

Конференция

IPQ 2025

PREQVECA
private equity venture capital

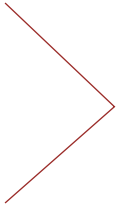
Cbonds
congress

Как влиять на успех будущего IPO: организация pre-IPO раунда с привлечением крупных институциональных инвесторов

Алексей Шаров

Управляющий партнер
Аверта Групп | Leon Capital





Выход на IPO — это не конечный этап, а результат кропотливой подготовки. **Pre-IPO играет ключевую роль** в этом процессе, помогая компаниям совершенствовать бизнес-процессы, привлекать капитал для развития и повышать инвестиционную привлекательность.

Pre-IPO как стратегия успеха

Компании, уверенно стартующие на бирже, используют pre-IPO не только для финансирования, но и для снижения рисков, укрепления репутации и создания устойчивой основы для публичного размещения.



Успех размещения на IPO

01 Влияние на успех
посредством организации
раунда pre-IPO

02 «Add value» от привлечения
институциональных инвесторов
на этапе pre-IPO

Ключевые проблемы

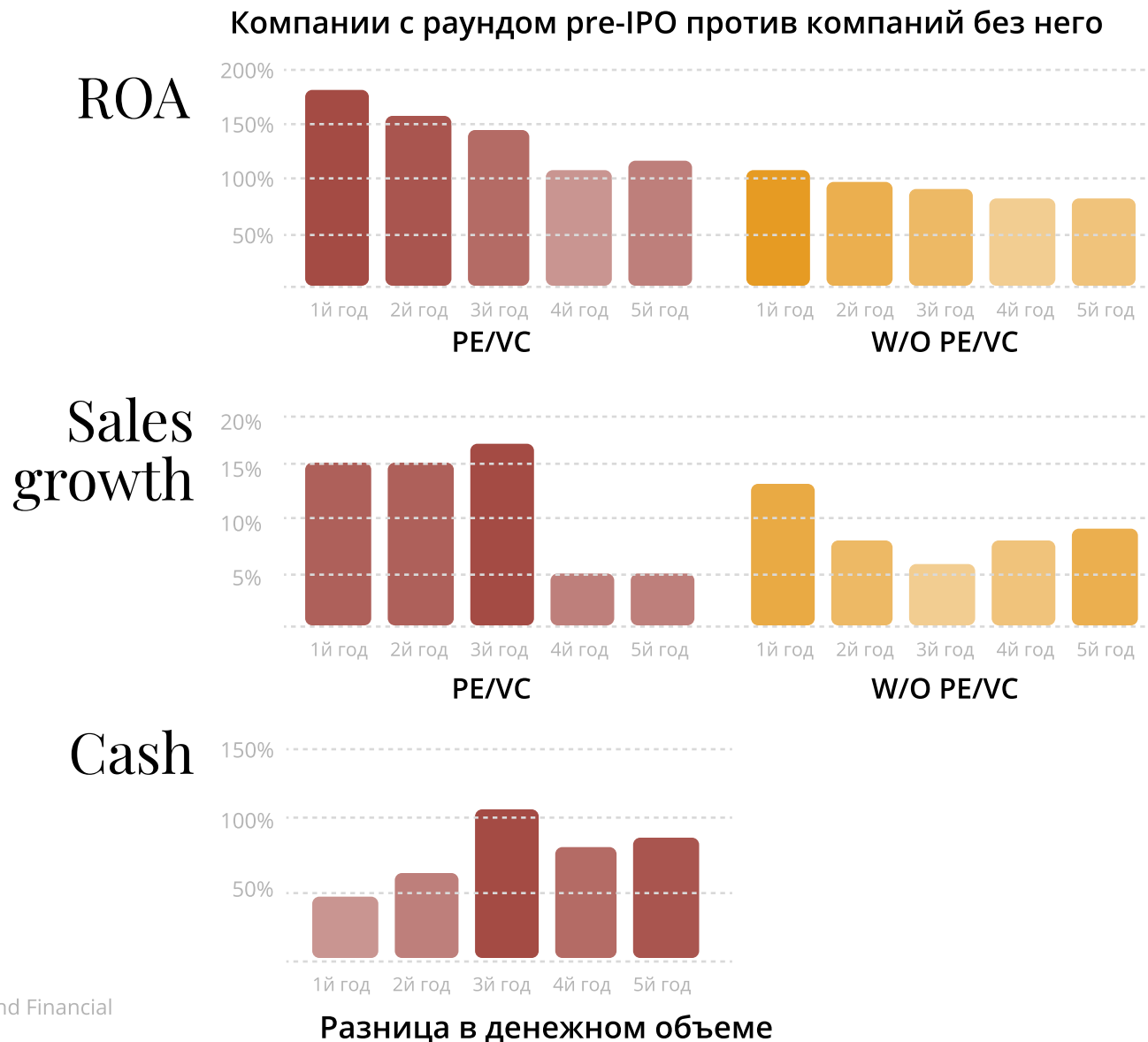
- Медленные темпы роста бизнеса, проблемы масштабирования
- Потребность в инвестициях и финансировании роста
- Некачественная подготовка к организации IPO
- Слабая финансовая устойчивость
- Недооценка или переоценка компании
- Слабое доверие инвесторов
- Высокая волатильность торгов и проблема ликвидности после размещения
- Отсутствие якорных инвесторов в качестве долгосрочной поддержки компании
- Ограниченная экспертиза и недостаточность компетенций при отсутствии институциональных инвесторов

