

Перспективы
привлечения инвесторов
в российские компании
высокотехнологического
сектора

Март 2020 года

Вопросы исследования

Как повысить

инвестиционные ожидания
инновационных предприятий?

Как заинтересовать

инновационные предприятия
в размещении в России?

Есть ли в России

перспективные инновационные
компании для инвестиций?

Как сделать

инвестиции в быстрорастущие
технологические компании
доступными и безопасными
для широкого круга частных
инвесторов?



Содержание

1	Инвестиционная среда: сектор высоких технологий в России и мире.....	2
2	Международная практика привлечения инвесторов в технологические компании.....	8
3	Международные примеры защиты и гарантий для инвесторов.....	12
4	Возможные меры по привлечению частных инвестиций в России.....	14
	Заключение.....	17
	Контактная информация.....	17

1 Инвестиционная среда: сектор высоких технологий в России и мире

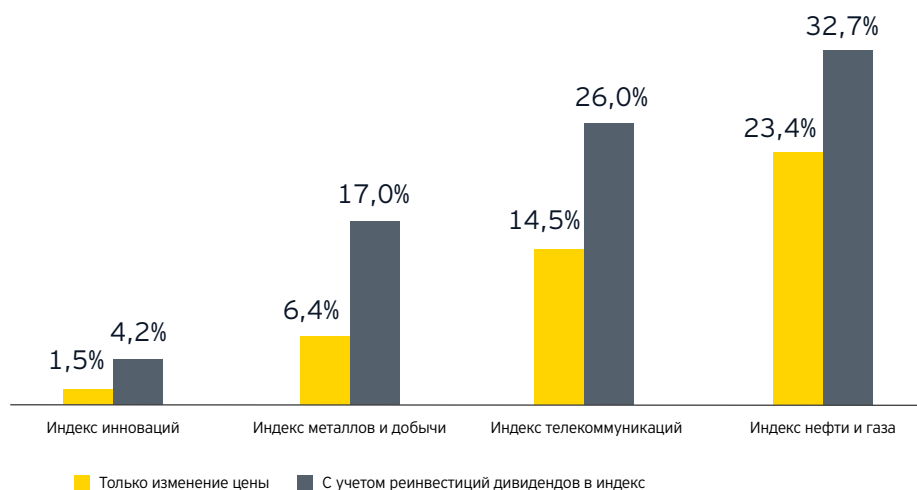


Снижение активности на рынке IPO в России

В настоящее время рынок IPO российских компаний переживает долгосрочный спад. В сравнении с мировым рынком количество отраслей, представленных среди российских публичных компаний, ограничено: доминируют сырьевые компании, а доля высокотехнологичных низка. Поэтому появление дополнительных инструментов в виде ликвидных акций высокотехнологичных компаний на локальных биржах может оказаться стимулирующим фактором для общего роста количества и качества сделок, повышения объемов торгов, улучшения ликвидности и развития рынка в целом.

Для успешной реализации планов по проведению IPO российских компаний высокотехнологичного сектора на локальных биржах необходимы дополнительные меры поддержки компаний в процессе выхода на IPO, разработка отдельных требований и правил для таких компаний, гарантии защиты прав инвесторов, возможность участия в IPO российских и иностранных институциональных инвесторов, а также создание положительного информационного фона.

Общий доход от инвестиций в индексы акций Московской биржи с 19 ноября 2018 по 19 ноября 2019 года



Источник: Bloomberg.

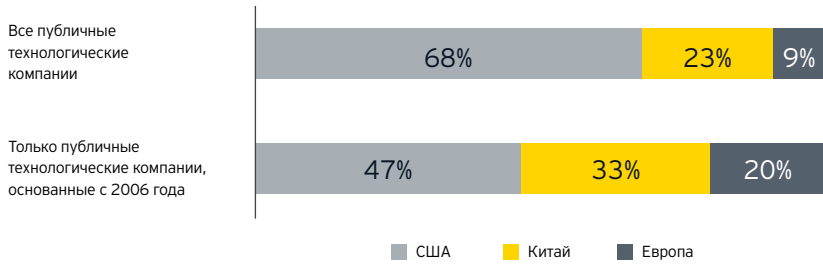
Примечание: рассчитано значение total shareholder return (TSR) для четырех индексов акций МосБиржи.

