



JOHN TINER & PARTNERS

Почему даже непубличному бизнесу выгодно иметь биржевой листинг бумаг одной из своих структур?

Есть распространенное заблуждение, что выход на публичный рынок ценных бумаг — будь то IPO или выпуск еврооблигаций — это сложный процесс, к которому нужно готовиться чуть ли не годами.

На самом деле это не так.

Конечно, к масштабному международному IPO для распродажи крупного пакета акций компании нужно серьезно готовиться с инвестиционными банками и консультантами. А поиск того, кто даст вам в бизнес кредитные деньги через облигации, требует работы с потенциальными инвесторами и хорошую подготовку компании-заемщика.

Однако, присутствие на бирже не сводится только к случаям IPO и к рыночным облигационным выпускам. Листинг на бирже можно получить и со вполне «техническими» целями, причем в очень упрощенном порядке. Многие биржи сами адаптировали свои правила таким образом, чтобы облегчить «технические» листинги.

Причин обеспечить «технический» листинг бумаг какой-либо своей структуры на бирже может быть несколько.

Первая причина — возможность предложить бумаги заранее определенным инвесторам. Фондам и даже частным инвестиционным структурам гораздо удобнее покупать бумагу с листингом, чем согласовывать с получателем финансирования приватную сделку. Обеспечив листинг своим обязательствам (долговым или долевым), вы сразу расширяете круг потенциальных инвесторов.

Вторая возможная причина — соответствие каким-то регуляторным требованиям с конкретно определенной целью. Например, листинг облигаций на определенных биржах позволяет относить проценты по ним на себестоимость по праву ряда европейских стран. По российским правилам, листинг на некоторых иностранных биржах позволяет получить вторичный листинг на бирже в России без обязательного согласования с ЦБ РФ. В этом случае нужно изучить конкретное регуляторное требование и выбрать самую простую биржу из возможных для листинга.

Третья возможная причина — это создание имиджа для эмитента как солидной компании, присутствующей на мировых рынках капитала. В этом случае выбираем самую «солидную»

биржу из тех, требования к листингу на которых минимальны.

Четвертая причина — обеспечить возможность фактически анонимного инвестирования в эмитента. Разумеется, по закону финансовые посредники почти всегда обязаны устанавливать своего клиента (бенефициара, происхождение средств и т.д.), однако до уровня самого эмитента такая информация при биржевой торговле, как правило, не доходит. Конечные владельцы остаются конфиденциальными — за слоями депозитариев, брокеров, фондов, клиринговых центров, и так далее. Закон при этом не нарушается, просто специфика биржевой торговли подразумевает автоматическое исполнение заявок, а не подробное изучение каждого контрагента и сделки.

НЕОЧЕВИДНЫЕ ВЫГОДЫ ЛИСТИНГА

Ваши бумаги может купить любой инвестор через своего брокера

Используйте биржу как рекламную площадку финансовых показателей вашего бизнеса/проекта

В Ваши бумаги можно инвестировать фактически анонимно

Многие страны дают биржевым бумагам налоговые льготы



За четверть века нашей юридической практики мы вели проекты, связанные с листингом компаний на практически всех основных мировых биржах, включая экзотические площадки — региональные биржи стран бывшего СССР и офшорные биржи.

Подбор конкретной биржи для проекта, разумеется, зависит от задач листинга.