Давид ПИПИЯ,
управляющий директор
по корпоративным
финансам, Альфа-Банк

Татьяна КАПУСТИНА,
управляющий директор
по корпоративным
финансам, Альфа-Банк

Рынок акционерного капитала: от итогов 2025 года к ожиданиям 2026-го

На фоне высокой ключевой ставки, волатильности и сохраняющейся геополитической неопределенности рынок IPO и SPO характеризовался ограниченным числом сделок, при этом внутри рынка продолжались структурные изменения, связанные с подготовкой эмитентов к будущим размещениям. В рамках круглого стола Cbonds Review участники рынка обсудили ключевые итоги 2025 года, факторы, сдерживавшие активность в сегменте ECM, изменения в структуре спроса со стороны инвесторов, а также ожидания и потенциальные сценарии развития рынка в 2026 году.

КАК БЫ ВЫ ОХАРАКТЕРИЗОВАЛИ 2025 ГОД ДЛЯ РОССИЙСКОГО ECM? ЕСЛИ ОЦЕНИВАТЬ ECM НЕ ПО КОЛИЧЕСТВУ IPO, А ПО ГОТОВНОСТИ РЫНКА: СТАЛ ЛИ 2025 ГОД ШАГОМ ВПЕРЕД ИЛИ ШАГОМ В СТОРОНУ?

Давид Пипия:

— Очевидно, 2025 год был непростым для российского рынка ECM на фоне высокой ставки ЦБ и геополитической напряженности. Мы наблюдали существенный отток денежных средств с рынка акций и фокус инвесторов на менее рискованные инструменты с высокой доходностью. По итогам года все отраслевые индексы акций показали падение. В результате слабого рынка акций в 2025 году было завершено всего три IPO, что значительно меньше по сравнению с предыдущим рекордным годом.

Тем не менее 2025 год стал шагом вперед с точки зрения дальнейшего развития рынка IPO, а именно инновационных структур размещения, рекордных размеров сделок и формирования широкой воронки компаний, готовящихся к выходу на публичный рынок:

- На IPO GloraX впервые был внедрен механизм защиты инвесторов в случае падения акции ниже цены IPO через год. Похожая инновационная структура может применяться в дальнейшем для отдельных компаний при выходе на IPO в условиях сложного рынка.

Круглый стол ECM

Роман СОКОЛОВ,
директор департамента корпоративных финансов «Цифра брокер»

Владислав ЦЫПЛАКОВ,
управляющий директор, начальник управления по работе на рынках акционерного капитала, ПАО «Совкомбанк»

• IPO ДОМ.РФ размером 28 млрд руб. стало крупнейшим IPO за последние 4 года. Мы увидели высокий интерес со стороны всех групп инвесторов, что демонстрирует запрос рынка на крупные качественные истории даже в условиях непростого рынка. Размещение послужит сигналом для других крупных компаний, пока отложивших IPO.

• По итогам года сформировался большой пайплайн компаний (до 10 эмитентов), находящихся в относительно высокой стадии технической готовности к запуску IPO в случае стабилизации рынка.

Роман Соколов:

— 2025 год стал годом несбывшихся надежд. Если еще в начале 2025-го многие прогнозировали 10–15 сделок на рынке в течение года, то уже ближе к концу года стало понятно — еще не пришло время. Неблагоприятная экономическая конъюнктура, высокая ключевая ставка Банка России и геополитическая неопределенность сыграли свою роль в снижении активности на рынке. Совокупный объем размещений за год составил 34.3 млрд руб., что более чем вдвое ниже показателей 2024 года. Следует отметить, что ключевую роль в формировании объема сыграло IPO ДОМ.РФ, суммарный объем которого составил 25 млрд руб.

Говоря о готовности рынка, 2025 год можно охарактеризовать как рынок отложенных планов — многие эмитенты проделали существенную работу по подготовке к первичному размещению акций, чтобы оперативно впоследствии воспользоваться «окном возможностей».

В контексте зрелости рынок сделал шаг вперед за счет более ответственного отношения компаний к получению публичного статуса, выстраивания взаимодействия с инвестиционным сообществом, более тщательной подготовки к IPO благодаря сочетанию регуляторных изменений и практики.

