

Меры государственной поддержки компаний при подготовке и выходе на IPO

2026

01

Выход компаний на IPO

Почему компании становятся публичными

Преимущества

- Доступ к широкому кругу инвесторов и возможность значительно увеличить капитализацию
- Приобретение статуса публичной компании и укрепление репутации
- Возможность сохранения операционного контроля
- Мероприятия по подготовке к IPO, ведут к повышению эффективности и, как следствие, увеличению рыночной стоимости
- Возможность реализации акционером части пакета

Потенциальные проблемы и сложности

- Размывание доли владения
- Дорогой, длительный и сложный процесс подготовки к IPO
- Обязательное наличие прозрачной структуры собственности
- Высокие затраты после IPO на поддержание имиджа и публичного статуса
- Успех IPO и размер капитализации зависит от конъюнктуры фондового рынка
- Скорость принятия решений снижается - требуется согласие акционеров и Совета Директоров по ключевым вопросам

Факторы успеха

Наличие четкой стратегии развития

Прочные позиции на рынке

Перспективы роста

Высокие показатели рентабельности

Отчетность в соответствии с международными стандартами

Аудит компании

Прозрачность бизнеса и соблюдение высоких стандартов корпоративного управления

Факторы успешного IPO

Успех IPO – это:

01

Привлечение достаточного (желательно крупного) объема денежных средств в капитал

02

Получение и/или укрепление репутации стабильной, публичной компании

03

Снижение затрат на подготовку и проведение IPO за счет доступных мер государственной поддержки

Для успеха IPO необходимо:

Благоприятные факторы макро-среды и фондового рынка

- Процентная ставка
- Состояние фондового рынка
- Темпы роста экономики страны



Привлекательный фундаментальный профиль компании

- Финансовые результаты бизнеса
- Высокие исторические и прогнозные темпы роста рынка и доли компании



Конкурентное позиционирование компании

- Устойчивая бизнес модель
- Сильный бренд и его репутация
- Уникальные конкурентные преимущества



Аналитическое и PR-сопровождение

- Объемное аналитическое сопровождение (статьи в инвест. блогах, публикации и пр.)
- Партнерство с ведущими банками и консультантами



02

Меры государственной поддержки

Возмещение затрат на размещение акций и облигаций для резидентов «Сколково»

Получатель



- Участники проекта «Сколково»
- Компании, завершившие размещение акций или облигаций на бирже либо инвестиционной платформе

Область применения



Возмещение затрат, связанных с подготовкой и размещением:

- акций на бирже
- облигаций на бирже
- акций на инвестиционной платформе

Направления компенсации¹



- организацию выпуска и размещения ценных бумаг
- юридическое сопровождение
- аудиторские услуги
- получение кредитного рейтинга (при необходимости)
- регистрацию решения о выпуске
- услуги по привлечению инвесторов (в т.ч. агентские договоры)
- маркетинг и рекламу для привлечения инвесторов

Объем поддержки



- **До 10 млн руб.**
- Возмещаются **фактически понесенные затраты**
- **Софинансирование не требуется**

Размещение должно быть:



- завершено в 2026 году
- завершено до подачи заявки на грант
- но не ранее 1 января 2026 года

Сроки



- Максимальный срок выполнения работ по гранту — до 15 месяцев

1 – полный перечень направлений и критериев зависит от типа ценных бумаг и отражен в приказе Фонда «Сколково»





Компенсация части затрат субъектов МСП на размещение акций и облигаций от Минэкономразвития

Получатель



- Субъекты малого и среднего предпринимательства, включенные в Единый реестр МСП на дату подачи заявки
- Субъекты МСП, осуществляющие деятельность в сфере обрабатывающих производств, транспортировки и хранения и др.¹, а также субъекты креативных индустрий и малые технологические компании (МТК)

Область применения



- Возмещение затрат, связанных с подготовкой и размещением:
- акций на бирже
 - облигаций на бирже
 - акций на инвестиционной платформе

Направления компенсации¹



- организацию и проведение размещения акций или облигаций
- услуги брокера/организатора выпуска
- получение кредитного рейтинга
- аудиторские услуги и юридическое сопровождение
- услуги оператора инвестиционной платформы
- услуги регистратора при размещении акций через инвестиционную платформу

