

Исследование мотивов и барьеров выхода на рынок акций частных компаний

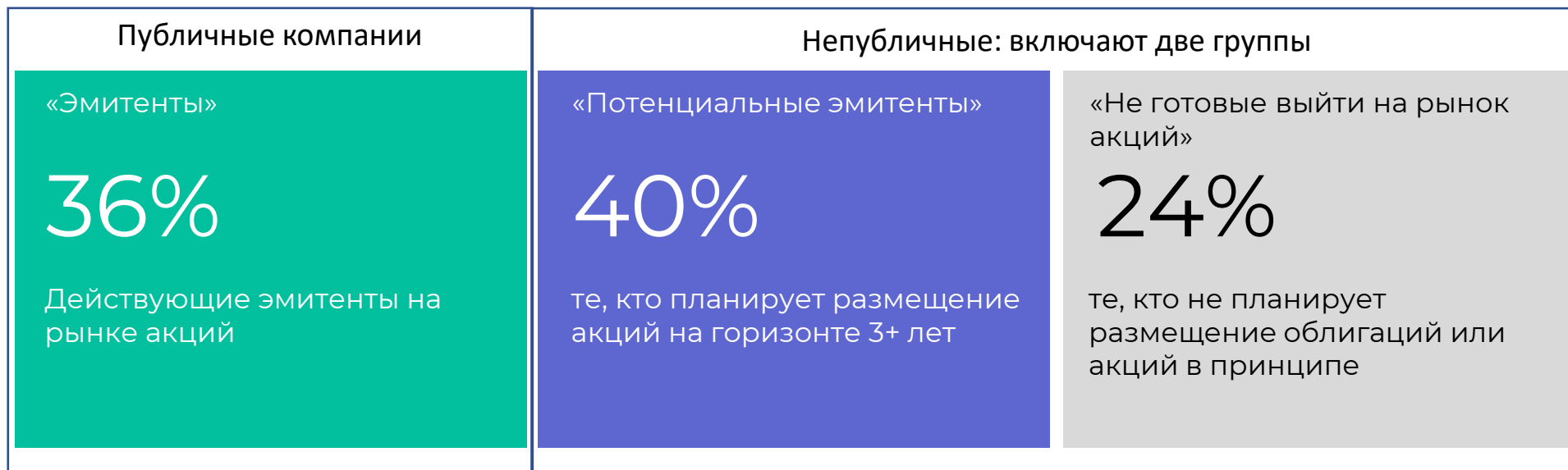
Методология исследования

В период октября-ноября 2024 года, в рамках исследования трендов рынка капитала (ссылка), был проведен опрос крупнейших частных компаний (в том числе из списка Forbes 100 за 2023 год), как действующих эмитентов, так и непубличных компаний. В опросе не участвовали компании с гос контролем, в силу специфики принятия решения по выходу на рынок акций.

Цели исследования:

1. Изучить мотивы и барьеры, а также стимулы для компаний к выходу на рынок акций.
2. Отдельный фокус был сделан на заинтересованность компаний в развитии систем пенсионного обеспечения (НПО) и ПДС, как инструмента долгосрочных сбережений.

В исследовании приняли участие 25 компаний (выборка репрезентативна):



25

респондентов:

- 9 публичных
- 16 непубличных.

Основные отрасли:

- финансы
- энергетика
- промышленность.

Основной сегмент респондентов - крупнейшие частные компании (Forbes 100).

72%

респондентов оценивают себя, как технологичные компании.

40%

респондентов предоставляют IT - продукт, при этом в опросе участвовало только 2 IT компании.

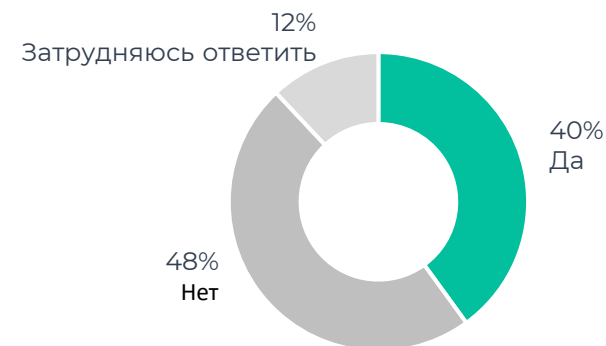
Портрет респондентов: отрасли и технологичность