Частные инвестиции как фактор успешного IPO

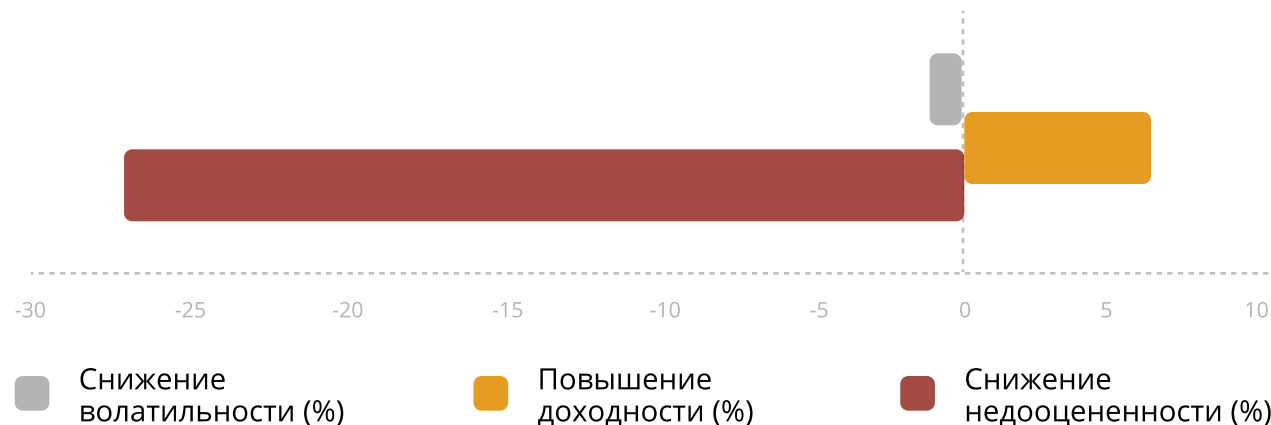
IPO с частными инвестициями опережают рынок и конкурентов. Компании, финансируемые PE/VC, показывают лучшую эффективность и имеют больше денежных средств.

Этот эффект сохраняется минимум 5 лет. Участие в pre-IPO укрепляет финансовую базу, что важно для размещения на нестабильных рынках

The Impact of Private Equity and Venture Capital Funds on Post-IPO Operational and Financial Performance in Brazilian Invested Companies <https://ssrn.com/abstract=3412565>



