

IPO – современный механизм привлечения финансовых активов для предприятий Волгоградской области

Рынок ценных бумаг в Российской Федерации относительно молод, его зарождение произошло в начале 90-х годов прошлого века. Как и для всякого стремительно развивающегося сектора экономики для него характерна высокая доходность, уравниваемая серьезной степенью риска. К настоящему моменту повысилась ликвидность рынка, сформировались новые механизмы защиты прав инвесторов.

*Владимир ШЕЛУХИН,
глава Волгоградского представительства
Инвестиционной компании ООО «РИК-Финанс»*



РИК ФИНАНС

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

Надежность, обусловленная
участием государства

В таблице мы выделили преимущества IPO перед прочими возможными источниками инвестиций:

Альтернативные источники инвестиций	Преимущества IPO
Нераспределенная прибыль	Крупное разовое поступление капитала. Независимость от будущей экономической конъюнктуры
Бюджетные средства и государственные ссуды	Оперативность поступления ресурсов, отсутствие бюрократических проволочек
	Отсутствие обязательств (в том числе и по социальным программам)
Банковские кредиты	Независимость от конкретного финансового института. Отсутствие будущих выплат
Облигационные займы	Отсутствие обязательств по обслуживанию займа. Неограниченный срок привлечения капитала

В последнее время многие отечественные предприятия, как и предприятия г. Волгограда и области, находятся в поиске выгодных и привлекательных возможностей получения дополнительных ресурсов для развития бизнеса в силу усиления конкуренции, как внутренней, так и международной, и дороговизны банковских кредитов.

На западе одним из основных инструментов привлечения в компанию финансовых активов является IPO. IPO

– первичное публичное размещение ценных бумаг на бирже – в отличие от частного размещения позволяет владельцу сохранить контроль над компанией благодаря тому, что при IPO размещается менее четверти пакета акций. Привлечение средств в ходе IPO позволяет приобрести компании необходимые для расширения активы. IPO открывает путь к более дешевым источникам капитала за счет повышения уровня публичности компании и позволяет снизить стоимость привлеченного

финансирования.

Говоря о неоспоримых преимуществах IPO, следует отметить, что, помимо привлечения капитала, механизм IPO обеспечивает компании-эмитенту целый ряд других уникальных возможностей для дальнейшего развития бизнеса:

- существенно повышает финансовую репутацию эмитента;
- создает условия для более выгодного размещения долговых эмиссионных бумаг, а также для привлечения кредитов под залог акций;

- способствует получению эффективного инструмента оценки текущей рыночной стоимости компании и выгодного механизма операций слияния/поглощения;
- позволяет компании усиливать свой лоббистский потенциал за счет включения в состав акционеров влиятельных финансовых институтов;
- повышает престиж компании как партнера и контрагента при работе с отечественными и иностранными фирмами.

Разумеется, собственник-акционер вправе отказаться от IPO как по объективным, так и по субъективным причинам, но при этом он рискует закрыть своей компании наиболее перспективный путь развития.

Первой из российских компаний на публичный рынок ценных бумаг тогда еще США через механизм IPO вышел ОАО «ВымпелКом» (торговая марка Beeline) в 1996 году, в 2000 и 2002 годах IPO в США осуществили «мобильные телесистемы МТС» и компания «Вимм-Билль-Данн», в 2004 году «Мечел».

Уже 2005 год стал рекордным по количеству осуществленных IPO российскими компаниями. На российском фондовом рынке успешно прошли IPO такие компании, как ОАО «Лебедянский», ОАО «Северсталь-Авто». Также в свое время прибегли к IPO «Zigax», владеющая компанией «Глобал-Каустик», фармацевтическая компания ОАО «Верофарм», розничная сеть «Магнит» (ЗАО «Тандер»), группа «Черкизово» и холдинг «СТС Медиа» и многие другие.

Прежде чем начать IPO нужно определиться с площадкой для самой процедуры. В основном отечественные компании в последние годы осуществляли IPO на двух российских биржах - РТС и ММВБ.

Существует несколько критериев, которым нужно уделить внимание при выборе:

- цена размещения/потенциал роста котировок;
- целевая группа инвесторов (российские/иностраные, стратегические/институциональные/спекулятивные/фонды и т. д.);
- размеры компании;
- активность торгов/ликвидность акций;
- требования по раскрытию информации в ходе и после размещения и уровень ответственности менеджмента за органи-



зацию данного процесса;

- сроки реализации проекта;
- затраты, связанные с тем или иным механизмом размещения;
- традиционные рынки, на которых котироваются компании отрасли;
- имиджевые эффекты.

Основными партнерами компании при подготовке к IPO и непосредственно в процессе размещения на бирже являются компания – андеррайтер (как правило, это инвестиционная компания), юридическая организация, аудиторская фирма и PR-агентство. К выбору этих партнеров нужно подходить особенно внимательно. В качестве андеррайтера лучше привлекать компанию, которая обладает большой клиентской базой и известна на рынке, где будет происходить размещение.

Существует несколько основных этапов размещения акций:

1) Оптимизация внутренних процессов компании.

Подготовка к IPO – это процесс достаточно длинный по времени и его нужно начинать заранее. Это время необходимо для того, чтобы сделать прозрачной юридическую структуру компании, заработать репутацию благонадежного заемщика, повысить известность бренда компании – иными словами, стать узнаваемыми на рынке, где впоследствии будет производиться размещение.

2) Выход компании на биржу

Примерно за год до предполагаемой даты IPO компания должна определиться с андеррайтером. При осуществлении IPO так же играет очень важную роль

предварительный маркетинг. Его целью является получение отклика инвесторов для определения точного размера и ценового диапазона размещения.

3) Работа с инвесторами после размещения.

Все компании, разместившие свои акции на бирже, утверждают, что IPO с этого только начинается. Рутинная работа с инвесторами, организация публикаций регулярной отчетности, поддержка корпоративного сайта, раскрытие и правильная подача так называемых существенных фактов из жизни компании требуют постоянной работы.

В заключение хотелось бы отметить, что любое публичное привлечение средств, будь то кредит банка или IPO – это, прежде всего, продажа будущего компании таким, каким видят его текущие собственники. Для того чтобы сделка была успешной, необходимо четко формулировать и доводить до участников рынка свои цели и стратегию, ведь нередко компании направляют все усилия на то, чтобы добиться краткосрочных результатов, которых, как им кажется, ожидает от них рынок.

Что касается предприятий г. Волгограда и Волгоградской области, то они также имеют возможность воспользоваться данным механизмом привлечения средств, обратившись к надежной инвестиционной компании, которая предоставляет подобные услуги и контролирует весь ход IPO.