

Варианты привлечения акционерного или долевого капитала



Частный капитал

1

M&A

Продажа доли в компании **одному или нескольким стратегическим или финансовым инвесторам.**

Процесс привлечения капитала через сделки M&A состоит из ряда этапов, каждый из которых характеризуется интенсивным переговорным процессом с потенциальным инвестором.



Средний срок до выхода на закрытие сделки составляет от 7 до 12 месяцев



Квази-публичный капитал

2

Pre-IPO (платформы)

Привлечение инвестиций, в основном, от **квалифицированных инвесторов¹** через инвестиционные платформы (71 платформа, вкл. Rounds, Поток, Zorko и тд) или на внебиржевом рынке (ММВБ Старт).

Целевые компании: быстрорастущие бизнесы, планирующие IPO через 2-3 года+ после проведения pre-IPO.

Процесс привлечения капитала на инвестиц-ных площадках / ММВБ в форме pre-IPO характеризуется небольшим набором требований и может быть достаточно быстро реализован.



Общий срок с момента начала подготовки до завершения сделки и может составлять от 3-х до 6-ти месяцев



Публичный капитал

3

IPO

Привлечение капитала путём публичного размещения акций на фондовых биржах (ММВБ, СПБ Биржа);

При проведении IPO акции компании становятся доступными для приобретения широкому кругу институциональных и частных инвесторов.

Проведение IPO позволяет бизнесу выйти на качественно новый уровень, однако процесс публичного размещения требует тщательной подготовки и времени.



Общий срок подготовки компании к IPO зависит от многих факторов но, как правило, занимает не менее 1 года

(1) - Неквалифицированные инвесторы имеют возможность инвестировать через инвестиционные платформы до 600 тыс. руб.

Плюсы и минусы разных вариантов привлечения капитала

M&A

Плюсы:

- Возможность частичной и (или) полной продажи компании
- Отсутствие требований по корпоративным процедурам, присущих публичному бизнесу (аудит, независимые директора, процедуры внутреннего контроля и т.д.)
- Привлечение стратегического / финансового инвестора позволяет расширить опыт и экспертизу в компании
- Возможность продолжения управления бизнесом как частной компанией

Минусы:

- Риск расхождения стратегического видения инвесторов на развитие компании и возникновения корпоративных конфликтов
- Предоставление доступа к конфиденциальной финансовой и коммерческой информации инвесторов без гарантии закрытия сделки с их стороны
- Сложный и долгий переговорный процесс на всех этапах сделки

Pre-IPO (платформы)

Плюсы:

- Доступ к квалифицированным инвесторам и, частично, неквалифицированным розничным
- Прозрачный и простой процесс размещения
- Сохранение контроля над компанией
- «Тренировка» перед выходом на публичный рынок
- Активное использование инструментов маркетинга, PR и IR может повысить интерес со стороны инвесторов

Минусы:

- Может потребоваться реорганизация в непубличное АО
- Регуляторные ограничения в части суммы привлечения капитала на инвестиционных платформах (до 1 млрд руб. в год на 1 компанию¹)
- Репутационные риски
- Потребность в дополнительных ресурсах для работы с инвесторами после размещения
- Последующий выход на IPO потребует значительных инвестиций для подготовки компании (время менеджмента, затраты на консультантов, приведение в соответствие корпоративных процедур)

IPO

Плюсы:

- Доступ к широкому кругу инвесторов (включая, розничных)
- Рост узнаваемости компании и ее бренда
- Сохранение контроля над компанией
- Наличие бенчмарка по стоимости акций для совершения будущих сделок
- Возможность внедрения опционных программ для сотрудников (повышение их вовлечённости)

