Перерасти МСП: промежуточные итоги относительно будущего небольших компаний на фондовом рынке

Александр СОЛОМЕНЦЕВ,
директор департамента по работе с инвесторами, «РЕД СОФТ»

Инвесторов привлекают компании, занимающие лидирующие позиции в своей отрасли или сегменте рынка

ФОКУС НА IPO

Развитие финансового рынка находится на повестке уже достаточно продолжительное время. Президент Российской Федерации Владимир Путин поручил на пленарной сессии Петербургского международного экономического форума подготовить дополнительные меры стимулирования выхода российских компаний на фондовый рынок. В первую очередь внимание было обращено на первичное предложение акций (IPO), а среди предполагаемых мер — компенсация затрат для малых технологических компаний (МТК). Также предполагается обеспечить приток «длинных денег, включая долгосрочные сбережения граждан». В свою очередь глава Банка России Эльвира Набиуллина в качестве одного из приоритетов деятельности регулятора отметила развитие рынков капитала, необходимого для долгосрочного финансирования и стабильного роста экономики в целом, поскольку в противном случае «существует только одна альтернатива — увеличение роли государства, субсидий и так далее». На первый взгляд кажется, что для небольших компаний открывается новое окно невероятных возможностей, а вектор в сторону IPO предопределен государством. Но так ли прост будет путь на самом деле?

В ПОИСКАХ «ИДЕАЛЬНОГО КАНДИДАТА»

С момента начала нового этапа развития российского фондового рынка в профессиональной среде все чаще проходят тематические форумы, на которых участники дискуссий представляют свое видение «оптимального профиля идеального кандидата для проведения IPO». Банки-организаторы, крупные институциональные инвесторы и представители инфраструктуры сходятся во мнении, что такой «идеальный дебютант» помимо наличия у него стратегии развития, адекватного уровня долговой нагрузки и готовности к публичности должен обладать следующими характеристиками:

1. Стабильный рост финансовых показателей. Привлекательная для инвесторов компания демонстрирует устойчивый рост выручки, прибыли и других финансовых показателей на протяжении нескольких

лет. Это будет свидетельствовать о ее способности генерировать стабильный денежный поток, из которого будет выплачиваться доход в пользу инвестора.

2. Прозрачная отчетность и корпоративное управление. Компания, имеющая прозрачную финансовую отчетность в соответствии с МСФО и понятную инвесторам структуру собственности, а также соблюдающая высокие стандарты корпоративного управления, повышает доверие потенциальных инвесторов и снижает риски для них.

3. Уникальная бизнес-модель или продукт. Повышенным спросом со стороны инвесторов скорее будут пользоваться компании, предлагающие уникальный продукт или услугу, которые имеют потенциал для роста и развития на рынке. Например, это может быть инновационная технология, новый подход к решению проблем клиентов или уникальное сочетание факторов, делающих компанию привлекательной для клиентов.

4. Сильные позиции на рынке. Инвесторов привлекают компании, занимающие лидирующие позиции в своей отрасли или сегменте рынка. На их взгляд это демонстрирует способность компании конкурировать с другими игроками на рынке и обеспечивает долгосрочный рост, что будет трансформироваться в рост финансовых показателей и, следовательно, базу для получения дохода в будущем.

5. Потенциал для расширения и диверсификации. Компания должна обладать потенциалом для расширения своего присутствия на рынке, выхода в новые сегменты или географические регионы. Это увеличивает ее привлекательность для инвесторов, ищущих возможности для долгосрочного роста.

Складывается несколько парадоксальная ситуация, в которой предлагается стимулировать выходить на рынок те компании, которые могут оказаться в большинстве своем неготовыми или не соответствующими характеристикам «идеального кандидата». К тому же на фоне волны импортозамещения в различных отраслях крупные корпорации включаются в борьбу за новые рынки сбыта. В сложившейся рыночной конъюнктуре, характеризующейся высокой степенью монополизации финансовых ресурсов в руках определенных корпораций, а также в условиях жесткой денежно-кредитной политики и прогнозируемом продолжительном периоде высокой ключевой ставки привлекать средства на развитие проблематично в долгосрочной перспективе, особенно представителям МСП и МТК.

КЕЙС 1. НЕБОЛЬШАЯ КОМПАНИЯ СОЗДАЕТ ИТ-ФУНДАМЕНТ ДЛЯ БОЛЬШОЙ КОРПОРАЦИИ

В апреле текущего года было объявлено о партнерском соглашении РЕД СОФТ с «Газпром информ» по внедрению и масштабированию программного обеспечения компании на базе централизованного управления инфраструктурой. Представленное решение РЕД АДМ работает совместно с Windows в гетерогенной инфраструктуре в течение необходимого времени, требуемого для организации качественного перехода на отечественные продукты. Это крайне важно не только для ПАО «Газпром», но и для многих других крупных заказчиков — поскольку редко складывается ситуация, при которой «рубильник можно переключить резко». Указанный продукт позволяет планировать постепенное отключение зарубежных сервисов по плану заказчика. Кроме того, РЕД АДМ обеспечивает централизованное управление инфраструктурой и при подтверждении всех необходимых совместимостей может также реализовать массовое развертывание совместимого ПО на рабочих местах предприятия. Вместе с тем в ПАО «Газпром» уже внедряются другие продукты компании — РЕД ОС и РЕД Виртуализация.