Относительно низкая ликвидность и доходность, а также ограниченный выбор компаний для инвестиций – это объективная реальность, которая ждет инвестора в высокотехнологичные компании российского рынка.

Сейчас отраслевые индексы акций Московской биржи наглядно демонстрируют низкую доходность акций высокотехнологичного сектора, которые проигрывают сырьевым отраслям и телекому.

Выходы на биржу высокотехнологичных компаний все еще большая редкость. За последние пять лет только одна инновационная компания из России провела публичное размещение акций. В мае 2019 года состоялся выход hh.ru (HeadHunter Group PLC) на биржу Nasdaq, где треть капитала компании была размещена за 220 млн долларов США. Основными барьерами для других российских компаний сектора выступили макроэкономическая ситуация и недостаток платежеспособного спроса со стороны инвесторов.

Доля трех стран (регионов) в капитализации технологических компаний



Источник: S&P Global Market Intelligence.

Доля технологических компаний в общем числе и капитализации публичных компаний по странам*



Источник: расчеты EY по данным Bloomberg.

* Примечание: данные на 7 ноября 2019 года; географическая привязка компании определяется по стране размещения штаб-квартиры и менеджмента (country of domicile); компании технологического сектора выбраны согласно отраслевому классификатору Bloomberg (BICS).

Соединенные Штаты Америки по-прежнему привлекают внимание инвесторов и технологических компаний. Так, почти половина компаний, работающих в секторе интернет- и программного обеспечения, размещались в США, треть - в Китае, и только 20% - в Европе.

Доля технологических компаний среди тех, что котируются на биржах, все еще невелика.

Чем объясняются такие результаты:

- ▶ В США средняя капитализация технологических компаний почти в 1,75 раза выше, чем капитализация публичных компаний из всех отраслей.
- ▶ В Южной Корее средняя капитализация технологических компаний выше в 1,7 раза, чем во всех отраслях. Так как доля технологических компаний в стране большая, и они дороже стоят, то почти 30% капитализации фондового рынка в стране приходится на такие компании.
- ▶ В Германии и Японии технологические компании стоят в среднем дешевле остальных.

Значение рынка IPO для высокотехнологических компаний

Проведение IPO является важным шагом компании для перехода на новый уровень развития. Получение дополнительного финансирования, доступ на международные рынки, приведение процессов в компании в соответствие с лучшими мировыми практиками – все это дает толчок к дальнейшему росту бизнеса.

С 2012 года, по данным CB Insights, объем полученного финансирования компаниями, находящимися в pre-IPO стадии, увеличился почти в 17 раз

(с 1,55 до 26,33 млрд долларов США), при этом количество сделок увеличилось со 111 до 209. В последние пять лет быстрорастущие компании технологического сектора в мире стали с осторожностью относиться к выходу на публичные рынки, имея свободный доступ к большому числу венчурных фондов и прямым инвестициям.

Тем не менее, рынок IPO высокотехнологических компаний по-прежнему остается привлекательным и самым активным. По данным исследования EY Global IPO trends, среди состоявшихся в 2019 году IPO, самая значительная доля – 23% всех сделок – это размещения компаний технологического сектора.

Развитие российского рынка цифровых технологий и инвестиций

Несмотря на сложности последнего времени, российский рынок цифровых технологий, несомненно, является привлекательным. По данным экспертов Skolkovo Ventures, с 2011 по 2015 год объем рынка высоких технологий вырос на 59%, а в денежном выражении – на 17,9 млрд долларов США. Кроме того, цифровая экономика будет играть значительную роль в будущем росте всей экономики страны.



Также эксперты Skolkovo Ventures считают, что эффект от цифровизации экономики к 2025 году составит более 60 млрд долларов США, а доля в росте ВВП превысит 19%¹.

Как следствие, российский рынок венчурного финансирования высокотехнологичных компаний активно развивается. Объем инвестиций на этом рынке, по данным Российской венчурной компании, увеличился с 165,2 млн долларов США в 2016 году² до 433,7 млн долларов США в 2018 году³. Однако, несмотря на комплекс мер, предпринятых правительством РФ для поддержки компаний высокотехнологичного сектора, российские компании встречают трудности на стадии активного роста, как раз когда необходимо дополнительное финансирование. Зачастую компании, уже достигшие определенного уровня развития, не могут получить доступ к необходимым финансовым ресурсам. Проведение IPO на мировых площадках является для большинства из них невыполнимой задачей.