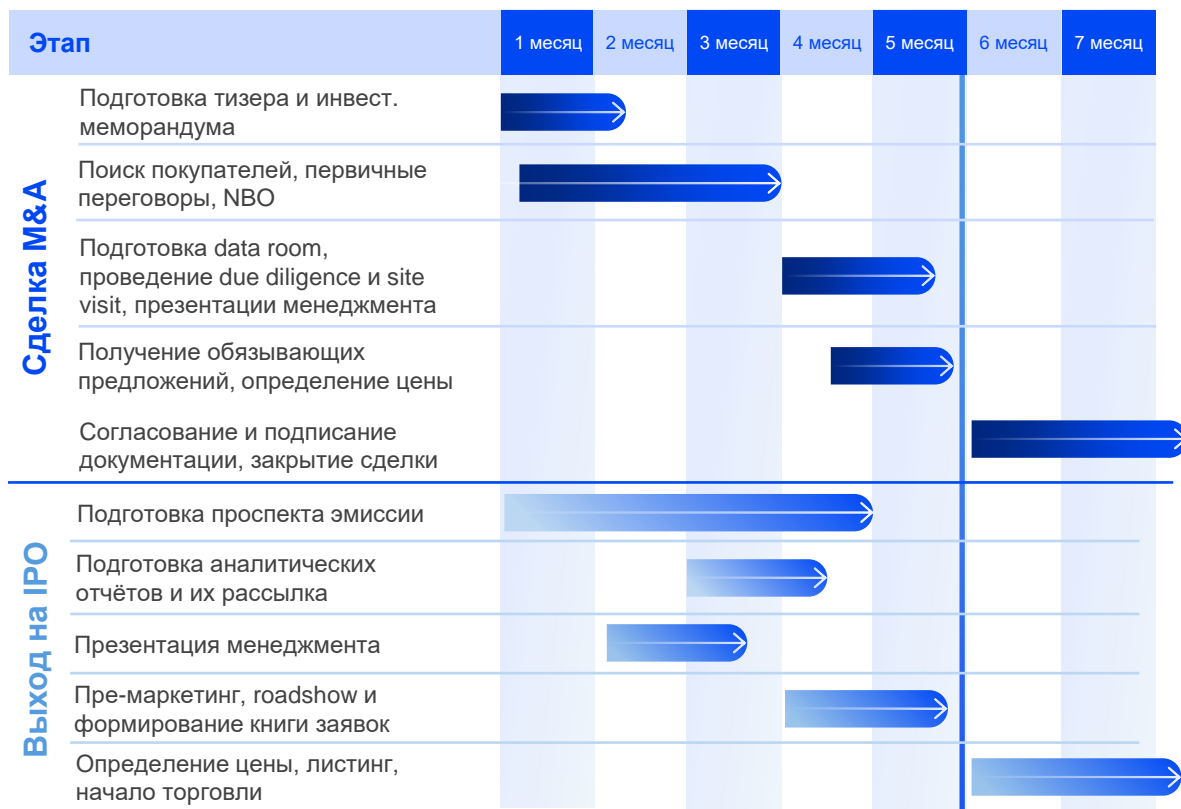
Минусы:

- Высокие требования к бизнесу в части раскрытия информации и корпоративного управления
- Существенные затраты, в том числе временные, на проведение IPO и последующую работу с инвесторами, аналитиками и участниками рынка. (найм команды IR)
- Возможные ограничения на принятие управленческих решений (необходимость учитывать ожидания инвесторов и аналитиков)
- Репутационные риски

Параллельная подготовка (Dual Track): IPO vs M&A



Эмитенты могут рассмотреть схему Dual Track для максимизации стоимости компании в сделке и сохранения гибкости в выборе стратегии привлечения капитала до сроков принятия окончательного решения



Ориентировочный момент, когда надо сделать выбор между сделкой M&A и IPO

Плюсы

- Публичное объявление о планах проведения IPO:
 - усиливает переговорную позицию со стратегическими/финансовыми инвесторами и помогает повысить стоимость сделки (у продавца есть альтернатива сделке M&A)
 - может ускорить процесс продажи, т.к. для определения сроков используется временной график IPO
- Более высокая вероятность успеха по сравнению с вероятностью успешного проведения по отдельности IPO или сделки M&A
- Фондовый рынок используется в качестве средства для улучшения условий продажи стратегическому/финансовому инвестору (помогает определить минимальную цену продажи, увеличивает спрос)

Минусы

- Сложный процесс, требующий существенно большего вовлечения менеджмента компании и отрыва от операционной деятельности, а также координацию графиков двух процессов на поздних стадиях
- Одна из опций не будет реализована
- Требуется дополнительных издержек на консультантов
- Существует риск, что неудача одного из процессов может неблагоприятно повлиять на другой

Контакты



Елена Ершова

Технологии Доверия - Консультирования

Руководитель подразделения M&A и
рынков капитала

elena.v.ershova@tedo.ru

+7 (985) 998 6546



Технологии Доверия

tedo.ru

Компания «Технологии Доверия» (www.tedo.ru) предоставляет аудиторские и консультационные услуги компаниям разных отраслей. В офисах «Технологий Доверия» в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Воронеже и Нижнем Новгороде работают около 3 000 специалистов. Мы помогаем нашим клиентам выстраивать и укреплять доверие к бизнесу благодаря нашему опыту и качеству оказываемых услуг.

© 2025 «Технологии Доверия». Все права защищены.