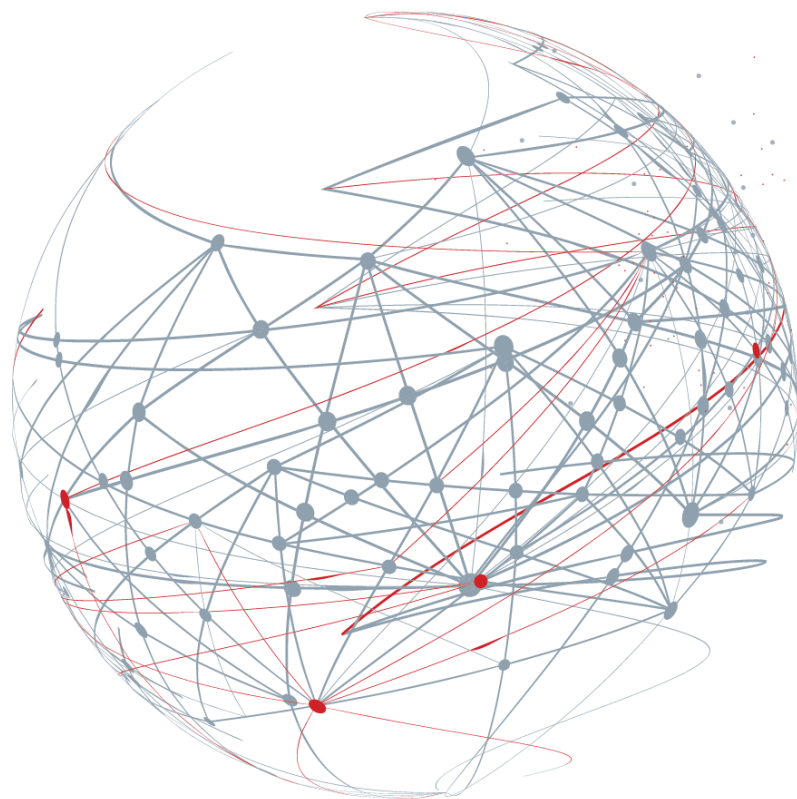




МОСКОВСКАЯ
БИРЖА



Выход компаний на рынок акций

27 февраля 2024

Ассоциация организаций цифрового развития отрасли
«Цифровая энергетика»

БИРЖА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ БИРЖИ

- Поиск справедливой цены**

Достигается за счет алгоритма непрерывного аукциона (стакана агрегирующего платежеспособный спрос/предложение)
- Реализация интереса купить/продать актив**

Достигается за счет ликвидности, т.е. большого количества заявок спроса/предложения
- Контроль финансовых рисков: кредитный, операционный, рыночный**

Уменьшение рисков достигается за счет центрального контрагента НКЦ и централизованного хранения прав на ценные бумаги в НРД
- УПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫМ КАПИТАЛОМ**

Сделки IPO/SPO

Публичное предложение акций:
Сбор книги заявок и заключение сделок на Бирже

Сделки Обратного Выкупа

Выкупа акций путем сбора книги заявок и заключения сделок на Бирже

ИНФРАСТРУКТУРА БИРЖИ

ГАЗПРОМ ао - Т+: Акци...		
(К) Объем котировки, лотов	Цена	(П) Объем котировки, лотов
299	168,03	
139	168,04	
139	168,05	
199	168,06	
140	168,07	
141	168,08	
4	168,10	
272	168,11	
259	168,12	
	168,17	151
	168,18	39
	168,19	185
	168,20	69
	168,21	44
	168,22	39
	168,23	275
	168,24	39
	168,25	201

- НКЦ – центральный контрагент
- НРД – центральный депозитарий

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ



ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПУБЛИЧНОСТИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ



Публичный статус дает эмитенту целый ряд преимуществ, в числе которых – укрепление финансового положения, получение ликвидной валюты для сделок M&A и действенных механизмов стимулирования руководства и сотрудников в виде опционов на акции, пополнение капитала для поддержания темпов роста и инновационной деятельности, укрепление корпоративного имиджа, появление новых инструментов для привлечения финансирования, а также возможность сравнивать себя с аналогичными отраслевыми игроками из числа публичных компаний.



