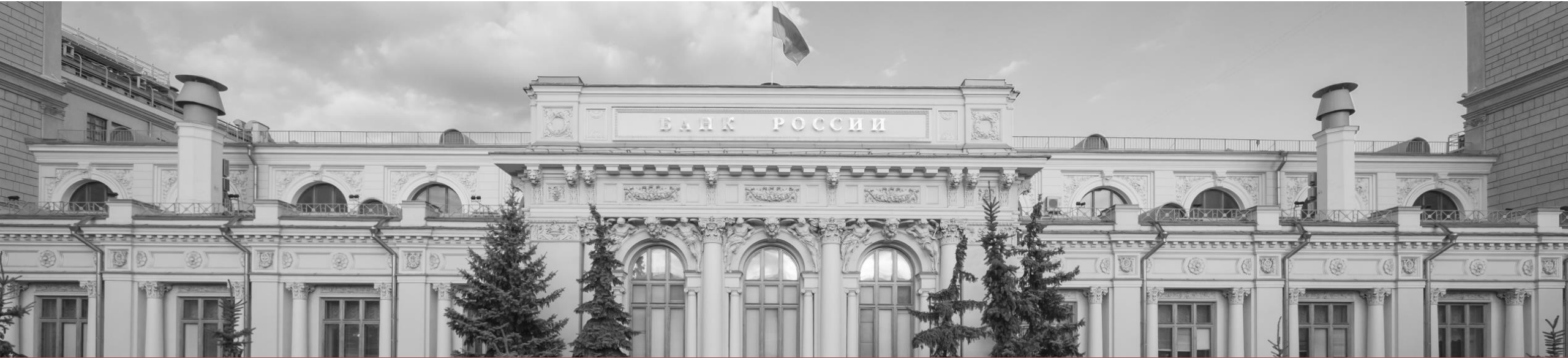




Банк России

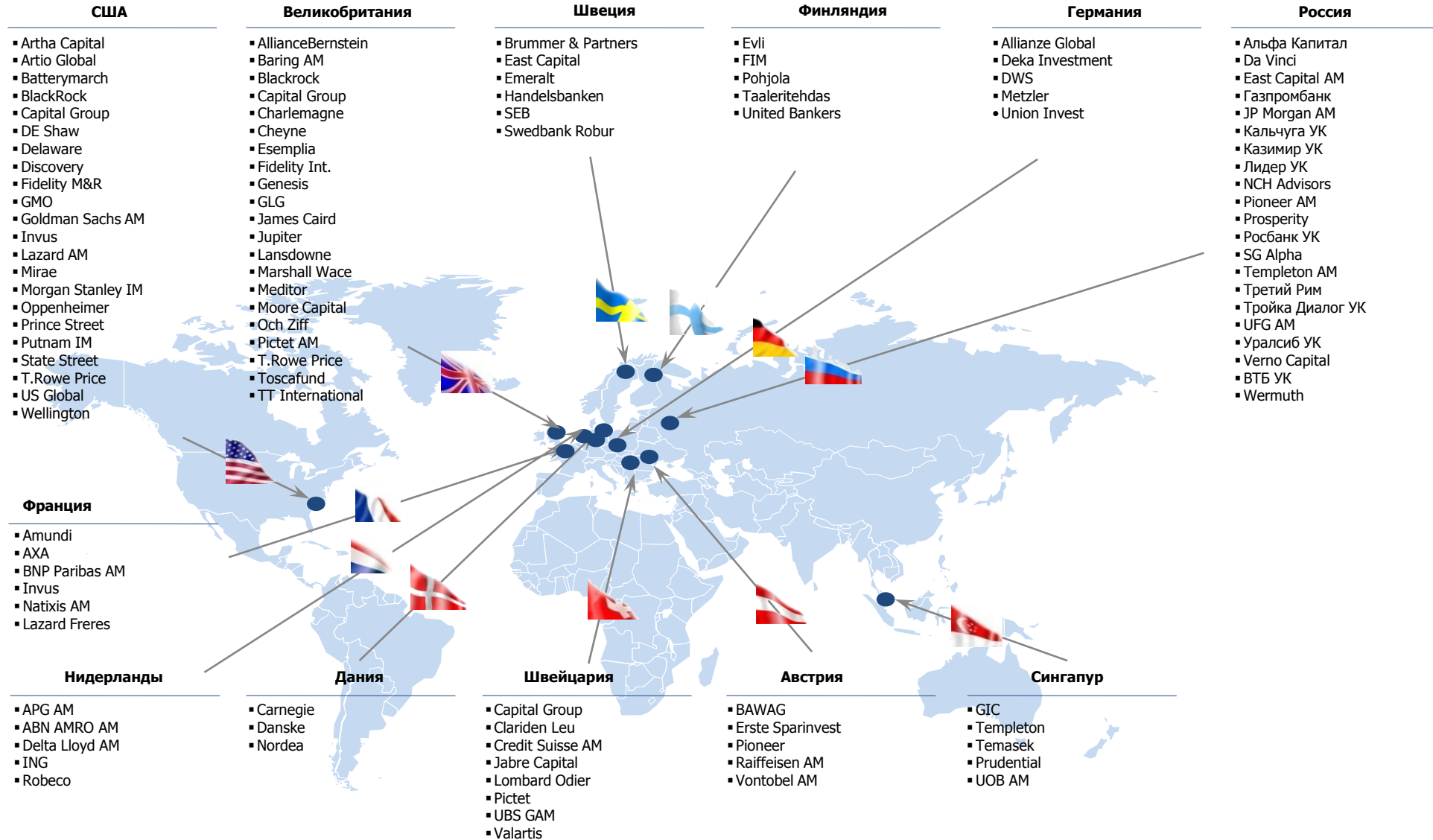
Центральный банк Российской Федерации