Говоря о перспективах, следует добавить, что 2026 год должен стать лучше — основным драйвером роста числа размещений должны стать наметившееся смягчение денежно-кредитной политики Банка России и снижение фактора влияния геополитики.

Владислав Цыплаков:

— 2025 год был сложным для российского рынка ECM, однако это, несомненно, был шаг вперед с точки зрения его развития. Во-первых, прошло очень крупное SPO ВТБ, показавшее, что инвесторы готовы вкладывать деньги в акции, если дать им действительно интересную инвестиционную возможность. Во-вторых, на рынке прошло крупнейшее IPO в «новой реальности» — IPO ДОМ.РФ. Это была знаковая сделка, показавшая, что крупные IPO возможны в не самых благоприятных рыночных условиях и как такие сделки нужно делать. В-третьих, эмитенты тестировали инновационные структуры размещения, которые могут пригодиться в будущем. В результате мы увидели IPO с защитой капитала инвесторов (офертой), розничное IPO, IPO с якорными инвесторами. Также по итогам 2025 года можно сказать, что благодаря работе регулятора на рынке появилось больше прозрачности, особенно с точки зрения участия разных групп инвесторов и аллокаций. Такая информация важна для планирования будущих сделок.

В результате слабого рынка акций в 2025 году было завершено всего три IPO, что значительно меньше по сравнению с предыдущим рекордным годом

При этом надо отметить, что рынок ECM всегда цикличен, поэтому, несмотря на то что рынок сделал несколько шагов вперед в своем развитии, в объемных показателях он взял паузу: объемы и количество сделок снизились, многие эмитенты не смогли привлечь капитал, инвесторы не получили доступ к новым идеям и рыночным инструментам, консультанты не закрыли проекты. Если смотреть на историю рынка, то такую динамику можно считать нормальной, внешние условия изменятся и рынок оживет.

КАКИЕ ФАКТОРЫ В 2025 ГОДУ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО ОГРАНИЧИВАЛИ СДЕЛКИ IPO/SPO: ВЫСОКАЯ СТАВКА, ВОЛАТИЛЬНОСТЬ, ОЦЕНКА КОМПАНИЙ, ДЕФИЦИТ ЛИКВИДНОСТИ ИЛИ ОТСУТСТВИЕ ГОТОВЫХ ЭМИТЕНТОВ?

Роман Соколов:

— В большей степени низкая активность на рынке IPO была обусловлена:

1) негативной конъюнктурой на рынке акций из-за высокой ключевой ставки и заметного перетока инвесторов на облигационный рынок, который предлагал более привлекательное соотношение риск/доходность;

2) геополитической и макроэкономической неопределенностью;

3) разочарованием инвесторов, участвовавших в ранее прошедших IPO и понесших убытки;

4) разрывом в ценовых ожиданиях между инвесторами и эмитентами;

5) возросшей стоимостью долгового капитала, проявившейся в давлении на финансовые результаты компаний.

Дефицита эмитентов нет — на рынке присутствует значительное число компаний, ранее объявивших о своих планах провести IPO и находящихся на разных стадиях готовности к сделке.

Татьяна Капустина:

— 2025 год стал вызовом для экономики в целом и ECM-рынка в частности. Помимо высокой ставки на рынок влияли слабая нефть, крепкий рубль, дискуссия об отмене части льгот и геополитические «качели». Все это привело к замедлению темпов роста, снижению мультипликаторов и росту долга. Низкие мультипликаторы в сочетании с высоким долгом чисто математически транслируются в низкую стоимость акционерного капитала, что демотивирует эмитентов выходить на публичные рынки. Высокая волатильность усугубляет проблему низких оценок. Даже существенный дисконт к «справедливой» стоимости не гарантирует позитивную динамику вторичных торгов, учитывая, что привлекательность индивидуального инвестиционного кейса может быть в любой момент перечеркнута рыночным риском и связанным оттоком средств инвесторов из высокорискованных активов, включая акции. Как итог, большинство эмитентов приняли решение перенести IPO на более поздний срок, сохранив при этом стратегический фокус на публичность.

Учитывая начавшееся смягчение ДКП, объем накопленной на депозитах ликвидности и отложенный спрос на IPO со стороны эмитентов, 2026 год имеет хорошие шансы принести на ECM-рынок долгожданное оживление.