Сектора экономики

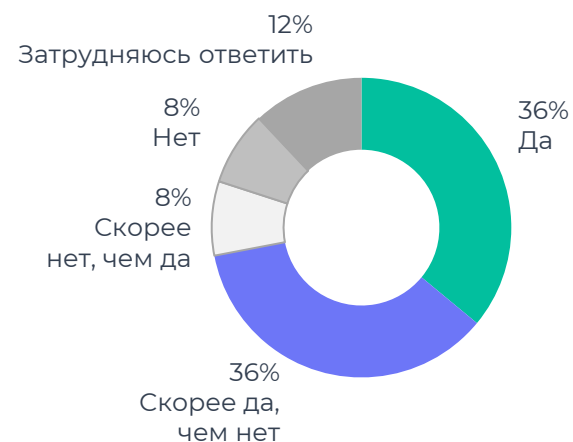


■ в целом ■ Публичные ■ Непубличные

Предоставление на рынок IT- продукта

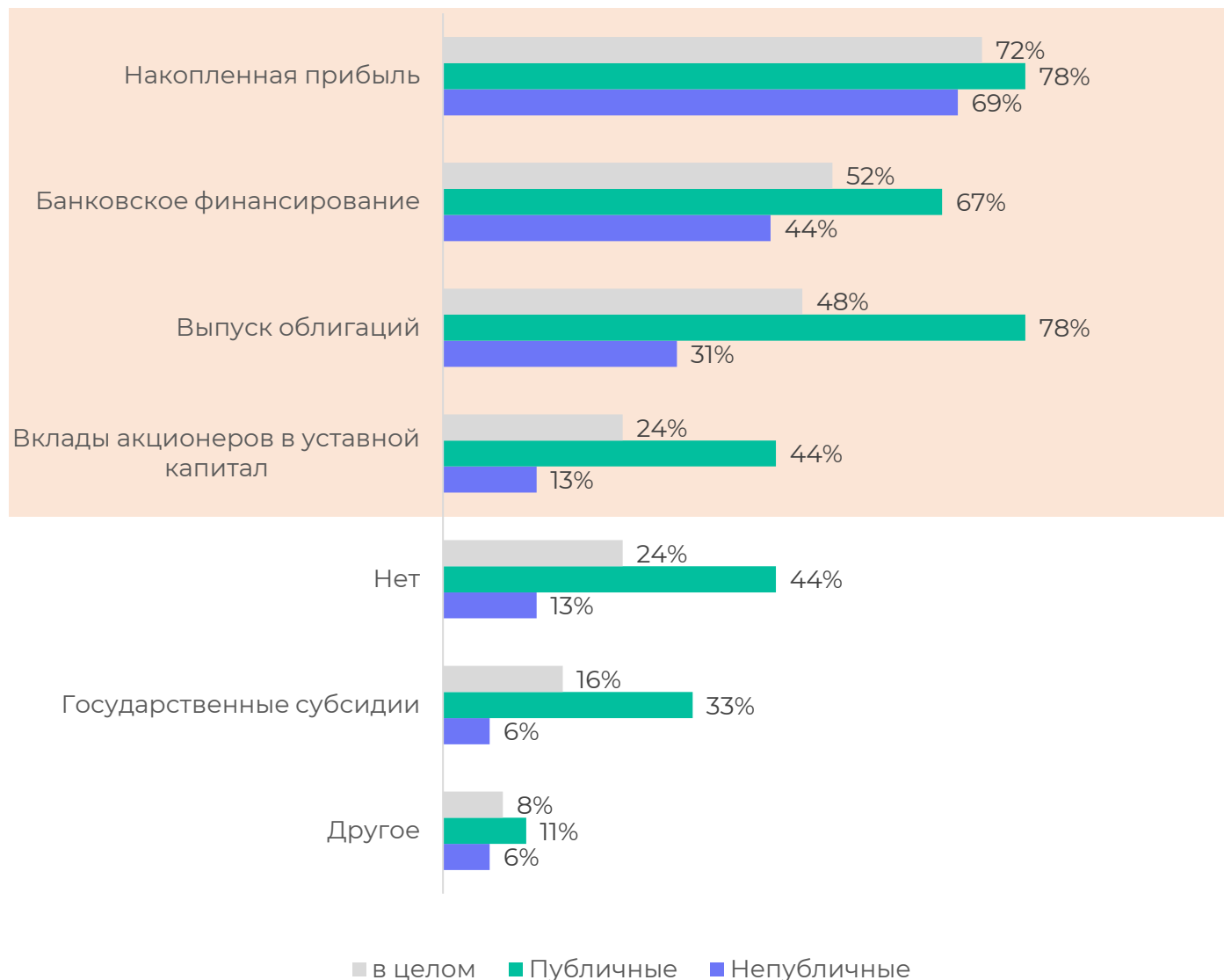


Самооценка технологичности



Портрет респондентов: источники финансирования развития компаний

Множественный выбор



Основным источником финансирования развития компаний для всех респондентов является прибыль.