# Действия эмитента при IPO



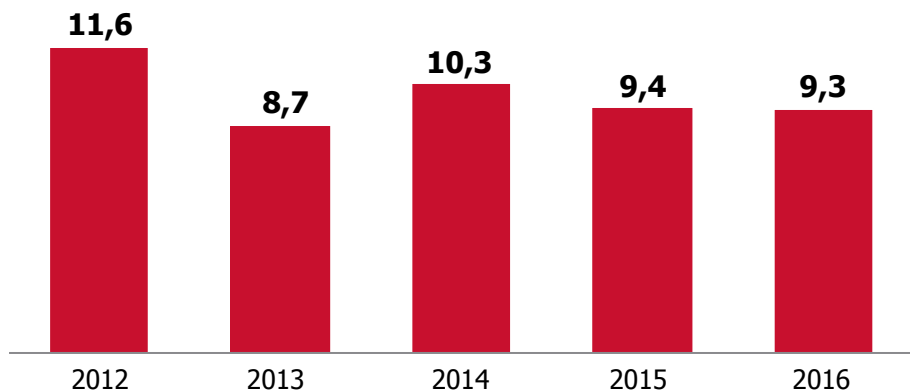
ПАО «Московская Биржа»



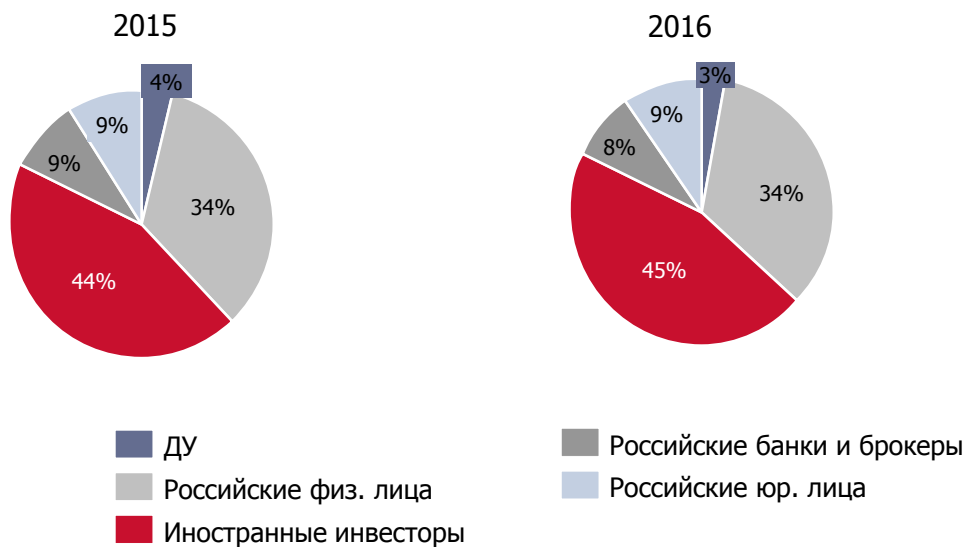


## Объем торгов акциями

трлн руб.