Размещения на локальных площадках могут стать для таких компаний хорошей возможностью получить доступ к финансированию. Более того, размещение на внутреннем рынке позволит получить опыт, создаст условия для дальнейшего развития, позволит менеджменту и собственникам привести процессы в компании к определенным стандартам.

Препятствия для технологического предпринимательства в России

Нехватка денег снова выходит на первое место и является основной проблемой большинства российских стартапов - так считают 63% респондентов, принявших участие в исследовании «Стартап Барометр 2019»⁴ (опрос 300 ИТ-предпринимателей, инициатором которого выступил венчурный инвестор Алексей Соловьев в партнерстве с Фондом развития интернет-инициатив и компанией EY). Вторым барьером на пути развития российского технологического предпринимательства основатели назвали низкую заинтересованность стратегических инвесторов в инновационных продуктах (45%), на третьем месте - нехватка квалифицированного персонала (37%) и общеэкономическая и политическая ситуация в стране (34%). Более трети респондентов считают, что деятельность институтов развития и программы правительства не принесли им никакой пользы.

Среди российских технологических компаний есть перспективные эмитенты

В России сектор высокотехнологичного бизнеса активно развивается. Стабильность макроэкономических показателей позволяет развивать рублевые финансовые инструменты и отечественные площадки.

В этом смысле наиболее перспективны компании, которые нацелены на большие и растущие рынки в России или имеют прицел на глобальные рынки, а также находятся в тренде самых передовых технологий и являются лидерами в своих нишах. Инвесторам могут уже сейчас быть интересны компании, имеющие планы или потенциал в горизонте пяти лет выйти на IPO или быть проданными стратегическому инвестору. Чтобы сделка была выгодна всем участникам, средняя рыночная стоимость таких компаний, исходя из опыта EY, должна превышать 10 млрд рублей.

EY проанализировала крупнейшие технологические компании и считает, что потенциально на биржу способны выйти около двух десятков компаний, чья суммарная капитализация может превысить 10 млрд долларов США.

¹ Эффект от цифровизации оценивается по показателю валовой добавленной стоимости и показывает вклад в ВВП. 60 млрд долларов США – потенциальный эффект от цифровизации экономики с 2019 по 2025 год.

² Обзор венчурной индустрии России за 2016 год «MoneyTree - Навигатор венчурного рынка».

³ Обзор венчурной индустрии России за 2018 год и первую половину 2019 года «MoneyTree - Навигатор венчурного рынка».

⁴ Исследование российского рынка технологического предпринимательства «Стартап Барометр», 2019 год.

Национальный проект «Цифровая экономика» включает в себя задачу простимулировать инвестиции в новые сферы, увеличив долю затрат на развитие цифровой экономики в ВВП в три раза.

Проблемы российского публичного рынка

- ▶ Дефицит институциональных инвесторов.
- ▶ Слабое, хотя и растущее присутствие широкого круга розничных инвесторов. Потенциал развития сектора велик. Так, в месяц регистрируется до 150 тыс. новых счетов на Московской бирже (в начале года - 100 тыс.), за год число счетов выросло на 1,5 млн и достигло 3,5 млн, а к 2022 году может достичь 6 млн⁵.
- ▶ Отсутствие системной аналитики по технологическим отраслям и компаниям.
- ▶ Отсутствие нишевых инвесторов, специализирующихся на технологических секторах.
- ▶ Отсутствие большого количества историй успеха.
- ▶ Отсутствие класса pre-IPO фондов.
- ▶ Проблема с качественным освещением возможностей. Основной информационный фон влияет скорее на дисконт рынка.

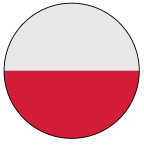
⁵ Московская биржа (декабрь 2019).



Международная практика привлечения инвесторов в технологические компании⁶



⁶ Публичная информация, доступная на сайтах регуляторов, фондовых бирж и специализированных информационных ресурсов.