При этом, публичные компании, в большей степени, также полагаются на долговое финансирование и гос субсидии.

Четверть респондентов ответили, что не финансируют развитие компаний.

Эмитенты **высоко** оценили собственный уровень зрелости корпоративного управления компаний (4.5 из 5), при этом удовлетворенность рынком, а именно ценой акций за последний год, **ниже среднего** (2.8 из 5). На эту же проблематику мы указали в своем исследовании (ссылка).

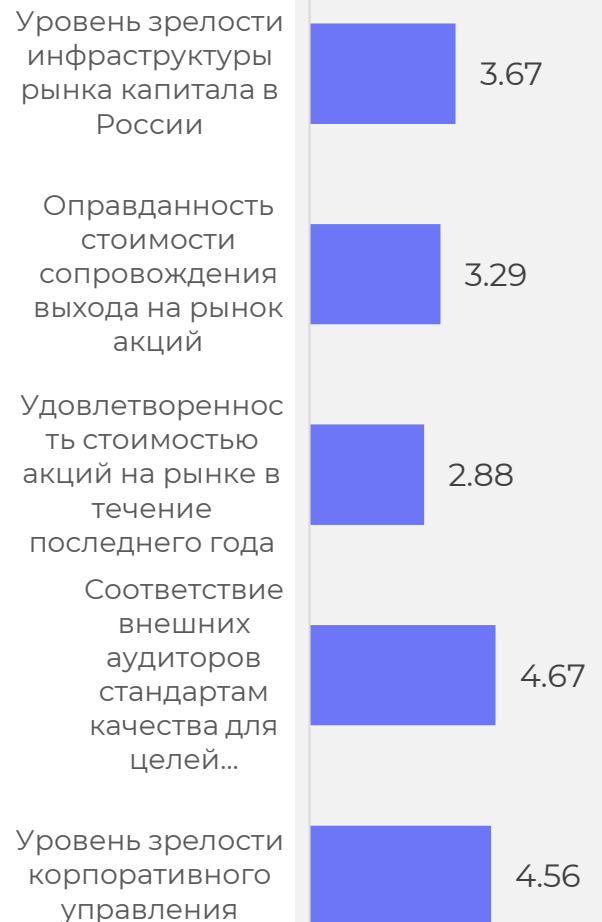
67% эмитентов НЕ планируют увеличивать free float на горизонте 3-5 лет.

89% эмитентов НЕ планируют увеличивать кол-во выпущенных акций на горизонте 3-5 лет.

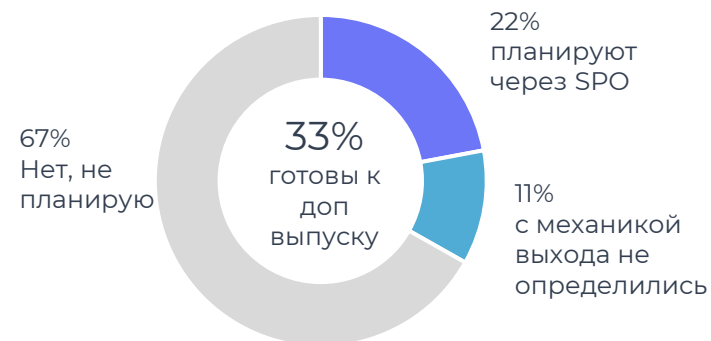
Самооценка и планы: публичные компании

Самооценка удовлетворенности

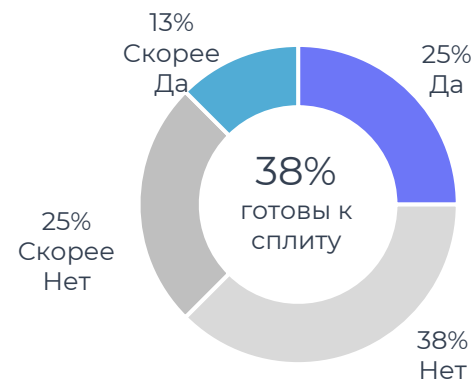
Оценка из 5



Планы по доп выпускам



Планы по сплиту акций



37%

опрошенных
непубличных компаний
планируют IPO на
горизонте 3-5 лет.

Потенциальные эмитенты
оценили свою готовность
к IPO, а также
квалификацию
экспертов, участвующих в
подготовке к IPO на
среднем уровне. Ниже
среднего потенциальные
эмитенты оценили
квалификацию банков-
организаторов.