Ключевые преимущества pre-IPO перед публичным размещением



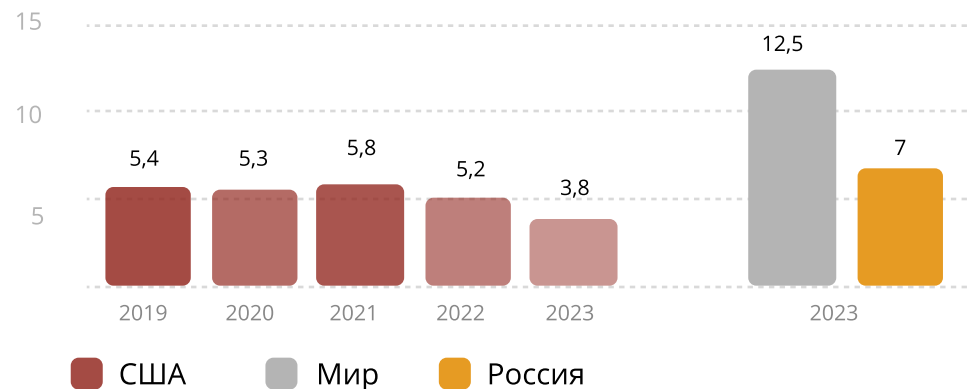
- После проведения раунда pre-IPO недооценка снижается на 27,6%.
- После IPO компании, которые имели этап pre-IPO, достигают доходности на 6% больше, чем компании, не проводившие pre-IPO.
- В течение первых 20 дней после IPO компании с предпродажным листингом демонстрируют более низкую среднюю волатильность доходности, что приводит к снижению их индивидуальной волатильности на 1% в год (без учета внешних факторов).

Присутствие институциональных инвесторов улучшает качество IPO, повышает привлекательность акций и обеспечивает стабильную поддержку компании.

- Глубокая проверка бизнеса (Due diligence) перед инвестированием
- Долгосрочная поддержка, стабилизирующая торги в период высокой волатильности
- Примеры успеха: «Аренадата» и «Озон» привлекли крупные фонды на стадии pre-IPO, их акции выросли спустя год с размещения на 54% и 34% соответственно

Роль институциональных инвесторов в pre-IPO

Среднее время выхода на IPO после привлечения институциональных инвесторов (лет)

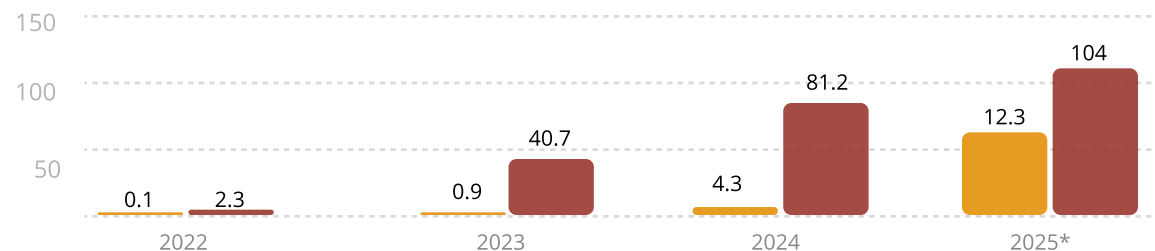


Компаниям рекомендуется отдавать приоритет институциональным инвесторам: VC и фондам прямых инвестиций (PE), чтобы обеспечить более быстрые темпы роста бизнеса и выхода на IPO

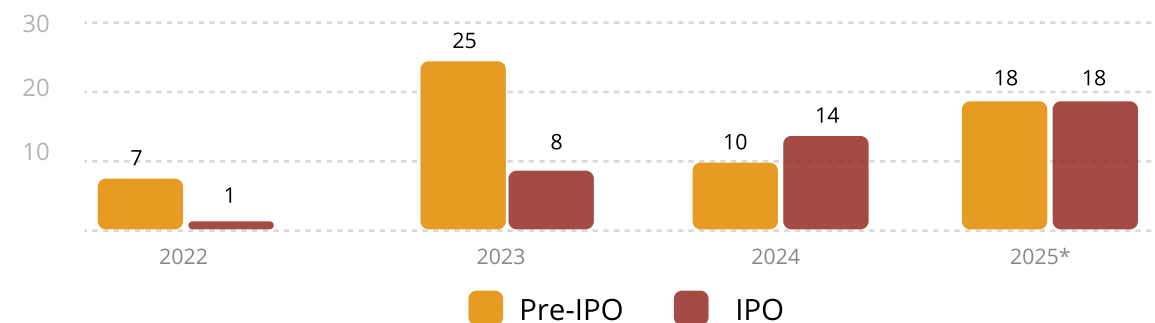
- Компании, прошедшие pre-IPO с участием институциональных инвесторов, укрепляют корпоративное управление и финансовую дисциплину, что ускоряет подготовку к публичному размещению
- Институциональные инвесторы повышают операционную эффективность, помогают соответствовать требованиям листинга, назначают независимых директоров и привлекают опытных андеррайтеров. В мировой практике такие компании выходят на IPO быстрее

Pre-IPO в России

Объем размещений на организованных площадках (млрд руб.)