К потенциальным минусам можно отнести сокращение доли эмитента в собственном капитале, утрату конфиденциальности, ограничение свободы действий руководства, необходимость регулярно отчитываться перед рынком, дополнительные первоначальные и текущие затраты, давление со стороны новых акционеров, а также более жесткие требования к раскрытию информации.

ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
▶ Облегчение доступа к рынкам капитала для привлечения финансирования за счет долевого инструментария и облигаций ▶ Больше гибкости в торговле акциями (высокая ликвидность и ежедневные котировки) ▶ Больше интереса со стороны потребителей, высокая узнаваемость бренда и положительный имидж ▶ Использование акций как новой ликвидной валюты на рынке M&A ▶ Возможности диверсификации капитала для акционеров ▶ Больше возможностей для привлечения, удержания и поощрения ценных сотрудников ▶ Сохранение ключевых лиц в компании за счет долгосрочных программ стимулирования	▶ Необходимость развития отношений с инвесторами и выполнения прочих задач, отнимающих много времени ▶ Более жесткие требования к прозрачности и раскрытию информации ▶ Совокупные затраты на размещение ▶ Дополнительные расходы, сопряженные с деятельностью в качестве публичной компании ▶ Новые инвесторы с правом голоса ▶ Необходимость соответствовать ожиданиям ▶ Обязанности в области корпоративного управления

IPO – НОВАЯ ВЕХА РАЗВИТИЯ



Жизнь после IPO

Пройти путь от частной компании до публичной – непросто. Подготовка к IPO требует времени и ресурсов. Однако на размещении своих акций история не заканчивается – начинается новая глава про жизнь публичной компании. Нужно быть готовым к новым вызовам, обязательствам и ответственности.

Чтобы успешно разместить акции, нужно правильно подготовить компанию, что потребует вложения средств

Продавая акции компания передает часть прав на управление компанией. Некоторые решения придется согласовывать с новыми акционерами

Компания уже на стадии подготовки к IPO должна заявить рынку о себе. Инвесторам важно, что происходит в компании

Компания, чтобы продать акции, должна убедить инвесторов в своей инвестиционной привлекательности. Ожидания рынка нужно оправдывать



ПОРТРЕТ ЭМИТЕНТА

Причины выхода на IPO могут быть разными:
от необходимости в финансировании
до личных амбиций владельцев



Чтобы повысить шансы на успешное размещение компании, желающие выйти на IPO, должны соответствовать нескольким критериям



Конкурентная
позиция в
отрасли



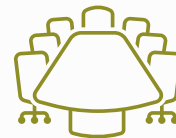
Выручка
>1 млрд. руб.



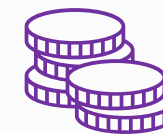
Объем сделки
>200 млн руб



Динамичный
рост



Опытный топ-
менеджмент



Дивидендная
политика

ПРОЦЕСС ВЫХОДА НА ПУБЛИЧНЫЙ РЫНОК

Этап 1. 12-24 мес. до IPO

Стратегический анализ и изучение альтернатив



1. Изучение других вариантов, отвечающих потребностям компании, оценка собственных сил для выхода на публичный рынок;
2. Проработка плана, подготовка ресурсов и назначение проектной команды для выхода на IPO;
3. Назначение новых функций менеджменту, «приведение в порядок» отчетности, налоговая оптимизация, создание прозрачности бизнеса;
4. Внесение структурных изменений в бизнес для возможности инициирования процесса IPO.

Этап 2. 6-12 мес. до IPO

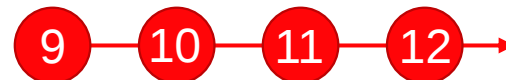
Инициирование процесса IPO



5. Подготовка презентационных материалы для банков, аналитиков и инвесторов;
6. Выбор синдиката организаторов и консультантов;
7. Анализ конъюнктуры рынка и срока IPO;
8. Утверждение типа и размера размещения и написание таймлайна сделки.