Владислав Цыплаков:

— На мой взгляд основное — это разница в оценках компании между эмитентами (продавцами) и инвесторами. Причины этой разницы — это волатильность (повышает риск-премию инвестирования в акции) и высокая ставка, однако это упрощенная картина, и, чтобы это понять, можно сравнить наш рынок IPO с аналогичным рынком в Турции.

С точки зрения объемных показателей наш рынок гораздо меньше турецкого: в 2023 году Турция была одним из самых активных рынков Европы по числу размещений, сообщалось о 52 публичных размещениях примерно на $3 млрд на Borsa Istanbul. Этот результат был достигнут на фоне инфляции около 70% и растущей ставки центрального банка, которая в конце года превысила 40% (one-week repo auction rate). К 2025 году турецкий рынок IPO остыл: 18 IPO с привлечением $981 млн, при этом число компаний, торгующихся на бирже, выросло до 591 к концу 2025 года. Ставка центрального банка снизилась с 45% в начале 2025 года до 38% в его конце на фоне снижения инфляции с 42 до 31%.

Этот пример дает понять, что сама по себе ставка центрального банка не является ограничивающим фактором для IPO,

Помимо высокой ставки на рынок влияли слабая нефть, крепкий рубль, дискуссия об отмене части льгот и геополитические «качели»

скорее нужно смотреть на реальную ставку (разницу между ставкой ЦБ и инфляцией), от которой будет зависеть, насколько население заинтересовано в депозитах/долговых инструментах как способе сбережения (накопления) капитала. В Турции в 2023 году реальные ставки были отрицательными и население понесло деньги на рынок акций, в результате индекс вырос на 38 % и прошло 52 IPO. В 2025 году реальная ставка достигла положительной территории — рынок акций замедлился («всего» +17 % по индексу) и вместе с ним рынок IPO. В России, согласно статистике Банка России, с начала 2023 года устойчиво наблюдаются положительные реальные ставки, что позволяет сберегать (наращивать) капитал в долговых инструментах/фондах ликвидности/депозитах без риска инвестирования в акции.

Другое интересное наблюдение заключается в том, что компании на российском и турецком рынках акций имеют примерно одинаковую оценку в терминах мультипликаторов (примерно 5 P/E или 3 EV/EBITDA), что значительно дешевле оценок на других рынках. Очевидно, что в данной ситуации турецкий рынок получает определенную поддержку со стороны иностранных инвесторов, а наш рынок — такой поддержки лишен.

В качестве вывода можно сказать, что комплекс макроэкономических факторов и геополитическая напряженность, которая привела к повышенной волатильности и препятствиям для работы на нашем рынке иностранных инвесторов, являются основными ограничениями для IPO. А вот недостаток ликвидности или хороших компаний, на мой взгляд, существенного влияния не оказывает: ликвидность мы видим на долговом рынке, она туда утекла по описанным выше причинам, а с хорошими IPO кандидатами я работаю каждый день.

ЕСТЬ ЛИ СЕЙЧАС «РАЗРЫВ ОЖИДАНИЙ» МЕЖДУ ЭМИТЕНТАМИ И ИНВЕСТОРАМИ ПО ОЦЕНКЕ КОМПАНИЙ — И КАК ОН МЕНЯЛСЯ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА?

Давид Пипия:

— Безусловно, сейчас есть разрыв ожиданий между эмитентами и инвесторами по оценке компаний — чем слабее и волатильнее рынок, тем сильнее это расхождение. Ключевую роль в определении цены IPO играют крупные институциональные инвесторы, которые проделывают глубокую и фундаментальную работу для определения справедливой стоимости компании. В конечном итоге инвесторы ориентируются на состояние рынка и текущие мультипликаторы сравнимых компаний для определения уровня цены, при котором участие в IPO им интересно.

Таким образом, чем слабее рынок, тем больший IPO-дисконт к справедливой стоимости компании устанавливается. Так, например, на последних трех размещениях в IV квартале 2025 года IPO-дисконт составил порядка 30–40 %, что существенно больше, чем при размещениях на стабильном и растущем рынке, который мы наблюдали в первом полугодии 2024 года. Тогда средний IPO-дисконт составлял порядка 15–20 %.