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ЭМИТЕНТА НА РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Существующие инструменты фондового рынка могут способствовать формированию «инвестиционного лифта». При этом их целесообразно встраивать в имеющиеся меры поддержки, предоставляя альтернативу льготному кредитованию на инвестиционные цели в рамках государственной программы «Взлет — от стартапа до IPO». Облигации могут рассматриваться в качестве одного из основных инструментов на пути к IPO, а государственная поддержка — одного из стимулов диверсифицировать долговой портфель, снизить стоимость долгосрочных инвестиций для реализации стратегических проектов и почувствовать «бремя публичности».

Так, по данным Московской биржи, 10 из 13 дебютантов на рынке акций 2024 года предпочли начать путь к IPO именно с привлечения публичного долга. Большинство дебютантов не пользовались государственной поддержкой в рамках постановления Правительства РФ от 30.04.2019 №532 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям — субъектам малого и среднего предпринимательства в целях компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже», поскольку относились к крупному бизнесу. Приведенные данные скорее подтверждают тезис «идеальный кандидат — это крупный бизнес», но оставляют небольшой простор для дискуссии: всем ли необходимо начать с привлечения облигаций? И так ли нужны

Существующие инструменты фондового рынка могут способствовать формированию «инвестиционного лифта»

субсидии по облигациям для небольших компаний перед IPO? Ответ на вопрос, как обычно, лежит посередине — часть эмитентов, пользовавшихся поддержкой государства, пока не успела выйти на рынок акционерного капитала, данный шаг еще впереди. Сворачивание такой программы поддержки, вероятно, приведет к переносу планов выхода на IPO многих участников и к снижению объемов инвестиций, а следовательно, темпов роста.

Создание высокотехнологичных продуктов требует постоянных инвестиций, направленных на поиск инновационных решений

БОЛЬШИЕ ПОБЕДЫ НЕБОЛЬШОЙ КОМПАНИИ БЛАГОДАРЯ ФОНДОВОМУ РЫНКУ

Опыт РЕД СОФТ показывает, что для ИТ-компаний биржевые облигации — более подходящий инструмент для финансирования создания программного обеспечения, поскольку он более гибок и приближен к денежному потоку. Производственный цикл программного продукта продолжителен и состоит из нескольких этапов: планирование, анализ требований, проектирование, дизайн, разработка, тестирование, внедрение в ИТ-инфраструктуру заказчика и техническая поддержка. Порой данный цикл может длиться до 3 лет, и фактически до коммерческого внедрения программный продукт не генерирует доходов.

Дебютировав на долговом рынке в 2018 году, РЕД СОФТ удалось существенно трансформировать бизнес — от разработки информационных систем к вендору инфраструктурного ПО и помощнику государства по цифровизации управления и оказания государственных услуг. По мнению топ-менеджмента компании, промежуточные итоги 2024 года свидетельствуют, что благодаря привлечению долгосрочного финансирования на фондовом рынке компания смогла создать фундамент будущего роста. Сформированная экосистема инфраструктурного ПО отвечает потребностям крупных клиентов и способствует достижению технологического суверенитета Российской Федерации. Полученное в рамках реализации сложного проекта импортозамещения ПО вместе с ПАО «Газпром» (кейс 1) может быть адаптировано для ИТ-инфраструктуры других крупных компаний.

Созданные благодаря облигациям и последующей трансформации бизнеса наработки позволили сделать следующий шаг в развитии компании. В 2024 году РЕД СОФТ удалось начать коммерциализацию уникального решения для отечественного рынка — мобильной операционной системы РЕД ОС М (кейс 2). Это достижение подчеркивает выработанный подход к ведению бизнеса — не ломать существующие практики работы, сформированные за долгое время присутствия зарубежных решений на рынке, а принимать во внимание сложившиеся паттерны и подходы, учитывать их при разработке ПО и предлагать рынку удобные решения.

Тем не менее создание высокотехнологичных продуктов требует постоянных инвестиций, направленных на поиск инновационных решений. Рынок публичного капитала, как долговой, так и долевой, способен предоставить необходимые финансовые ресурсы, однако без государственной поддержки его стоимость чрезмерно высока в текущих условиях и может создать для компании существенные риски.

ИТОГ ПОКА ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ

Оценивая и анализируя промежуточные итоги 2024 года сквозь призму собственного опыта, можно сделать вывод, что современная российская инвестиционная индустрия все еще находится в процессе становления. Успешных кейсов перехода из сегмента МСП в крупный бизнес пока немного, а дальнейшего размещения акций и вовсе единицы. Требуется время, чтобы бизнес вырос, окреп и повысил свою конкурентоспособность, чтобы соответствовать характеристикам «идеального кандидата» на IPO. Пока же, возвращаясь к первому вопросу о пути, к сожалению, ответ представляется весьма очевидным — без выстроенного плана государственной поддержки, способствующего росту бизнеса, привлекательность фондового рынка может оказаться весьма неоднозначной для многих потенциальных эмитентов.

КЕЙС 2. РОЖДАЯ ИННОВАЦИИ ВНУТРИ МТК

В III квартале 2024 года были осуществлены первые поставки РЕД ОС М. В операционную систему встроен магазин приложений RuStore, но также есть возможность установки сторонних магазинов мобильных приложений. ОС поддерживает все приложения, обязательные для установки на мобильные устройства согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 25.07.2024 №1972-Р «Об утверждении перечня российских программ для электронных вычислительных машин, которые должны быть предварительно установлены на отдельные виды технически сложных товаров в 2025 году и о признании утратившими силу некоторых распоряжений Правительства РФ». Примечательны возможности RED OS MODE: при подключении к мобильному устройству периферийного оборудования пользователь получает полноценную десктоп-версию и практически оборудованное рабочее место. Данный продукт внесен в реестр отечественного ПО, что подтверждает соответствие стандартам Минцифры России, и рекомендован к использованию госорганами и компаниями с госучастием.