Инструмент	Размер субсидии	Требуемый объем	Ключевые условия
Акции на бирже	• До 5%, • МСП - до 15 млн руб. • МТК - до 30 млн руб.	Не менее 150 млн руб.	Доля акций в свободном обращении - не менее 10%
Акции на инвестиционной платформе	• До 5%, • До 5 млн руб.	От 10 до 300 млн руб.	Не менее 3 инвесторов , аналогичная субсидия не получалась в течение предыдущих 3 календарных лет
Облигации на бирже	• До 2% объема выпуска • До 3 млн руб.	Не установлено	Срок погашения от 1 года , подтверждено намерение провести IPO

Ключевые условия

- **Организационно-правовая форма:** ООО, непубличное АО или публичное АО
- Размещение должно быть **полностью завершено до подачи заявки**
- Все заявляемые расходы должны быть оплачены в полном объеме
- Договоры должны позволять раскрывать их содержание третьим лицам для целей предоставления субсидии
- В отношении выпуска не должны быть введены биржей ограничительные меры для защиты инвесторов
- При компенсации затрат на рейтинг он должен быть опубликован и не отозван

1 – ОКВЭД 10, 11.06–11.07, 13–18, 19 (кроме 19.2), 20 (кроме 20.14), 21–30, 31–33, 52, 55, 58–63, 72, 74, 86

Источник: Решение о порядке предоставления субсидии № 25-60405-02102-Р от 28.04.2025 г.

Льготный заем Московского венчурного фонда для подготовки к Pre-IPO, IPO или выпуску облигаций

Получатель



- Юридическое лицо, зарегистрированное в Москве
- Годовая выручка — от 300 млн руб.
- Наличие утвержденной стратегии выхода на рынок ценных бумаг

Область применения



- Подготовка компании к Pre-IPO / IPO
- Подготовка и организация выпуска облигаций
- Финансирование расходов, связанных с эмиссией и выходом на рынок капитала

Условия финансирования



- Сумма займа - **до 100 млн руб.**
- Ставка – **7%** (50% от КС ЦБ)
- Срок займа - **до 2 лет.**

Требование к участникам



- Технологическое направление компании, соответствие требованиям к МТК
- Развитие и масштабирование перспективных технологий

Основные направления



- подготовка и регистрация эмиссионных документов
- услуги консультантов: юридическое, финансовое и аудиторское сопровождение, оценка, рейтинг, подготовка МСФО/РСБУ
- организация размещения и привлечение инвесторов, включая road show, PR и инвестиционные материалы
- услуги биржи, инвестиционной платформы, депозитария и регистратора
- фонд оплаты труда сотрудников, задействованных в подготовке к выпуску ценных бумаг

Ключевые требования

- Выполнение KPI по выходу на рынок ценных бумаг
- Альтернативное условие — привлечение инвестиций в соотношении 1:5 к объему займа
- Расходы должны быть непосредственно связаны с подготовкой к эмиссии и подтверждены документально
- Средства займа используются исключительно по установленным целевым направлениям

Программа возмещения затрат на выпуск и размещение акций технологических компаний

Получатель

- МТК с выручкой до 4 млрд руб.
- Технологические компании с выручкой от 4 до 10 млрд руб.
- Технологические холдинги с выручкой до 10 млрд руб.

Область применения

Возмещение затрат, связанных с подготовкой и размещением **акций на:**

- Бирже
- MOEX.Start
- На инвестиционных платформах

	Малые технологические компании	Технологические компании	Технологические холдинги
ОКВЭД	Согласно постановлению МТК ¹	Согласно постановлению МТК ¹	64.20, 64.30, 64.99, 66.30, 69.10, 69.20, 70.10, 70.21, 70.22
Выручка от реализации	До 4 млрд руб.	От 4 до 10 млрд руб.	До 10 млрд руб. по группе с учетом дочерних компаний
Интеллектуальная собственность	Зарегистрированная или регистрируемая в Роспатенте	Зарегистрированная или регистрируемая в Роспатенте	Наличие дочерней компании со статусом МТК
Структура выручки	Доля продукции собственного производства - более 20 , доля по основному ОКВЭД – более 30%	Доля продукции собственного производства - более 20% , доля по основному ОКВЭД – более 30%	Доля дочерних ² МТК и технологических компаний - более 50% совокупной выручки холдинга

1 - 01-03, 10, 11.06-11.07, 13-30, 32-33, 35-39, 49-53, 58-59, 61-63, 69-75, 78-82, 85-88, 90-91, 93. 2 - Для технологического холдинга дочерней считается компания, в которой холдинг владеет более 50% либо которая отражена в его отчетности по МСФО
 Источник: Решение о порядке предоставления субсидии № 25-64232-02164-Р от 10.03.2026 г., Постановление Правительства РФ от 02.11.2023 N 1847