В условиях слабого рынка и большого «разрыва ожиданий» одна из стратегий, которую могут применить компании, — провести IPO меньшего размера по привлекательной для инвесторов цене. Это даст возможность заработать инвесторам, создать положительную репутацию и динамику на вторичном рынке и в дальнейшем провести SPO более крупного размера по оценке выше, чем IPO. Такая стратегия позволит достичь более высокой оценки и требуемого объема привлеченных средств по итогам двух размещений.

Роман Соколов:

— Разрыв ожиданий в 2025 году был существенным: эмитенты зачастую оценивали себя дороже рынка, а инвесторы требовали дисконт из-за высокой доходности менее рисковых инструментов. В начале года разрыв был наиболее выраженным из-за неоправданного оптимизма по скорости снижения ключевой ставки. К концу года ситуация более-менее стабилизировалась.

КАК ИЗМЕНИЛСЯ СПРОС НА РЫНКЕ АКЦИЙ В 2025 ГОДУ: КТО БЫЛ КЛЮЧЕВЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ — РОЗНИЦА ИЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЫ И НАСКОЛЬКО ЭТОТ СПРОС УСТОЙЧИВ?

Владислав Цыплаков:

— В 2025 году было мало сделок IPO и часть сделок были с особенностями, поэтому из этой статистики трудно сделать какой-то вывод. Например, в своем пресс-релизе о начале сбора заявок ДОМ.РФ рассказал о «якорных инвесторах», которые фактически зашли в книгу до открытия. Очевидно, что эмитент и организаторы потратили очень много усилий на институциональный маркетинг и в результате получили хороший отклик от этой группы инвесторов. С другой стороны, «Глоракс» объявил, что «Компания придерживалась объявленных ранее принципов аллокации, стремясь аллоцировать основную часть Размещения на розничных инвесторов».

В целом, по нашему опыту, любого инвестора или группу инвесторов можно заинтересовать в сделке, если дать интересные условия. Так традиционно сложилось, что определение этих условий начинается с общения с институциональными инвесторами, розница подключается позднее, но благодаря своему размеру и пониманию, что профессиональные инвесторы уже познакомились со сделкой и будут участвовать на предлагаемых условиях, она (розница) дает основной спрос — от 2/3 до 3/4 всего спроса. На пике IPO-бума (первая половина 2024 года) казалось, что доля розничного спроса еще выше, однако надо не забывать об инфлировании заявок, точный эффект которого трудно оценить.

В настоящий момент такая структура спроса на сделках IPO — объективная реальность, которая будет с нами еще какое-то время. При этом на зрелых ках доля розничного спроса на IPO составляет 10–25 %, и до 2022 года у нас было примерно то же самое. Можно предположить, что со временем наш рынок тоже институционализируется.

Роман Соколов:

— По данным Московской Биржи, доля частных инвесторов в объеме торгов акциями в 2025 году составила 70.7 %, объем вложений в акции — 186.6 млрд рублей.

Роль розничного инвестора на рынке постепенно растет. К примеру, в IPO Базиса на долю розничного инвестора пришлось 61 % совокупного объема предложения, в IPO ДОМ.РФ — около 30 %.

Что касается активности на рынке акций в целом, следует сказать, что в начале 2025 года розничные инвесторы были активнее вследствие повышенных ожиданий относительно быстрого снижения ключевой ставки. Институциональные инвесторы стали покупателями ближе к концу года на фоне привлекательно низких оценок для многих эмитентов акций с потенциалом для роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Основным условием для формирования устойчивого спроса на рынке является возможность прогнозирования на видимом и отдаленном горизонте. Это подразумевает благоприятные денежно-кредитные условия в экономике, улучшение геополитического фона.

Давид Пипия:

— Структура спроса не претерпела значительных изменений на рынке IPO в 2025 году. По-прежнему розничные инвесторы формируют основной спрос на размещениях акций. Их доля преобладала над институциональными инвесторами в общем спросе и составляла порядка 70 % и более на размещениях в 2025 году. Мы ожидаем, что концептуально структура спроса не поменяется на будущих размещениях в среднесрочном периоде.