## Структура торгов по типам инвесторов



## Ключевые факты о рынке

- Более 250 эмитентов
- Наиболее ликвидные: акции Сбербанка, Газпрома, Лукойла
- Эмитенты из основных секторов российской экономики:
  - Нефть и газ
  - Потребительские сектор
  - Финансовый сектор
  - Промышленный сектор
  - Metallургический
  - Автомобилестроение
  - Телеком
  - Здравоохранение
  - Электроэнергетика
  - ИТ
- Торгуемые ценные бумаги:
  - Акции
  - Депозитарные расписки
  - Паи
  - ETFs



## IPO (от англ. Initial Public Offering)

первичное публичное предложение акций компании широкому кругу инвесторов, сопряженное с получением листинга и началом торгов на фондовой бирже. После совершения IPO акции эмитента могут свободно торговаться на фондовом рынке, а также обладают рыночной оценкой в режиме реального времени, доступной широкой публике, а сама компания называется публичной.

## Цели IPO

- привлечение нового капитала в компанию от широкого круга инвесторов;
- получение объективной рыночной оценки актива;
- получение эмитентом торгуемых акций, которые могут быть использованы для осуществления сделок по слиянию и поглощению;
- обеспечение возможности существующим акционерам продать (частично или полностью) свою долю в компании;
- улучшение стандартов корпоративного управления компании, увеличение прозрачности и создание механизма широкого контроля над деятельностью менеджмента эмитента;
- опционные программы для менеджмента;
- снижение стоимости долга.

**Как правило, успешному IPO предшествует длительный процесс подготовки, поглощающий существенные временные и финансовые ресурсы. Он направлен на приведение компании к лучшим стандартам рынка, признаваемым широким кругом инвесторов, а также на последующую деятельность по презентации и раскрытию информации.**



## Первичное размещение акций на Московской Бирже занимает около 4-7 месяцев

### Инициирование процесса IPO

1 месяц

- **Выбор синдиката организаторов и консультантов**
- **Анализ сроков IPO**
  - Предпочтения Эмитента
  - Анализ конъюнктуры рынка
- **Утверждение типа и размера размещения**
  - Выбор площадки
  - Планируемый размер сделки
- **Разработка плана действий**

### Подготовка компании к IPO

4-5 месяца

- Due diligence (юридический DD, DD аудитором и банками организаторами)
- Подготовка эмиссионной документации, документации для получения листинга, взаимодействие с Биржей
- Подготовка маркетинговой документации (отчета аналитиков, информационного меморандума и roadshow презентации)
- Подготовка отчетности и аудит отчетности
- Приведение корпоративного управления в соответствие с наилучшей международной практике
- Оптимизация юридической структуры компании

### Маркетинг и размещение

1 месяц

- **Пре-маркетинг ценных бумаг**
- **Определение ценового коридора**
- **Проведение roadshow**
- **Составление книги заявок**
- **Размещение на бирже**
- **Начало обращения**
- **Реализация маркет-мейкерских программ**



Успешное IPO возможно только в том случае, если компания будет соответствовать ряду условий

## Условия

## Комментарии

### Позиции компании в отрасли

- Для успешного IPO Компания должна занимать лидирующие позиции на рынке, обеспечивая инвесторам большой потенциал роста и дальнейшего завоевания рынка в сравнении с конкурентами
- Лидерство определяется ведущими позициями Компании в области технологий, темпах роста, объемах продаж, прибыльности и т.д.

### Размер компании

- К моменту IPO размер Компании должен быть достаточно большим, чтобы это привлекло инвесторов
- Большим плюсом является возможность включения Компании в международно признанные индексы, например индекс MSCI Russia

### Объем IPO

- Объем сделки должен быть достаточным для создания минимально приемлемой ликвидности на вторичном рынке, чему инвесторы придают особое значение

### Рост бизнеса и показатели развития рынка

- Привлекательные перспективы роста отрасли в России
- Компания должна динамично развиваться, демонстрируя высокие темпы роста основных финансовых показателей как за прошедшие периоды, так и в будущем, при этом, имея приемлемый для инвесторов уровня долговой нагрузки
- Наличие прозрачной и предсказуемой дивидендной политики является преимуществом

### Топ-менеджмент компании

- Топ-менеджмент обладает значительным опытом в отрасли
- Способность ключевых менеджеров эффективно презентовать инвесторам привлекательные стороны компании