<25%

из определившихся
только 2 компании не
эмитента допустили free
float > 25%. Остальные
осторожно делят планы
поровну между <10% и
>10< 25%.

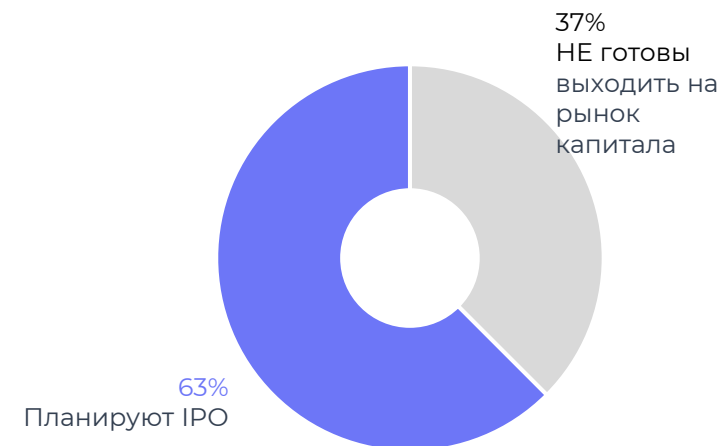
Самооценка и планы: непубличные компании

Самооценка готовности к IPO

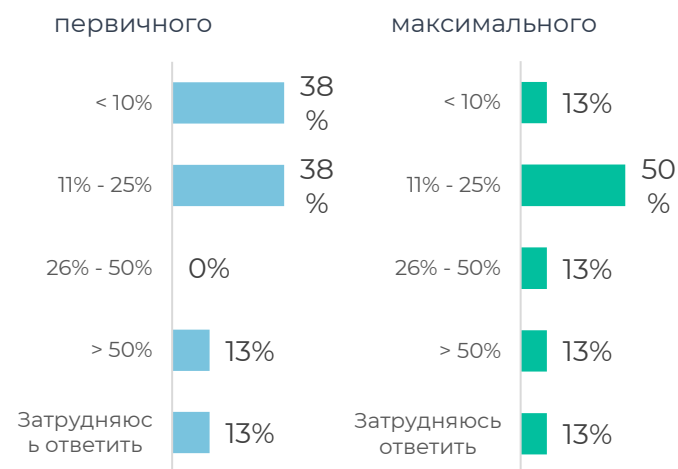
Оценка из 5



Планы по IPO



Доля размещения



ТОП 3

мотива для выхода на рынок капитала:

- привлечение финансирования или альтернатива долговому финансированию
- стимулирование сотрудников (LTIP*)
- продвижение бренда.

При этом для потенциальных эмитентов LTIP является большим приоритетом.

Преимущество статуса публичной компании является не значимым мотивом.

* LTIP - долгосрочная система мотивации сотрудников.

Мотивы для IPO /SPO: стимулирование ключевых сотрудников является важным МОТИВОМ



ТОП 3

стимула для выхода на рынок капитала:

- налоговый арбитраж/субсидии в пользу эмитентов
- стимулирование внутреннего спроса
- привлечение иностранных инвесторов.

Для потенциальных эмитентов также

важными стимулами являются:

- выравнивание подходов к гос поддержке между кредитами и долевым финансированием
- повышение квалификации и доступности экспертизы на рынке капитала.

Стимулы для IPO/SPO: фокус на спрос



ТОП 2

барьера для выхода на рынок:

- заниженная цена акций
- низкий спрос со стороны инвесторов.

При этом, для **не**

эмитентов

дополнительными важными барьерами являются:

- изменение стратегии/инвест плана
- нехватка компетенций для запуска IPO.

Также, **потенциальные**

эмитенты отметили

жесткость ДКП и рыночную практику высоких дивидендов, как барьеры для выхода на рынок.

Барьеры для IPO/SPO: фокус на низкий уровень мультипликаторов и спрос



В нашем опросе мы
сделали фокус на
внедрение LTIP как
мотив выхода на рынок
капитала:

56%

эмитентов запустили LTIP
и еще треть планирует
запуск.

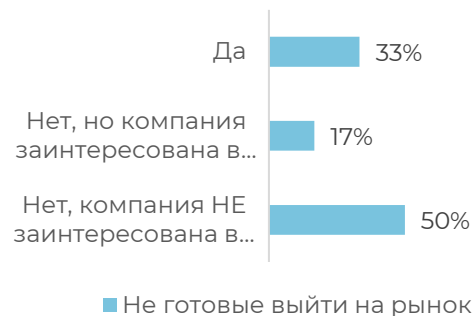
100%

потенциальных
эмитентов
заинтересованы в
запуске LTIP.