Институциональные инвесторы в лице УК и семейных офисов, безусловно, остаются вторым ключевым источником спроса. Вместе с тем они выполняют не менее важную роль процесса в части price discovery и формирования цены IPO.

На последних размещениях мы наблюдали, как инвесторы корректировали свое поведение с учетом конъюнктуры рынка. Розничные инвесторы стали меньше «инфлировать» свои заявки в IPO с учетом рекордного оттока денежных средств с рынка акций и большего фокуса на другие инструменты, обеспечивающие высокую доходность. Ряд институциональных инвесторов занял более осторожную позицию. Кроме того, многие не раскрывали свое видение по оценке и размеру участия до самого последнего момента, что, безусловно, осложняло процесс определения параметров IPO.

Основным условием для формирования устойчивого спроса на рынке является возможность прогнозирования на видимом и отдаленном горизонте

ЧТО ДОЛЖЕН СДЕЛАТЬ ЭМИТЕНТ УЖЕ СЕЙЧАС, ЧТОБЫ БЫТЬ ГОТОВЫМ К IPO В 2026 ГОДУ: КАКИЕ КЛЮЧЕВЫЕ ШАГИ ВЫ СЧИТАЕТЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ?

Владислав Цыплаков:

— IPO — достаточно длительный процесс, поэтому если начать работать по проекту прямо сейчас, то есть шанс успеть сделать сделку осенью 2026 года, для весеннего окна уже поздно.

На мой взгляд, любой, кто задумался об IPO, прежде всего должен обратиться к организаторам IPO, чтобы получить их мнение о готовности своего бизнеса к сделке, состоянии рынка и возможной оценке на IPO. В данной связи очень важен вопрос доверия и надежности партнера.

Для оценки бизнеса понадобится финансовая модель, отражающая бизнес-план развития компании на несколько лет вперед. Этот бизнес-план должен быть реалистичным, т. е. таким, который компания реально планирует реализовать, он должен отталкиваться от текущего состояния бизнеса (его отчетности), его возможностей и рыночных трендов, подтвержденных независимыми источниками. Подготовка такого бизнес-плана и является одним из первых шагов на пути к успешной сделке.

Если по результатам анализа организатор считает, что данный проект имеет потенциал успешного завершения, а индикативная оценка компании находится в приемлемом для эмитента диапазоне, то можно собирать рабочую группу, готовить график сделки и начинать работать по графику. График каждой сделки имеет индивидуальные особенности и зависит от стартовых позиций. Например, в нем многое зависит от сроков подготовки отчетности по МСФО, и в этой связи рекомендуется заранее настроить внутренние процессы так, чтобы иметь возможность получить отчетность как можно раньше.

Другой важный момент — корпоративное управление, по этому направлению биржа рекомендует начинать готовиться за год до сделки, чтобы иметь возможность привыкнуть к новым процессам. При условии, что есть достаточно времени на переход, мы бы также рекомендовали идти по этому пути шагами: внедрить необходимые изменения в устав с перераспределением полномочий в пользу совета директоров (СД), утвердить необходимые положения (о СД, о корпоративном секретаре и т. д.), избрать СД (для начала можно без независимых директоров), нанять корпоративного секретаря, начать собирать СД и принимать решения и т. д. Поиск независимых директоров, которые принесут реальную пользу бизнесу, также требует времени.

Также некоторые IPO-кандидаты заранее начинают знакомить инвесторов со своей инвестиционной историей и выстраивать функцию IR. Это наиболее целесообразно для компаний, которые уже выступали эмитентами на долговом рынке, и, следовательно, у них уже есть инвесторы. Из конкретных шагов здесь можно рассмотреть наем IR директора/менеджера, создание IR-раздела сайта, ТГ-канала, участие в инвесторских конференциях и т. д.

Резюмируя, чтобы провести IPO в 2026 году (и не только), нужно обратиться к опытному, заслуживающему доверия организатору и следовать его рекомендациям.