Этап 3. 1-6 мес. до IPO

Подготовка компании к IPO



9. Подготовка эмиссионной документации и документации для получения листинга, due diligence взаимодействие с Биржей;
10. Подготовка маркетинговой документации (отчета аналитиков, информационного меморандума);
11. Подготовка отчетности и проведение аудита;
12. Оптимизация юридической структуры компании и корп. управления.

Этап 4. 1 мес. до IPO

Маркетинг и размещение

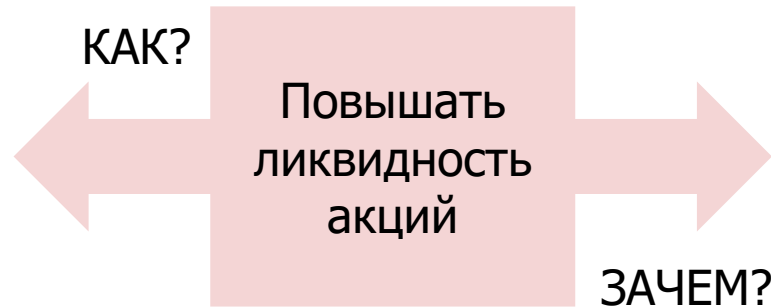


13. Пре-маркетинг ценных бумаг и определение ценового коридора;
14. Подготовка маркетинговой документации (отчета аналитиков, информационного меморандума, проведение роудшоу);
15. Размещение на бирже и начало обращения;
16. Реализация маркет-мейкерских программ.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КАПИТАЛА НА РЫНКЕ АКЦИЙ – ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО

«Ликвидность - является основным фактором, определяющим стоимость капитала компании»
Яков Амихуд в книге «The liquidity route to a lower cost of capital»

- **Правильная аллокация** при размещении (больше групп инвесторов, меньше, но в большие руки)
- **«Не жадничать»** по цене при размещении – позитивный трек роста капитализации намного эффективней
- **Поддержка маркет-мейкеров** и провайдеров ликвидности
- **Четкий** маркетинговый/событийный **план** на кратко и среднесрочную перспективу
- **Максимальная открытость** менеджмента
- **Работа со всеми кто делает повестку** на фондовом рынке: СМИ? профессиональными участниками, блогерами, аналитиками, инфлюенсерами, ТГ каналами



УСЛОВИЯ ДЛЯ ВКЛЮЧЕНИЯ В ЛИСТИНГ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ

	Котируемый Список		Некотируемая часть Списка
	Первый уровень	Второй уровень	Третий уровень
Количество акций эмитента в свободном обращении (FF), их общая рыночная стоимость (FFC)	<u>АО</u>: Капитализация > 60 млрд. руб.: FFC ≥ 3 млрд. руб., FF ≥ 10% <u>Капитализация < 60 млрд. руб.:</u> FFC ≥ 3 млрд. руб., FF – по формуле*	<u>АО</u>: FFC ≥ 1 млрд. руб., FF ≥ 1%***	УСЛОВИЯ НЕ ПРИМЕНЯЮТСЯ Неквалифицированному инвестору для покупки акций из Третьего уровня требуется пройти тестирование 
Срок существования эмитента**	3 года	1 год	
Составление и раскрытие МСФО	Требуется за 3 года	1 год	
Требования к Корпоративному управлению	Требуется	Требуется	

*FF = (0, 25789-0,00263*Кап)*100%, где Кап – рыночная капитализация эмитента (в млрд. руб.)