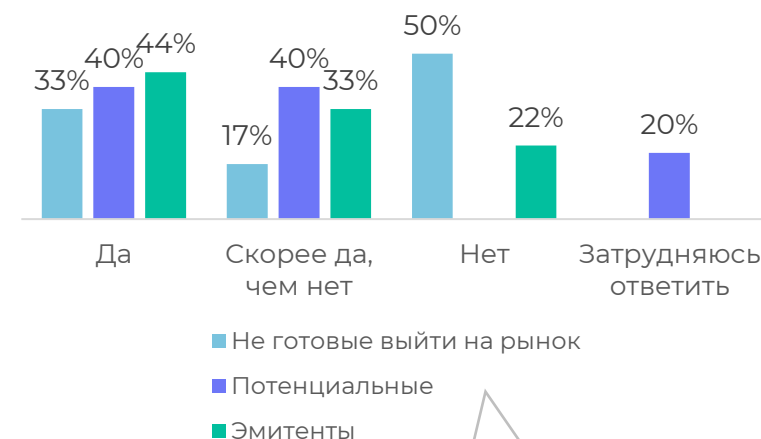
Большинство
респондентов считают,
что выход на рынок
капитала способствует
повышению
привлекательности LTIP.

Фокус на LTIP: компании заинтересованы стимулировать сотрудников увеличивать капитализацию компании

Наличие LTIP



Публичность способствует повышению привлекательности LTIP?



Ответ нет



>50%

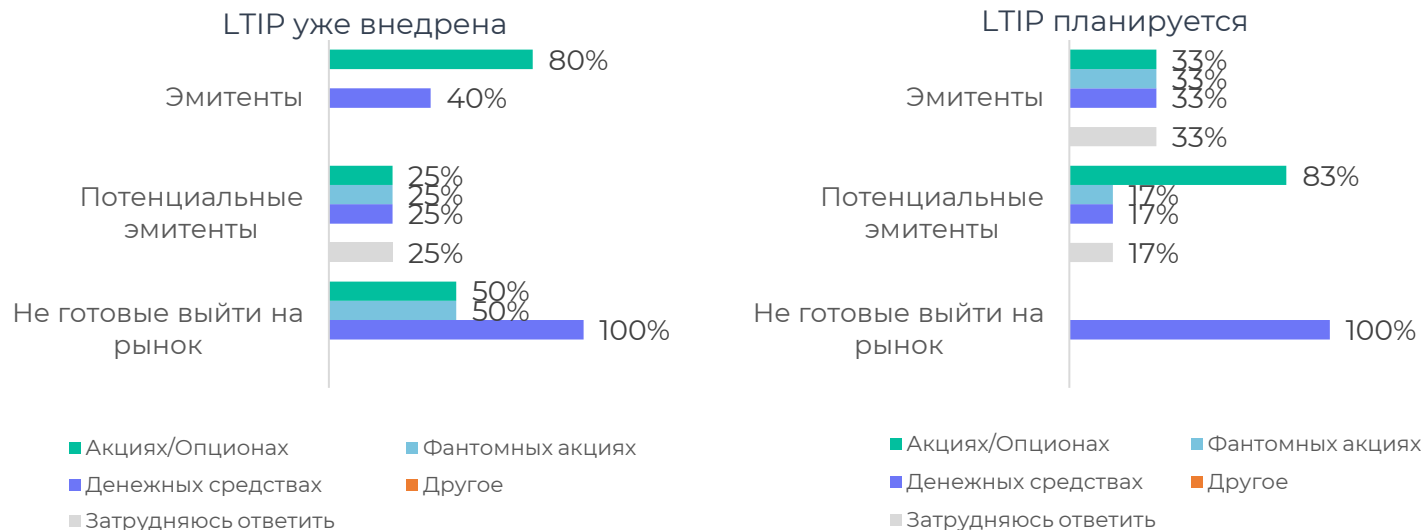
большинство эмитентов
и потенциальных
эмитентов
рассматривают цену
акций компаний, как
целевой базис для LTIP.

<25%

большинство
респондентов
рассматривают узкое
распространение LTIP, с
фокусом на высшее
руководство.