Татьяна Капустина:

— Как подсказывают рыночные реалии последних двух лет, основной фокус инвесторов — реалистичность прогнозов и устойчивость к внешним шокам. Так что начинать надо с вдумчивой работы над стратегией и прогнозами с учетом сценарного анализа развития рынка и конкурентной среды. В целом и стратегия, и финансовая модель должны появляться задолго до старта подготовки IPO. Другие подготовительные шаги сохраняют актуальность в любых рыночных условиях и включают в себя:

- формулирование стратегических целей и задач IPO;
- формирование IPO-периметра и подготовка отчетности по МСФО;
- формирование высококлассной команды менеджеров;
- создание ESOP-программы;
- работа над ключевыми тезисами, описывающими суть и привлекательность бизнес-кейса.

Участие банков-организаторов и юристов в подготовительных процессах должно позволить избежать ошибок и соблюсти стандарты рынка и требования регулятора.

Роман Соколов:

— Прежде всего эмитенту необходимо определиться с организаторами, которые в последующем будут вести эмитента «за руку» в публичную жизнь. Кроме того, эмитенту нужно выполнить все необходимые регуляторные требования, среди которых подготовка отчетности и ее аудит, отладка процессов корпоративного управления, подготовка и регистрация проспекта ценных бумаг, получение листинга. Значительную роль играет подготовка эмитента к проведению маркетинговых мероприятий, встреч и презентаций для потенциальных инвесторов, аналитиков, готовность эмитента к открытости, ответам на вопросы.

В настоящий момент редко можно встретить перспективного IPO-кандидата, бизнес-модель которого была бы ориентирована на внешние рынки

КАКИЕ СЕКТОРЫ И ТИПЫ КОМПАНИЙ В 2026 ГОДУ ИМЕЮТ НАИБОЛЬШИЕ ШАНСЫ НА УСПЕШНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ, ЕСЛИ ОКНО ОТКРОЕТСЯ?

Роман Соколов:

— Нет конкретного типа компании или конкретного сектора, имеющего наибольшие шансы. На сегодняшний день российский рынок акций находится в стадии своего развития — на нем представлено 259 эмитентов акций, чьи бумаги котируются на Московской Бирже (на 30.01.2026). Для сравнения: количество эмитентов корпоративных облигаций в России в 2.5 раза больше (661 эмитент на 30.01.2026, по данным Cbonds).

Ранее о своих планах выйти на рынок IPO заявляли VK Tech, «Солар», «СИБУР», «ВинЛаб», «Группа ВИС», «Евраз», «Автодом» и многие другие.

Важными параметрами для успешного размещения являются:

- понятное и реалистичное представление компании, ее позиционирование на рынке присутствия, конкурентные преимущества, конкретная стратегия развития и факторы роста бизнеса;
- положительная динамика финансовых показателей и финансовых результатов, наличие реалистичных и достижимых прогнозов по ключевым финансовым показателям на будущие периоды;
- справедливая оценка стоимости компании в сравнении с публичными аналогами, отсутствие «переоцененности»;

• прозрачная структура собственности, выстроенное корпоративное управление, понятные цели менеджмента и акционеров по выходу компании на IPO;

• готовность компании к транспарентности и общению с рынком.

Владислав Цыплаков:

— Правильный ответ на этот вопрос — наибольшие шансы имеют те компании, которые дадут инвесторам наилучшие возможности заработать. Важно, что этот подход никогда не меняется. Также важно, что речь всегда идет о конкретных компаниях — если на акциях компании нельзя заработать, то неважно, из какого она сектора или к какому типу относится.

Инвестор зарабатывает двумя способами: на росте стоимости акций и на дивидендах. Сейчас наш рынок устроен таким образом, что инвесторы ожидают получить и то, и другое. Потенциал роста стоимости акций зависит от цены сделки (объективная величина) и некой «справедливой» стоимости бизнеса компании, к которой цена, в теории, должна стремиться, — субъективной оценки, зависящей от многих факторов, включая отраслевую принадлежность и наличие у бизнеса преимуществ, которые позволят выиграть в конкурентной борьбе.

Переходя к заданному вопросу — в каких растущих секторах есть компании с конкурентными преимуществами? Здесь можно говорить о нескольких пересекающихся инвестиционных темах.