Количество размещений на организованных площадках (шт.)



РБК, Коммерсантъ, Forbes Инвестиции, РБточкаРУ, МИЦ «Известия»



Hyper
Привлекла: 350 млн руб
Институциональные инвесторы: 64%
Платформа: Zorko



Бери заряд!
Привлекла: 750 млн руб
Институциональные инвесторы: > 50%
Платформа: Rounds



Самолет Плюс
Привлекла: 825 млн руб
Институциональные инвесторы: ~ 50%
Платформа: Zorko



Моторика
Привлекла: 900 млн руб
Институциональные инвесторы: > 35%



SR Space
Привлекла: 23,5 млн руб*
Платформа: MOEX Start
*предварительный раунд pre-IPO

Множество проблем — одно решение:

pre-ИРО с участием
институциональных
инвесторов



Успех pre-IPO

- Привлечение инвесторов на этапе pre-IPO **снижает риски недооценки или переоценки во время IPO**, а также волатильности акций в последующих торгах
- Компании с поддержкой PE/VC фондов обычно **имеют большие финансовые резервы**, что повышает их устойчивость на рынке и способствует более быстрому росту и масштабированию
- Наличие институциональных инвесторов в акционерных структурах компаний **повышает качество и доверие** к эмитентам перед выходом на публичные рынки во время процесса IPO
- Привлечение институциональных инвесторов усиливает потенциал роста компаний благодаря их компетенциям и опыту, а также снижает риски, негативно влияющие на успешное IPO
- На основе исследований можно утверждать, что проведение pre-IPO раунда значительно увеличивает шансы на успешное IPO, причем привлечение PE/VC фондов и профессиональных инвесторов только усиливает значение этапа pre-IPO

Руководство для российских компаний по pre-IPO

01 Оценка готовности

Цели IPO: привлечение капитала, повышение ликвидности и репутации.

Таймлайн: план с учетом законодательства и рынка.

Финансы: стабильный рост выручки, прибыльность, соответствие требованиям платформ (Moex Start: выручка от 250 млн ₽, оценка, кейс).

02 Финансы и аудит

Аудит: МСФО/РСБУ (требуется для Zorko, Rounds).

Финансовая модель: рост выручки, прибыль, структура капитала.

Due Diligence: финансовая, налоговая и юридическая экспертиза, рыночное и маркетинговое исследование.

03 Юридическая подготовка

Legal Due Diligence: проверка активов, корпоративных прав.

Структура сделки: оптимизация под платформу (напр., Zorko — АО).

Документы: корпоративные соглашения, регистрация размещения.

04 Инвестиционный кейс

Меморандум: бизнес-модель, преимущества, финансы, рост.

Презентация: цели, прогнозы, использование средств.

05 Привлечение инвесторов

Критерии: опытные инвесторы (напр., Zorko — квал. инвесторы).

Переговоры: цена, доля, права миноритариев.

Сделка: юридическое оформление.

06 Требования платформ

Moex Start: выручка 250 млн ₽, оценка.

Zorko: выручка 350 млн ₽, форма АО, аудит.

Rounds: Эшелоны (до 1 млрд ₽).

07 Пост-подготовка

Стратегия роста: расширение, R&D, M&A.

Взаимодействие: повышение прозрачности, публикация отчетности и подготовка к IPO.

08 Риски

Волатильность: недооценка или переоценка актива.

Регуляторика: прогноз юридических рисков.

Разводнение (Dilution): разводнение акционерного капитала.



Аверта
Групп



LEON
CAPITAL



Алексей Шаров

Управляющий партнер
Аверта Групп | Leon Capital