Фокус на LTIP: компании выбирают акции, как базис для стимула ключевых сотрудников

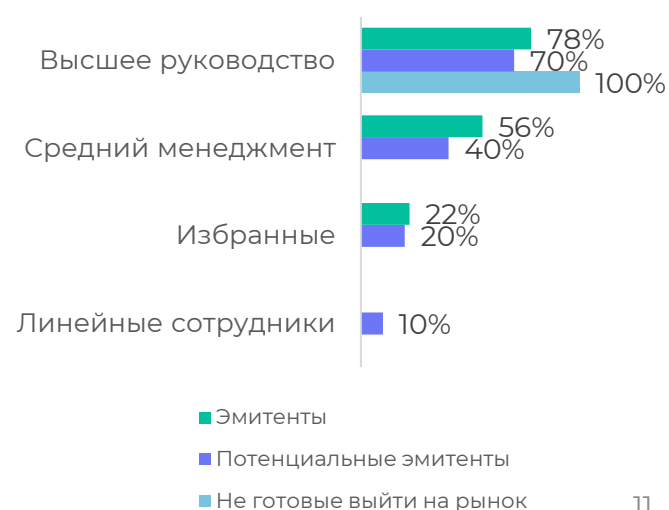
Базис для LTIP



Покрытие LTIP (% сотрудников)

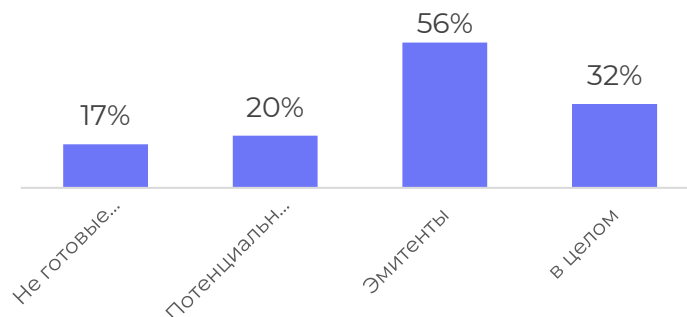


Покрытие LTIP (уровни сотрудников)



Программа негосударственного пенсионного обеспечения (НПО): масштаб внедрения

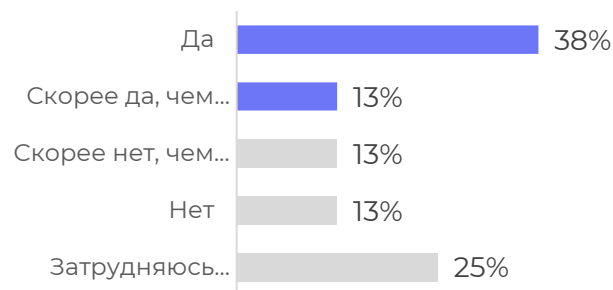
Наличие программы



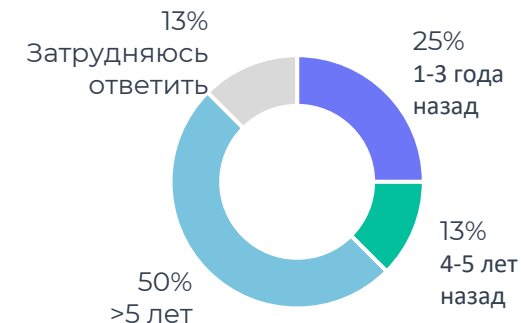
Со-финансирование компании



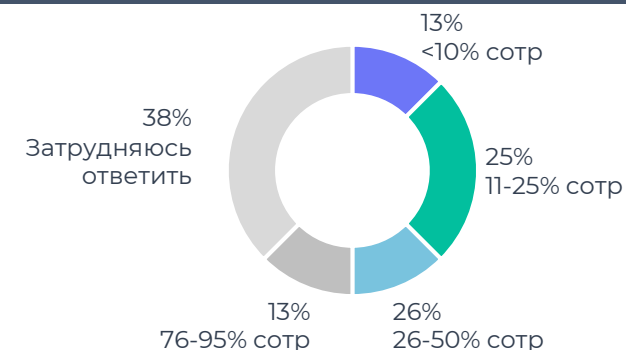
Удовлетворенность НПФ



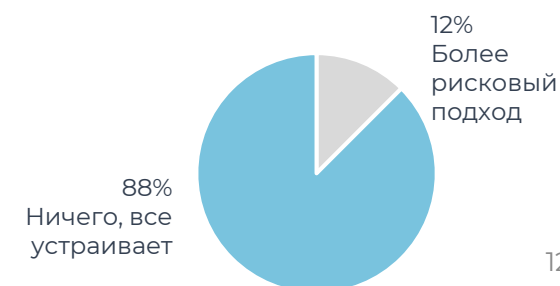
Как давно программа запущена



Доля сотрудников



Что изменить в НПФ



Мы также в рамках опроса сделали фокус на внедрение программ НПО в компаниях, как инструмент долгосрочных сбережений.