Польша

Усиление домашнего рынка капитала

Польша была лидером среди стран-членов ОЭСР по доходности инвестиций пенсионных фондов по итогам 2016 года - 8,3% годовых, а более 50% своих инвестиций пенсионные фонды держали в акциях. Такое распределение активов можно объяснить поправками в законодательство Польши от 2014 года, которые временно запретили пенсионным фондам инвестировать в государственные облигации и обязали в последующие годы вложить 75% своих активов в акции с постепенным уменьшением их доли до 15% к 2017 году. Также инвестиции в зарубежные финансовые инструменты не должны превышать 30% от стоимости активов пенсионного фонда.

Международные партнерства

Польша стремится привлекать технологические компании и инвесторов из стран Центральной и Восточной Европы с помощью программы WSE IPO Partner (международный IPO-партнер Варшавской фондовой биржи). Это маркетинговая инициатива WSE, которая информирует иностранные компании и профессиональных инвесторов о преимуществах размещения в Варшаве, расширяя пул инвесторов, готовых участвовать в IPO на WSE.

Создание экосистемы

Варшавская фондовая биржа управляет двумя партнерскими программами, которые помогают создавать экосистему сервисных компаний, работающих с биржей и эмитентами:

- ▶ WSE IPO Partner to SMEs - ориентирована на малый и средний бизнес (участвуют юридические фирмы, аудиторы, финансовые консультанты и брокеры).
- ▶ WSE Primary Market Leaders - ориентирована на крупный бизнес, предъявляет более строгие требования к сервисным компаниям.



Израиль

Информирование инвесторов о технологических компаниях на Тель-Авивской фондовой бирже (TASE)

TASE выбрала несколько независимых аналитических фирм (Frost & Sullivan, Edison) для подготовки регулярных обзоров технологических и биомедицинских компаний, акции которых обращаются на TASE.

Подготовку отчетов оплачивает биржа, для инвесторов они бесплатны и доступны на сайте TASE. Цель проекта - снять информационный барьер и помочь инвесторам лучше понять публичные технологические компании в Израиле.

Упрощенные правила IPO для технологических компаний

TASE смягчает требования для проведения IPO молодыми технологическими компаниями. Среди последних нововведений:

- ▶ снижено требование к минимальному количеству акций в обращении (public free-float rate);
- ▶ снято ограничение на минимальное количество лет работы компании перед IPO;
- ▶ снято ограничение на минимальный уровень уставного капитала перед IPO (shareholder's equity level).

Благодаря этим мерам удалось снизить сроки и стоимость размещения на бирже для технологических компаний, привлечь больше молодых организаций и предоставить широкий выбор потенциальным инвесторам. Так, компании сектора информационных технологий и телекома составляют более 10% от всех торгующихся на бирже Израила.

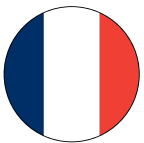


Прибалтика

Создание торговых площадок для растущих компаний

Nasdaq Baltic – основной биржевой оператор Эстонии, Латвии и Литвы. В 2007 году биржа запустила альтернативный рынок First North, который предлагает небольшим, молодым и быстрорастущим компаниям упрощенные условия размещения и возможность со временем перейти на основной рынок биржи.

Компании на альтернативном рынке Nasdaq Baltic предлагают инвесторам инструменты с более высокими рисками и доходностью, привлекая тем самым новые категории фондов.



Франция

Большинство программ по выводу технологических компаний на биржу во Франции ориентированы на стартапы, а не на инвесторов.

Самый известный пример – программа TechShare, организованная биржей Euronext. В рамках программы предприниматели проходят обучение,

участвуют в технических семинарах и общаются с коучами из аудиторских, юридических и коммуникационных компаний.

Другая программа от Euronext – Trade & Leverage. Она открывает доступ недавно прошедшим листинг технологическим компаниям к набору услуг по взаимодействию с инвесторами от заранее выбранных провайдеров (цель – увеличить объем торгов и ликвидность акций). Какие именно услуги:

- ▶ организация мероприятий для инвесторов;
- ▶ технологические решения для организации вебинаров и конференц-звонков;
- ▶ закрепленный за компанией аналитик рынка ценных бумаг.

Недостатка в инвесторах нет из-за экономической интеграции европейских стран и доступности французского рынка для институциональных инвесторов из США.

До половины инвестиций в IPO французских технологических компаний на Euronext может приходиться на американские фонды. Это связано с тем, что европейские инвесторы не всегда глубоко разбираются в технологиях, в отличие от фондов из США или Азии.

