансляция рыночной оценки



Мы всё сможем

Источник: данные Компании

softline 30
лет в ИТ

14

**Показатели, не связанные с МСФО, в том числе нефинансовые...
...призваны исправить практические недостатки МСФО отчетности –
либо в качестве стандартов, либо в их применении**

- ▶ EBITDA
- ▶ Отгрузки / оборот (turnover / bookings / shipments / GMV)
- ▶ EBITDAC (заново изобретенный “С” в 2020 году означал COVID, а теперь – капитализацию затрат на разработки)
- ▶ NIC – чистая прибыль без учета капитализации расходов
- ▶ Выделение органического и неорганического роста
- ▶ Выделение повторяющейся выручки / стремление к модели подписки
- ▶ Нефинансовые показатели (количество клиентов / пользователей, количество поездок и т.д.)





НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

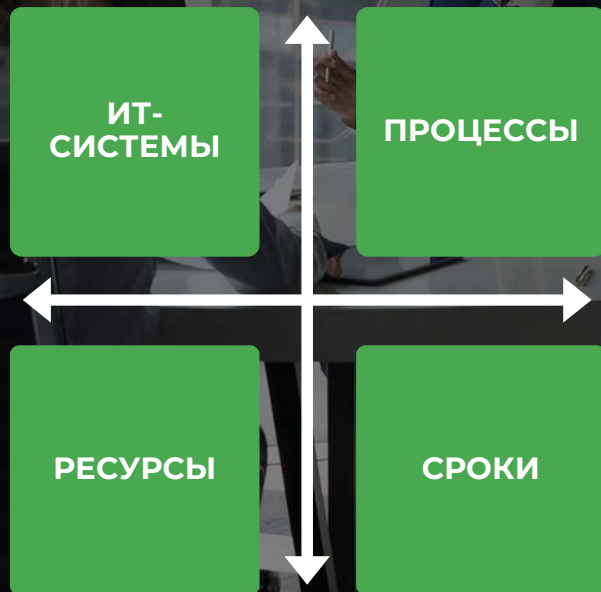
Пример
использования
**НЕФИНАНСОВЫХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ**
в презентации
инвесторам

Презентация
для инвесторов
Группы АСТРА

Группа Астра – уникальная инвестиционная возможность



Практические особенности подготовки и аудита отчетности



Подготовка отчетности:



Внешняя помощь в подготовке отчетности

Трансформация финансовой функции:



Ускорение закрытия отчетов



ИТ-системы



Бюджетирование



Информация для коммуникации с инвесторами

Контакты



**АНТОН
УСТИМЕНКО**

Группа компаний Б1

руководитель направления по оказанию
услуг по подготовке к IPO,
руководитель направления по оказанию
услуг компаниям
сектора технологий, медиа и
телекоммуникаций
anton.ustimenko@b1.ru



О ГРУППЕ КОМПАНИЙ Б1

Группа компаний Б1 предлагает многопрофильную экспертизу в сфере аудиторских услуг, стратегического, технологического и бизнес-консалтинга, сделок, оценки, налогообложения, права и сопровождения бизнеса.

За 35 лет работы в России и более 20 лет в Беларуси в компаниях группы создана сильнейшая команда специалистов, обладающих обширными знаниями и опытом реализации сложнейших проектов, в 10 городах: Москве, Минске, Владивостоке, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге и Тольятти.

Группа компаний Б1 помогает клиентам находить новые решения, расширять, трансформировать и успешно вести свою деятельность, а также повышать свою финансовую устойчивость и кадровый потенциал.

© 2024 ООО «Б1 — Консалт».

Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей публикации, представлена в сокращенной форме и предназначена лишь для общего ознакомления, в связи с чем она не может рассматриваться в качестве полноценной замены подробного отчета о проведенном исследовании и других упомянутых материалов и служить основанием для вынесения профессионального суждения. Группа компаний Б1 не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данной публикации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.