Допустимые направления расходов

≤ 30%

- Услуги организатора, инвестиционной платформы, сопровождение подготовки, организации процедуры эмиссии эмиссионных ценных бумаг
- Поиск и привлечение потенциальных инвесторов, организация и проведение публичных мероприятий
- Юридическое сопровождение
- Аудит и составление финансовой отчетности эмитента (МСФО)
- Подготовка инвестиционных меморандумов, аналитических отчетов

≤ 20%

- Услуги финансовой инфраструктуры

Подход Strategy Partners
к сопровождению проектов,
направленных на получение
государственной поддержки

На пути к получению господдержки компании встречаются определенные сложности и могут совершить ошибки



01

Формальные требования — неполный комплект документов, ошибки при заполнении форм, неподписанные/незаверенные документы, не все разделы бизнес-плана или других документов заполнены полностью

02

Нормативные требования — проект или заявитель может не соответствовать одному или нескольким требованиям

03

Сложный процесс — чаще всего получение господдержки включает в себя несколько этапов (включение в перечень проектов/технологий/продукции, подготовка комплекта документов и подача заявки, конкурсный отбор, экспертная проверка проектов министерством / институтом развития)

04

Сжатые сроки подачи — часто окна с возможностью подачи заявки открываются на небольшой срок (до двух недель)

05

Долгие сроки согласования — могут достигать 12 месяцев с учетом бюджетного процесса и всех этапов получения поддержки

В своей практике мы применяем разные механизмы повышения шансов получения и максимизации объема возможной государственной поддержки

Старт

Выбор наиболее оптимальной программы

01

Качественная проработка основных документов

- Бизнес-план
- Финансовая модель
- Стратегия развития

02

Слияние/дробление портфеля инициатив и проектов

- Оптимальная структура и периметр заявки на программу

03

Сроки / попадание в циклы программы

- Понимание основных процессов распределения бюджетных средств, циклов рассмотрения заявок

04

Организационная готовность к быстрой отработке замечаний операторов мер поддержки

- Мобилизованный ресурс для детализации материалов, подготовки презентаций, уточнения формулировок

Меры государственной поддержки стремительно развиваются, необходим постоянный мониторинг

Strategy Partners оказывает своим клиентам услуги комплексного сопровождения для получения мер государственной поддержки

Порядок реализации проекта

**Обращение
к консультанту**



**Анализ
ситуации**



**Формирование
пакета документов**



**Согласование
условий поддержки**



Что мы делаем

- Клиент передает материалы в формате «как есть»
- Мы проводим первичный анализ применимости мер поддержки

- Оценка текущей ситуации в проекте
- Определение потребностей проекта
- Подбор оптимального набора мер господдержки
- Предварительное согласование с операторами мер господдержки

- Формируем пакет документов:
- анализ рынков сбыта и подтверждение плана продаж
 - бизнес-план с финансовой моделью
 - технологическая экспертиза и подтверждение эффективности технологии
 - оценка рисков

- Проработка с ключевыми участниками процесса получения поддержки:
- банки
 - институты развития
 - операторы мер государственной поддержки

Результат

Дается экспертное заключение:

- проект может претендовать на меры поддержки
- есть основания, по которым меры поддержки неприменимы

- Подтверждение пригодности проекта для получения мер поддержки
- Рекомендации по структуре финансирования проекта

- Пакет документов, необходимых для обращения в банк и к операторам мер господдержки

- Получение льготного финансирования и других мер господдержки

После запуска проекта мы предлагаем сопровождение для выполнения всех требований операторов государственной поддержки

Дополнительные опции

- Поддержка деятельности совета директоров проектной компании: аналитика, мониторинг изменения законодательства о поддержке, проработка ТЭО изменений в проекте, коммуникация с операторами мер поддержки и банками
- Помощь в формировании совета директоров и иных органов управления, в т. ч. подбор независимых директоров

Клиент, получающий меры господдержки



Запуск проекта с господдержкой
вместе со Strategy Partners



Supply chain management



Корректировка стратегии проекта и ее
переутверждение с операторами поддержки



Оценка результатов проекта



Принятие стратегических решений по проекту



Стратегия экспорта



Сопровождение СМР и ввода в эксплуатацию



Операционное управление



Мониторинг деятельности заемщика



Операционная эффективность

SP/ Решения,
которые работают



Вадим Аникин

Директор

+7 (981) 748-43-52

anikin@strategy.ru



t.me/strategy
partners



strategy.ru

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17
+7 (495) 730-77-47 | inbox@strategy.ru