Технологические компании, которые проводят IPO на бирже Euronext обычно растут медленнее, чем те, кто смог разместиться на Nasdaq.

Среди участников рынка и регуляторов есть мнение, что в Европе нужно создать новую биржу для технологических компаний – аналог Nasdaq в США.

Особенность Франции и Европы в том, что успешные стартапы часто предпочитают «продаться» корпоративному покупателю, а не выходить на биржу.



Швеция

Spotlight – основная торговая площадка для технологических и быстрорастущих компаний в Швеции.

Ключевые меры защиты инвесторов заключаются в снижении информационных рисков благодаря налаженной работе с эмитентами.

Spotlight предлагает набор сервисов для технологических компаний, готовящихся к IPO или уже его прошедших.

До IPO

- ▶ Организация тренингов по работе с инвесторами (IR) и по обеспечению соответствия требованиям шведского законодательства к публичным компаниям.
- ▶ Юридическая и финансовая проверка бизнеса (due diligence).
- ▶ Проверка инвестиционного меморандума или проспекта эмиссии.

После IPO

- ▶ За каждой публичной компанией закрепляется эксперт по регулированию, который разъясняет законы, правила и требования к публичным компаниям.

- ▶ Каждая разместившая свои акции компания получает собственную IR-страницу на сайте Spotlight, где инвесторы узнают ключевые новости о компании.
- ▶ Профессиональная проверка пресс-релизов и доступ к новостным агентствам (например, Finwire и Direkt).

Также Spotlight проводит еженедельный подкаст для инвесторов (Ophelia Invest Talks), который транслируется на сайте биржи.

Все услуги предоставляются специалистами Spotlight или партнерскими компаниями за фиксированную месячную плату.



Великобритания

Альтернативный инвестиционный рынок Лондонской фондовой биржи (LSE AIM) – ключевая площадка для размещения растущих и технологических компаний, которая предъявляет к ним более гибкие требования, чем основной рынок биржи.

AIM предлагает комплексный и гибкий подход к компаниям-эмитентам, чтобы обеспечить прозрачность и справедливость рынка, защищая тем самым интересы инвесторов.

Ключевую роль в этом процессе играют номинированные советники (Nominated Advisers / Nomads), в роли которых часто выступают инвестбанки, консалтинговые и аудиторские фирмы.

Номинированные советники выступают в роли сторожа (gatekeeper), советника и регулятора для компаний на AIM. Они объясняют эмитентам правила биржи и каким требованиям они должны соответствовать. Считается, что деятельность таких советников снижает издержки регулирования.

Когда инвесторы или СМИ находят примеры мошенничества со стороны эмитентов AIM, деятельность их номинированных советников подвергается критике (например, из-за некачественно проведенной процедуры due diligence).

Экономический эффект

Компания «Грант Торнтон» подсчитала прямой экономический эффект, который обеспечивают размещенные на AIM компании⁷:

- ▶ приносят ежегодный дополнительный вклад в размере 14,7 млрд фунтов в ВВП Великобритании;
- ▶ поддерживают 430 тыс. рабочих мест;
- ▶ платят 2,3 млрд фунтов налогов;
- ▶ поставщики размещенных на AIM компаний поддерживают еще 155 тыс. рабочих мест и добавляют 5 млрд фунтов в ВВП.



Индия

Совет по ценным бумагам и биржам Индии (SEBI, регулятор финансового рынка) смягчает условия листинга технологических компаний и требования к инвесторам. Это помогает привлекать новых инвесторов, которые раньше не могли себе позволить участие в IPO технологической компании.

Какие требования меняются:

- ▶ Сейчас институциональным инвесторам должно принадлежать не менее 25% акций компании до IPO (раньше порог был выше – 50%).
- ▶ Чтобы привлечь новых инвесторов, SEBI снизил минимальную заявку и торговый лот при IPO технологического стартапа до 200 тыс. рупий (~3 тыс. долларов США) с 1 млн рупий ранее.
- ▶ Теперь после IPO любому инвестору, в том числе розничному, может принадлежать более 25% компании (раньше 25% капитала были максимальным уровнем для одного инвестора). Это делается, в частности, для привлечения крупных инвесторов, заинтересованных в больших сделках.