Опрос показал, что:

56%

эмитентов внедрили программу НПО, при этом потенциальные эмитенты менее продвинуты (20%).

<50%

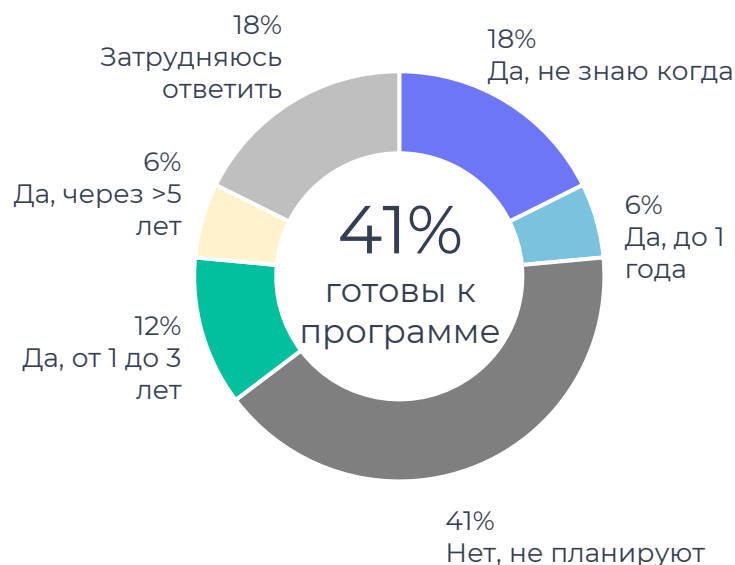
сотрудников участвует в большинстве внедренных программ НПО.

50%

внедривших удовлетворены программами НПО, и большинство не стало бы ничего менять.

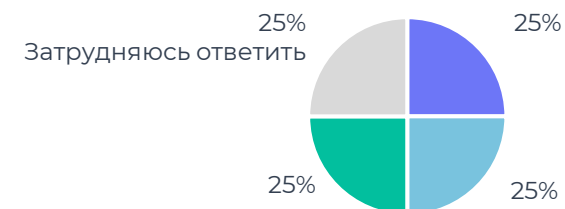
Программа негосударственного пенсионного обеспечения (НПО): планы по внедрению

В целом

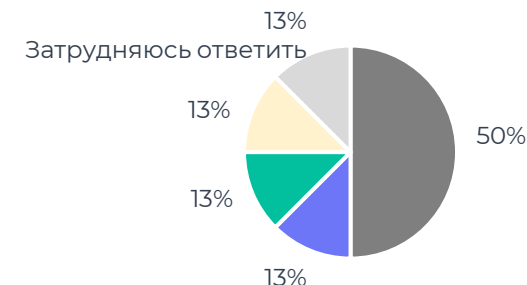


В разрезе групп респондентов

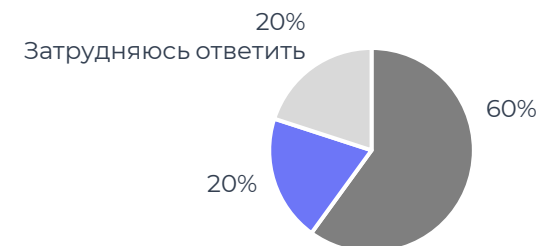
Эмитенты



Потенциальные



Не готовые выйти на рынок акций



41%

респондентов, не внедривших НПО, готовы внедрять программу на разных горизонтах, при этом эмитенты в большей степени готовы к внедрению, чем не эмитенты:

75%

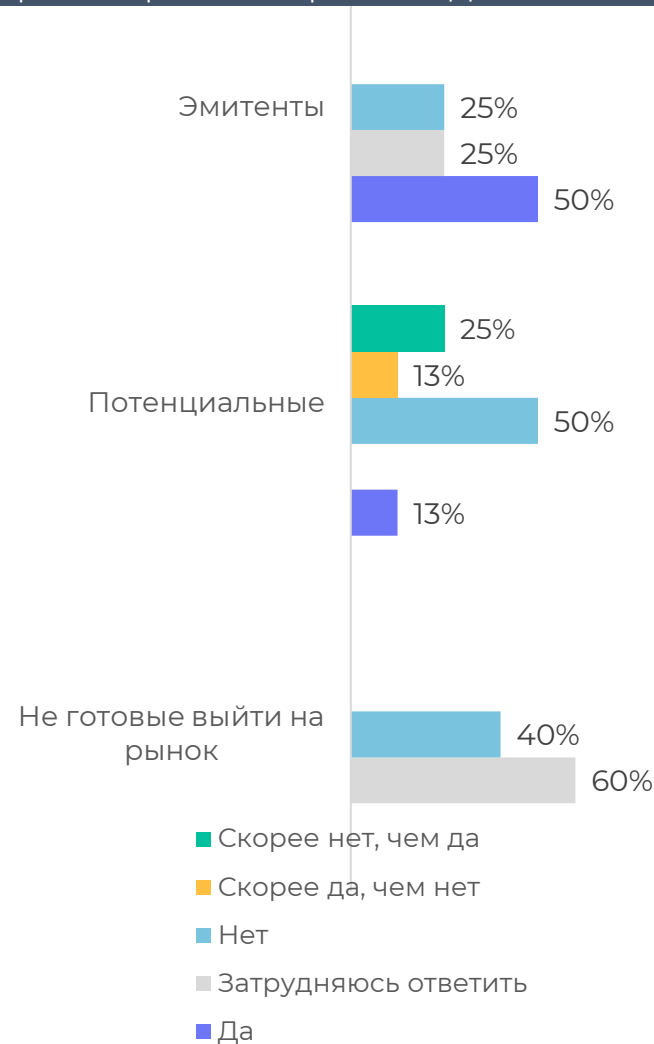
эмитентов, не внедривших программу, готовы к ее внедрению.

37%

потенциальных эмитентов, не внедривших программу, готовы к ее внедрению.

Программа долгосрочных сбережений (ПДС): готовность компаний к со- финансированию

Готовы ли вы предоставлять со-
финансирование в рамках ПДС?



Причины не заинтересованности в со-
финансировании в рамках ПДС

- Это расходы, которые не попадают в категорию льготируемых при налогообложении
- Не считаем это актуальным для компании
- Высокие риски долгосрочного инвестирования в РФ
- Акции компании или опционы на акции (в рамках LTIP) должны работать лучше, чем НПО

В рамках опроса мы также оценили готовность компаний участвовать в со-финансировании в рамках программы ПДС, как инструмент долгосрочных сбережений.

Опрос показал, что:

50%

эмитентов готовы со-финансировать в рамках ПДС.

Не эмитенты в большинстве своем НЕ готовы участвовать в со-финансировании в рамках ПДС. При этом большая часть респондентов, кто не готов со-финансировать не смогли объяснить причину не заинтересованности.

Наблюдения в рамках исследования

Ниже мы представляем основные наблюдения, которые мы получили в рамках нашего исследования:

1. Эмитенты, участвовавшие в исследовании, высоко самооценили свой уровень корпоративного управления. При этом, большинство публичных компании не довольны уровнем цены акций на рынке в течение последнего года. Низкий уровень мультипликаторов был обозначен текущими эмитентами, как основной барьер для увеличения free float.

При этом, потенциальные эмитенты готовы разместить в рынок не более 25% акций.

2. Стимулирование ключевых сотрудников (LTIP) является важным мотивом выхода на рынок акций как для существующих эмитентов, так и для потенциальных.

3. Важным барьером для выхода на рынок является низкий спрос со стороны инвесторов. Большинство респондентов обозначило важность стимулирования спроса как внутри страны, так и привлечение иностранных инвесторов.

4. Еще одним важным стимулом для привлечения компаний на рынок капитала, респонденты обозначили усиление налоговых льгот и сонастройку налогового арбитража в пользу инструментов долевого капитала.

5. Интересное обнаружение, что публичные компании в большей степени готовы к участию в пенсионных программах, а также со-финансированию в рамках ПДС. Более того, больше половины опрошенных эмитентов уже внедрили программу НПО. При это непубличные компании сдержанно относятся к программе ПДС.

Центр банковского консалтинга и прикладных исследований Финансового университета при Правительстве РФ

Исследовательско-
образовательный центр,
способствующий
опережающему развитию
финансовой отрасли России

E-mail: consult@fa.ru

Немного о нас

Центр объединяет в одной команде опытных бизнес-практиков, академических гуру, ведущих аналитиков, финансистов. Занимается исследованием и анализом тем и проблем, актуальных для банковской отрасли с фокусом на завтрашний день

Эксперты Центра консультируют управленческие команды и топ-менеджеров банков и финансовых организаций по вопросам инноваций, трансформации, кибербезопасности, повышения эффективности различных бизнес-процессов

Центр проводит актуальные отраслевые исследования и представляет независимый источник качественной аналитики с использованием математических и социологических методов исследования. Команда Центра создает практико-ориентированные образовательные программы с учетом отраслевых бенчмарков и международного опыта для банков, учебных заведений, отраслевых институтов и ведомств