Обычно в первую очередь отмечают технологические компании / компании «новой экономики» — компании, ориентированные на высокие технологии, знания и инновации, где нематериальные активы (интеллектуальный капитал, данные, ПО) преобладают над традиционными материальными: информационные технологии, электронная коммерция, финтех, биотех/фарма и т. д. Сложность работы с технологическими компаниями заключается в том, что инвесторы, даже профессиональные, как правило, плохо разбираются в технологиях и в настоящий момент, после существенной просадки эмитентов из ИТ-сектора, гораздо более осторожно относятся к тому, чего не понимают.

Далее, в 2023–2024 годах, среди новых эмитентов была популярна тема импортозамещения, и она остается актуальной до сих пор, в том числе в секторах «новой экономики», например в ИТ или фарме.

Кроме этого, в настоящий момент редко можно встретить перспективного IPO-кандидата, бизнес-модель которого была бы ориентирована на внешние рынки. Экспорт может быть частью инвестиционной истории, подчеркивающей качество продукта и потенциал роста, но в основном мы имеем дело с компаниями, работающими на внутреннем рынке. Следовательно, чем больше потенциал соответствующей рыночной ниши в России, тем интереснее работающие в нем игроки для инвесторов. Здесь мы положительно смотрим на секторы медицины (где также велика роль технологической составляющей), производство потребительских товаров, розничную торговлю и электронную коммерцию, и т. д.

Отдельно отмечу, что на этом этапе развития российского рынка мне тяжело представить успешные IPO компаний стоимости — компаний без растущего бизнеса, но со стабильными дивидендными выплатами, размещающихся по невысокой цене. По указанным выше причинам потребности инвесторов в такого рода инструментах сейчас хорошо закрываются долговыми бумагами.

Татьяна Капустина:

— На фоне циклической слабости большинства сырьевых рынков, крепкого рубля и геополитических вызовов приоритет инвесторов, вероятно, получат отрасли, ориентированные на внутренний спрос, в идеале — с четкой привязкой доходов к динамике ставок. В этом смысле хорошо выглядят финансовый и потребительский секторы, медицина и фармацевтика, высокотехнологическое производство с фокусом на импортозамещение, а также девелопмент (с оглядкой на финансовую стабильность) и центры обработки данных. Во всех перечисленных секторах сохраняется дефицит публичных имен, так что каждый новый эмитент имеет шанс на максимум внимания со стороны всех групп инвесторов.

Отдельного внимания в текущей рыночной обстановке заслуживают золотодобывающие компании, а также производители редких металлов. На другом конце спектра — традиционные экспортеры («нефтяники» и «металлурги») и ИТ. Сектор ИТ был звездой рынка в 2024 году, но пережил «жесткую посадку» в прошлом году. Думаю, инвесторам и эмитентам понадобится время, чтобы, с одной стороны, восстановить доверие к прогнозам, а с другой — адаптироваться к новой реальности мультипликаторов.

Вне зависимости от отрасли инвесторы хотят инвестировать в крупные компании с явными статусом лидера целевого рынка, что гарантирует устойчивость к внешним шокам и способность расти без привязки к фазе цикла. На примере IPO ДОМ.РФ также заметен растущий фокус инвесторов на размер размещаемого пакета и ликвидность вторичных торгов.

Чтобы провести IPO в 2026 году, нужно обратиться к опытному, заслуживающему доверия организатору и следовать его рекомендациям

2026

План конференций

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

Конференция IPO — 2026
26 февраля, Москва

Cbonds & Smart-Lab PRO облигации 2.0
28 февраля, Москва

IV Conference Capital Markets Armenia
13 марта, Ереван

II Cbonds ЦФА Конгресс
8 апреля, Москва

XVI Российский M&A Конгресс
23 апреля, Москва

Cbonds — Партнерские финансы. Казань 2026
24 апреля, Казань

II Российский форум драгоценных металлов Cbonds
28 апреля, Москва

Investfunds Forum XVII — конференция институциональных инвесторов
21–22 мая, Санкт-Петербург

XXII Евразийский Облигационный конгресс
18–19 июня, Щучинск, Казахстан

XVI Российский M&A конгресс: Белые ночи 2026
23 июня, Санкт-Петербург

Cbonds congress

cbonds-congress.ru

Реклама. АО «Сбондс Конференции». Подробнее на сайте: https://cbonds-congress.ru