Для стартапов в Индии также была создана специальная торговая площадка – Innovators Growth Platform, IGP (аналог AIM на Лондонской фондовой бирже).

⁷ «Экономический эффект от AIM», Грант Торнтон, апрель 2015 года.

Международные примеры защиты и гарантий для инвесторов



Европейский инвестиционный фонд предоставляет кредитные гарантии для стартапов

Европейский инвестиционный фонд (European Investment Fund, EIF) продолжает поддерживать инновационные компании и стартапы, предоставляя гарантии по выданным им займам.

В 2019 году EIF заключил новое соглашение с французской организацией по поддержке предпринимателей Bpifrance. EIF гарантирует возврат 50% займов, выданных Bpifrance инновационным компаниям и стартапам.

Гарантии распространяются на:

- ▶ Займы, выданные малому и среднему бизнесу на возмещение расходов, связанных с коммерческим запуском инновационных продуктов или услуг. Общая сумма гарантий составит до 200 млн евро, благодаря которым может быть выдано до 400 млн евро кредитных средств.
- ▶ Займы на привлечение посевного финансирования (seed capital financing), благодаря которым

стартапы получают дополнительную ликвидность во время проведения кампании по привлечению финансирования. Сумма выданных гарантий составит до 100 млн евро, что обеспечит до 200 млн евро кредитных средств.

Новые гарантии от EIF снизят риски и расширят линейку финансовых продуктов, которые Bpifrance предлагает стартапам и малому бизнесу на ранних этапах развития.

Дочерняя компания Всемирного банка защищает инвестиционные проекты от некоммерческих рисков

Многостороннее инвестиционное гарантийное агентство (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA, член группы Всемирного банка) предоставляет защиту от политических и некоммерческих рисков для корпораций и финансовых организаций, инвестирующих в проекты на территории развивающихся стран.

Гарантии MIGA покрывают следующие риски:

- ▶ войны и террористические акты;
- ▶ нарушение контрактов государством, на территории которого ведется инвестиционный проект;
- ▶ конфискация собственности инвестора государственными структурами;
- ▶ невозможность конвертации местной валюты, а также сложности с выводом средств за пределы страны из-за действий государства.

Гарантии выдаются на срок от 1 года до 15 лет. После заключения договора с инвестором MIGA не имеет права его расторгнуть. Но получатель гарантии может сократить или полностью отменить действие гарантии без каких-либо штрафных санкций.

Гарантии MIGA выдаются на сумму до 250 млн долларов США и покрывают до 90% инвестиций в акционерный капитал или до 95% займа при долговом финансировании.

4 Возможные меры по привлечению частных инвестиций в России



Основываясь на лучших мировых практиках и мнении участников рынка, мы предлагаем инициативы, которые помогут решить задачу привлечения частных инвестиций в высокотехнологичный бизнес в России.

Компенсация затрат на подготовку выхода на биржу для небольших компаний технологического сектора

Инициатива подразумевает покрытие расходов на подготовку выхода технологических компаний на биржу, включая разработку проспектов по западным стандартам, маркетинг (background fraud, compliance, due diligence), а также отдельную целенаправленную работу по созданию прозрачности для иностранных инвесторов. Это возможно осуществить с помощью субсидирования 50% издержек по подготовке IPO после сделки, как, например, в Польше (за счет средств ЕС). В России уже есть программа компенсации до половины издержек по листингу на Рынке инвестиций и инноваций (РИИ) Московской биржи, однако она практически не работает, поскольку оператор выдачи компенсаций - Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере - имеет мандат на работу только с малыми инновационными компаниями, которые по определению не могут выйти на биржу в силу небольшого размера.

Введение гарантии для акционерных инвестиций (downside protection)

Создание системы предоставления государственных гарантий возвратности средств может стать одним из решений. Параллельно важно разработать механизмы, исключающие риск влияния государства на ИТ-компании, а также обеспечить создание и внедрение механизмов защиты интеллектуальной собственности.

Формирование специальных привлекательных режимов налогообложения для инвесторов

Решить эту задачу позволит введение налога на прирост капитала (для частных и институциональных инвесторов). Кроме того, сохраняя действующий режим на РИИ, необходимо повысить допустимый размер капитализации компаний (сейчас - 25 млрд рублей) до 50 млрд рублей, а также уменьшить налогооблагаемую базу на долю объема венчурных инвестиций при расчете налога на прибыль.