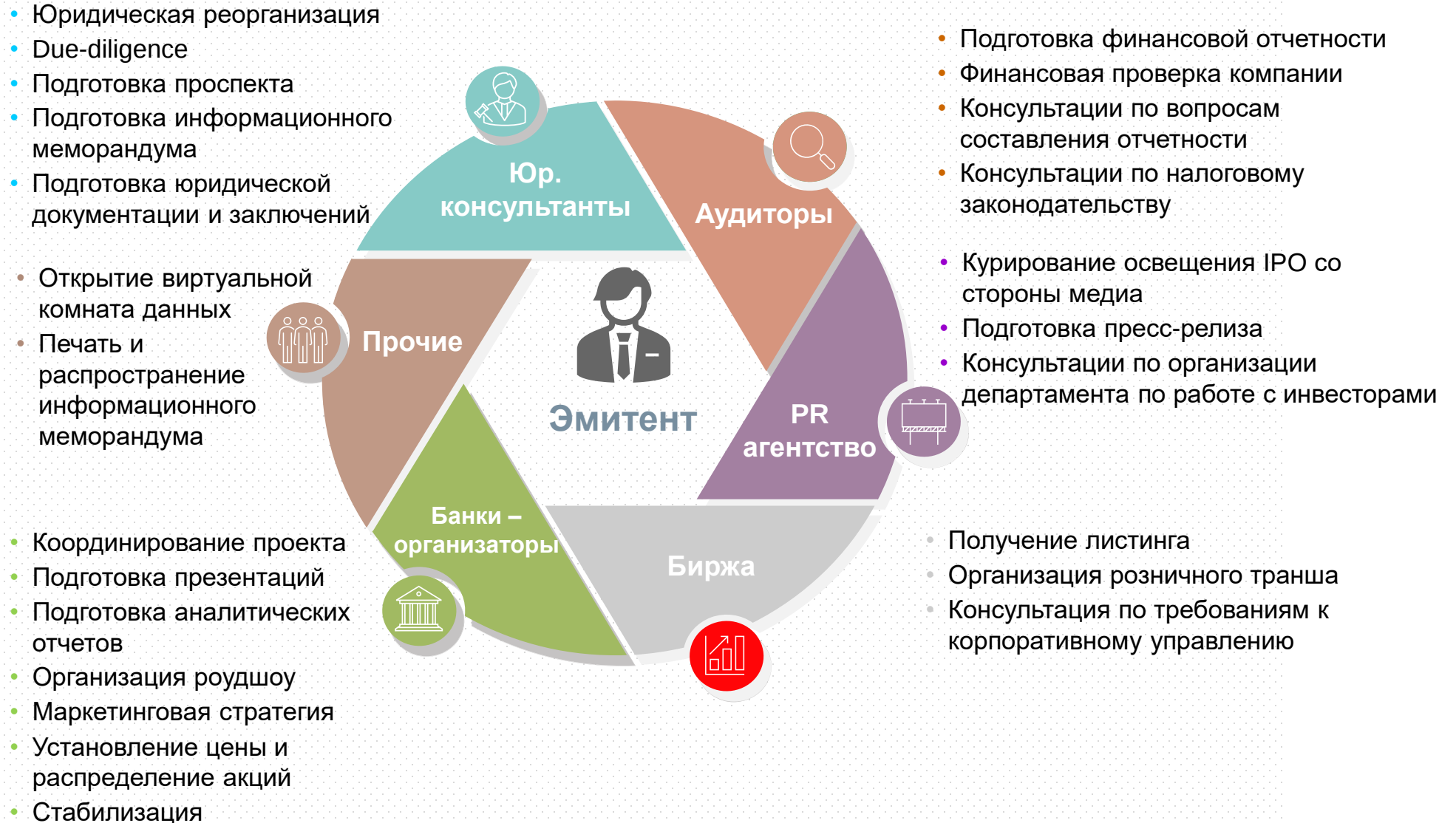
**Срок существования эмитента или ю/л:

***Требование FF в 1% временное. В середине 2025 FF вернется к 10%

ПУТЬ ЭМИТЕНТА В КОНТУРЕ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ



УЧАСТНИКИ СДЕЛКИ IPO



АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МАРШРУТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА - PreIPO

ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ НЕПУБЛИЧНЫХ АО

Целевая аудитория: непубличные АО (6,8 тыс эмитентов в РФ по данным ФНС)

