



Вступительное слово партнеров проекта

Борис Краснянский

Управляющий Партнер
и руководитель
Отдела консультационной
поддержки бизнеса
PricewaterhouseCoopers Украина.
<http://www.pwc.com/ua/>

IPO – перспектива

Важность IPO на международных фондовых рынках для украинских компаний как метода привлечения средств трудно переоценить. Я хотел бы подчеркнуть ещё раз – именно для украинских компаний в нынешних условиях слаборазвитого местного фондового рынка и низколиквидного национального банковского сектора!

У иностранных компаний, оперирующих в других, более развитых экономически странах, всегда есть выбор места проведения IPO. Они могут рассматривать как локальные фондовые биржи, так и крупные международные площадки, будь то Лондон, Франкфурт, Нью-Йорк.

Однако ограниченность фондового рынка Украины и, собственно, объёма средств, которые можно было бы привлечь на нем, не позволяют украинским компаниям рассматривать его как механизм привлечения значительных финансовых ресурсов. Перед украинскими компаниями, заинтересованными в выходе и/или закреплении своих позиций на международных рынках, в диверсификации бизнесов, в расширении и модернизации своих производственных мощностей, возможны только три пути:

- привлечение долгового финансирования на международных рынках заимствования;
- привлечение стратегического инвестора (партнера) или
- IPO на международной площадке.

Долговое финансирование в достаточном количестве возможно при привлечении кредитов в международных банках, использовании синдицированных кредитов либо выпуске евробондов. Привлечение же стратегического инвестора не всегда совпадает со стратегией собственников бизнеса.

В условиях недостаточной ликвидности, возникшей в результате ипотечного кризиса в США и охватившего многие страны мира, для украинских компаний все более актуальным становится проведение IPO. В таких условиях привлечение долгового финансирования для украинских компаний нерационально на ближайшее время. Выход на IPO, безусловно, также усложнён, однако возможен.

Учитывая, что главной целью IPO является привлечение средств, вполне понятно, что основной задачей собственника и руководства компании, выходящей на IPO, является максимизировать объём привлекаемых средств.

Есть много проблем, над которыми собственнику и руководству компании необходимо работать для ее преобразования и подготовки к IPO. Хотелось бы, учитывая направленность этого сборника, отметить, в первую очередь, круг вопросов, связанных с построением эффективных отношений с инвесторами. Что в данном случае важно? Важно понимать, что инвестор делает рациональный выбор среди массы ценных бумаг, и он должен хотеть вкладывать свои средства в акции именно этой компании, а не какой-либо дру-

гой. То есть, эти ценные бумаги должны быть для инвестора действительно привлекательными. В чём проблема привлекательности акций украинских компаний? Всё очень просто. Дело в том, что немногие из инвесторов в западных странах понимают специфику украинского бизнеса, поэтому особенно важно, чтобы эти акции были понятны иностранным инвесторам. В списке критериев привлекательности я бы поставил понятность эмитента на первое место. Этот критерий – понятность – определяется:

- раскрытием информации о действительных собственниках компании-эмитента;
- прозрачной и понятной западному инвестору структурой корпоративного управления компании, наличием независимых директоров;
- наличием эффективной системы внутренних контролей и механизмов защиты миноритарных акционеров;
- достоверностью и своевременностью отчётности, которая, естественно, составлена по стандартам, приемлемым и понятным данному инвестору.

Второй немаловажный критерий, о котором я бы хотел сказать, – это последовательность в выполнении обязательств, взятых на себя руководством компании. Важно отметить, что руководство многих компаний, готовящихся к IPO, воспринимают этот процесс, как некую разовую процедуру: надо сделать серьёзные усилия, надо реорганизовать структуру компании, структуру управления, надо подготовить правильную отчётность, внедрить рекомендации по повышению эффективности и прозрачности бизнес-процессов, подготовленных независимыми консультантами. После этого компания проведет IPO – и жизнь изменится сама по себе. Однако основная сложность IPO состоит не в подготовке к нему, а в непрерывном поддержании всех новых методов управления и ведения бизнеса, внедренных перед IPO, после его осуществления. Заметьте, это относится как к регулярной отчётности и раскрытию информации, так и к поддержанию соответствующего уровня корпоративного управления и так далее. С этой точки зрения, последовательность в выполнении обязательств, которые руководство компании-эмитента берёт на себя, особенно важна.

Руководство компаний, акции которых котируются на крупных международных биржах, обязано периодически выступать перед аналитиками и другими участниками рынка. И если менеджмент, выступая, что-то обещает или делает прогнозы финансовых показателей своей компании, очень важно, чтобы эти прогнозы сбывались. В противном случае существует серьёзный риск потери доверия у инвесторов к руководству компании и к самой компании, что, в конечном итоге, может повлечь падение цены на ее акции. В данном случае мы уже говорим о выстраивании качественных взаимоотношений с инвесторами. Это важно, так как связано с элементом предсказуемости компании в глазах инвесторов. Инвесторы всегда с удовольствием держат и покупают акции тех компаний, в отношении которых предельно ясно и понятно, что случится в ближайшее время. Но если же акции компании подвержены существенным колебаниям, то держать их могут только профессиональные спекулянты, которые работают с такого рода ценными бумагами. Портфельные же инвесторы редко заинтересованы в излишне волатильных акциях.

Хотелось бы подчеркнуть особенно важность регулярной коммуникации с рынком. Я уже говорил о необходимости выступлений перед аналитиками. Для этого все компании, размещающие акции на международных фондовых площадках, безусловно, располагают человеком или даже группой людей, ответственных за отношения с инвесторами. Такого рода специалисты должны обладать очень высоким профессионализмом, опытом, умением общаться, быстро и правильно реагировать на вопросы. И, казалось бы, простейшая вещь, но в ответственные моменты решающая, – это владение языком бизнес-общения той страны, на площадке которой были размещены акции компании. Например, безусловным преимуществом для компании-эмитента является назначение сотрудником, ответственным за отношения с инвесторами, уроженца страны, где проведено IPO.