Стимулирование создания pre-IPO фондов

Важно расширить практику применения якорных инвестиций в сделках IPO со стороны институтов развития. В России есть позитивный опыт, например проекты Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ). Развитие этой системы сыграет большую роль в повышении ликвидности компаний высокотехнологичного сектора. Первым шагом к созданию публичной капитализации может выступить стимулирование выпуска биржевых облигаций, в частности субсидирование ставки купона, субсидирование подготовки выпуска, поручительство/гарантии от институтов развития.

Допуск и стимулирование НПФ к выходу на биржевой публичный рынок технологических компаний

Понадобится снять регуляторные барьеры для инвестирования средств НПФ в высокотехнологичные компании, а также ввести KPI по инвестированию в акции таких компаний. Сейчас НПФ не имеют стимулов

для диверсификации портфеля. Диверсификация инвестиций возможна с помощью создания фонда, несущего основные риски. Для этого необходимы изменения требований регуляторов к структуре портфеля, которые позволят оценивать риски в целом, а не по каждому активу. В частности, следует убрать лишние административные барьеры, вывести сегмент РИИ-прайм из 10-процентного лимита высокорисковых активов (можно ввести отдельный лимит), что даст возможность создать положительную мотивацию у НПФ и других институциональных инвесторов.

Выход ценных бумаг высокотехнологичных компаний на рынок В2С

Это возможно сделать с помощью создания краудфандинговых схем, а также целевого использования маркетплейсов как удобной инфраструктуры для привлечения частных инвесторов в высокотехнологичные растущие компании с сильным розничным брендом.

Другие меры поддержки

- ▶ Разработка образовательных программ.
- ▶ Повышение культуры инвесторов и компаний, которые привлекают частные инвестиции.
- ▶ Формирование информационно-аналитической инфраструктуры для инновационно-технологического сегмента публичного рынка капитала.
- ▶ Стимулирование независимой аналитики (подготовка аналитических отчетов по отраслям и компаниям).
- ▶ Формирование инвестиционно-предпринимательского сообщества.
- ▶ Продвижение индексов и рейтингов технологических компаний.
- ▶ Создание специализированного информационно-аналитического портала.
- ▶ Проведение маркетинговой и просветительской работы среди широкого круга инвесторов.

Заключение

Основная проблема российского венчурного рынка заключается в отсутствии выходов на IPO. Локальная биржа могла бы стать важнейшим институтом по системному обеспечению решения этой задачи. Московская биржа уже создала инфраструктуру (Рынок инноваций и инвестиций), которая нацелена помочь инновационным компаниям получить инвестиции для своего развития. Такая поддержка позволит качественно изменить структуру российского рынка ценных бумаг высокотехнологичных компаний. В свою очередь, наличие серийных IPO технологических компаний обеспечит формирование капитализированного сегмента на бирже.

Контактная информация



Антон Устименко

Партнер, руководитель направления по оказанию услуг компаниям сектора технологий, медиасектора и отрасли связи, Центральная, Восточная, Юго-Восточная Европа и Центральная Азия

Тел.: +7 (495) 755 9918
anton.ustimenko@ru.ey.com



Геннадий Шинин

Партнер, руководитель направления по оказанию услуг финансовым учреждениям в СНГ

Тел.: + 7 (495) 641 2936
gennadiy.a.shinin@ru.ey.com

Краткая информация о компании EY

EY является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Наши знания и качество услуг помогают укреплять доверие общественности к рынкам капитала и экономике в разных странах мира. Мы формируем выдающихся лидеров, под руководством которых наш коллектив всегда выполняет взятые на себя обязательства. Тем самым мы вносим значимый вклад в улучшение деловой среды на благо наших сотрудников, клиентов и общества в целом.

Мы взаимодействуем с компаниями из стран СНГ, помогая им в достижении бизнес-целей. В 19 офисах нашей фирмы (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Владивостоке, Тольятти, Алматы, Нур-Султане, Атырау, Бишкеке, Баку, Киеве, Ташкенте, Тбилиси, Ереване и Минске) работают 5500 специалистов.

Название EY относится к глобальной организации и может относиться к одной или нескольким компаниям, входящим в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, – является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам. Более подробная информация представлена на нашем сайте: ey.com.