Ценность продукта:

- Низкая стоимость привлечения капитала (~7% от объема размещения, с учетом комиссии брокера)
- Минимальные сроки выхода на сделку

Отличия от инвестиционных платформ

- Мгновенный доступ к максимальному количеству инвесторов (513 тыс. квал инвесторов зарегистрировано на Бирже)
- Удобный механизм сбора книги заявок (сбор заявок с активацией и блокировкой обеспечения)

Базовые требования

- Непубличное АО
- Отсутствие ограничений в Уставе на продажу акций третьим лицам (исключить преимущественное право выкупа при продаже зарегистрированного выпуска акций)
- Ведение реестра акционеров в регистраторе из списка доступных НРД

ИНФРАСТРУКТУРА БИРЖИ

Новошип ап - OTC: ...		
(К) Объем котировки лотов	Цена	(П) Объем котировки лотов
42	174,81	
10	180,00	
100	180,05	
400	180,10	
1	181,10	
100	181,50	
1	181,53	
10	181,60	
200	181,61	
5	181,70	
	200,00	50
	205,00	94
	210,00	290
	211,00	25
	220,00	18
	235,00	100
	240,00	110
	264,00	5 000

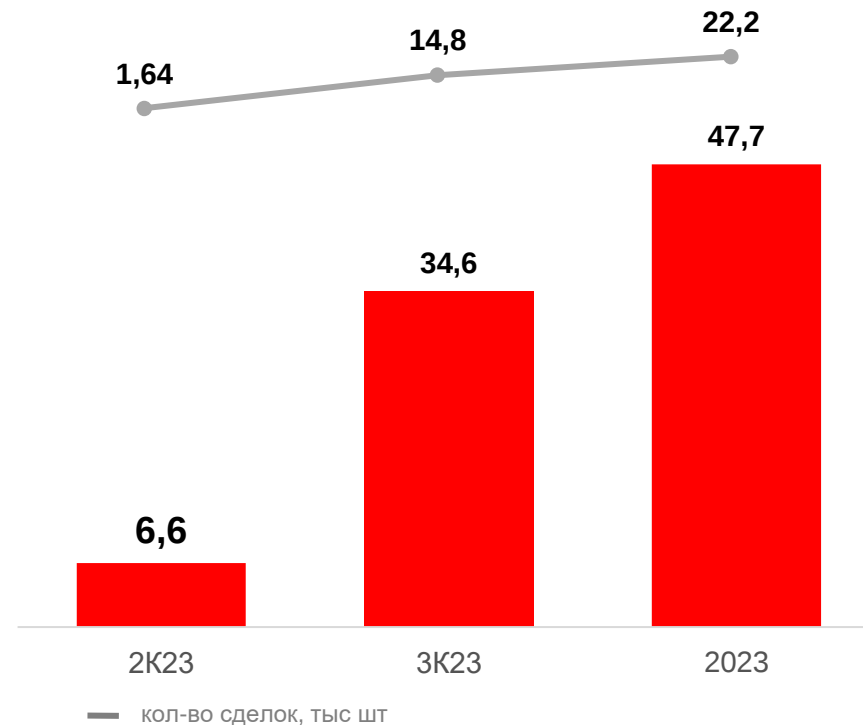
НКЦ – центральный контрагент

НРД – центральный депозитарий

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

Динамика объема сделок OTC нарастающим итогом

млрд. руб.



**ИРО-Гид
Московской биржи**



**Страница для
эмитентов на сайте**





**МОСКОВСКАЯ
БИРЖА**

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С ЭМИТЕНТАМИ
НАТАЛЬЯ ЛОГИНОВА

Issuersconsulting@moex.com

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ЭМИТЕНТАМИ АКЦИЙ
СОЛА ОЮН

Solangy.Oyun@moex.com

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ЭМИТЕНТАМИ АКЦИЙ
АЛЕКСАНДР ГОРБАЧЕВ

Aleksandr.Gorbachev@moex.com