### Готовность компании к IPO

- Строгие требования при полноценном публичном размещении с маркетингом международным инвесторам
- Финансовая готовность:
  - аудированная консолидированная финансовая отчетность по МСФО за последние 3 года
- Соответствие корпоративного управления общим требованиям рынка, а также требованиям финансовых регуляторов и биржи, на которой будет осуществляться листинг:
  - согласно рыночной практике, в Совете Директоров должно быть 2-3 независимых директора
- Четкая юридическая структура и отсутствие рисков, связанных с оптимизацией налогообложения



## Финансовые факторы

История подготовки финансовой отчетности

Бизнес план / система прогнозирования финансовых показателей

Кредитные рейтинги

Коэффициенты ликвидности / деловой активности

Балансовые показатели

Долговая нагрузка / структура капитала

## Прочие факторы, связанные с компанией

Привлекательная инвестиционная история

Инвест. программа, история и планы роста

Акционеры и менеджмент

Корпоративное управление

Риски

Прозрачность

## Внешние факторы

Ситуация на рынках акционерного капитала в мире

Отношение инвесторов к России

Отношение / понимание инвесторами отрасли, ее фундамент. привлекательность

Размещения аналогичных компаний в тот же временной диапазон

Динамика акций сравнимых компаний

Цикл отрасли / фондового рынка



**Маркетинговая стратегия будет направлена на максимизацию спроса и достижения максимальной цены в рамках IPO**  
**Процесс маркетинга состоит из 5 этапов, каждый из которых определяет дальнейшую стратегию и тактику взаимодействия с инвесторами**





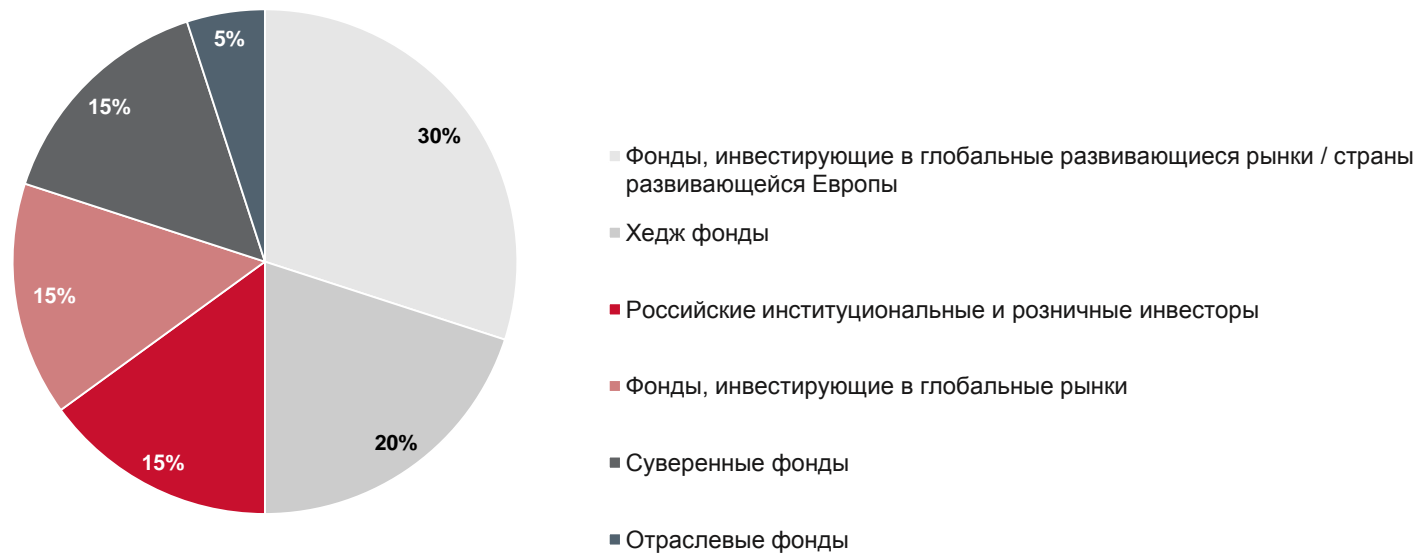


**Основная задача менеджмента Компании во время роудшоу – повысить инвестиционную привлекательность Компании в глазах институциональных инвесторов**

**Основное внимание следует уделить самым крупным инвесторам, которые могут инвестировать значительные средства в ходе IPO**



## Индикативная структура спроса российского IPO с международным маркетингом



- Российский спрос составляет как правило от 5 до 20% от совокупного спроса
- Спрос со стороны розничных инвесторов важен для вторичных торгов