

Ta'limning zamonaviy transformatsiyasi

**IPO КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ**

Гайратова Ирода Шухрат кизи

Магистр Банковской-финансовой академии

Республике Узбекистан

Аннотация. В данной статье рассматривается один из способов привлечения финансирования предприятия – первичное публичное размещение (IPO – Initial Public Offering). В ходе анализа были выявлены плюсы и минусы IPO по сравнению с другими способами финансирования, изучены основные тенденции в области привлечения финансов с использованием IPO.

Ключевые слова: публичное первичное размещение, капитализация, привлечение финансирования, фондовая биржа, ценные бумаги

Любая компания заинтересована в собственном росте для выживания в сложившейся на рынке конкурентной среде. Но любой рост – наращивание производственных мощностей, увеличение доли рынка, рост затрат на исследовательские работы, расширение географии охвата, следовательно, и клиентской базы – а также многие другие процессы, происходящие в организации, требуют немалых средств.

Одним из способов привлечения больших объемов финансирования является выпуск акций, известный как «первичное публичное предложение акций» или IPO – Initial Public Offering – первая публичная продажа акций компании и листинг этих акций на фондовой бирже [1].

В традиционном понимании Initial Public Offering (IPO) – это первичное публичное размещение акций компании [2].

В ходе IPO ранее частная компания становится публичной в ходе предложения своих акций на бирже не ограниченному, а широкому кругу лиц.

Выделяют несколько целей проведения IPO:

I. Получение доступа к новым источникам финансирования. При чем данные источники могут использоваться в дальнейшем как для расширения бизнеса, так и в целях снижения долговой нагрузки компании.

II. Обеспечение выгоды текущих инвесторов компании. Текущие инвесторы – одна из важнейших заинтересованных групп при проведении IPO. IPO позволяет текущим акционерам получить новый инструмент адекватной оценки результатов деятельности компании, а также повысить капитализацию за счет получения эмиссионного дохода. Также IPO влечет за собой повышение стоимости акций и возможность диверсификации своего инвестиционного портфеля акционерами, что максимизирует их доход. Кроме того, IPO предлагает текущим акционерам выгодный выход из бизнеса – успешное IPO позволяет акционеру выходя их бизнеса получить максимальную цену за свои акции, при этом сохраняя возможность вернуться в бизнес в будущем. Но для акционеров важно то, какие именно акции будут обращаться на рынке: если это будут ранее выпущенные ценные бумаги, то в результате успешного IPO акционеры станут обладателями более ликвидных акций, а если компания решит произвести дополнительную эмиссию ценных бумаг, то возникает риск изменения доли акционеров в компании и потери контроля над ней.

III. Привлечение внимания участников рынка к компании. IPO на крупных фондовых биржах (NYSE, LSE, NASDAQ и многих других) повышает узнаваемость компании на национальном и зарубежном рынках и создает положительный имидж, что повышает вероятность увеличения притоков финансирования.

Первичное размещение акций несет в себе ряд преимуществ:

1) При размещении акций на бирже компания получает доступ к новому сравнительно дешевому источнику капитала, который не несет в себе обязательства по возврату средств и выплате начисляемых процентов (как при кредитовании, например). К тому же и срок привлечения капитала здесь

неограничен, по сравнению, например, с облигационными займами, а риски ниже, чем при венчурном финансировании. Преимущество же перед частными инвесторами, на которых делается упор до IPO, очевидно – за счет листинга своих акций на бирже компания может привлечь в разы больше средств, чем получить от частных инвесторов.

2) Проведение IPO дает компаниями эффективный инструмент роста за счет поглощений. Поглощения более крупными компаниями мелких стартапов или больших фирм очень распространенная практика, особенно среди технологических компаний. IPO предоставляет таким компаниям возможность использовать свои акции как эквивалент денежных средств при поглощении: выплатить поглощаемой компании часть стоимости сделки своими акциями, уже котирующимися на бирже.

3) Проведение IPO улучшает текущее финансовое положение компании, поскольку доход от обращения акций на бирже поступает на баланс компании, увеличивая ее балансовую стоимость и вызывая рост собственного капитала. А после проведения всех налоговых процедур эти средства можно использовать для увеличения прибыльности бизнеса и его эффективности.

4) Выход компании на биржу повышает ее статус в финансовом сообществе, она становится более узнаваемой, конкурентоспособность повышается и возрастает число потенциальных клиентов и партнеров. Все это влияет положительно на будущее привлечение средств – у компании возрастает кредитный рейтинг, и кредиторы охотнее выдают ей займы на более выгодных условиях. Кроме того, и ликвидность самих акций компании возрастает, поскольку займы и кредиты под залог акций «прозрачных» публичных компаний получить легче, чем под залог акций «закрытых» частных компаний.

5) IPO положительно влияет и на работников компании: руководство может предоставлять работникам опционы на покупку акций компании, чтобы стимулировать их деятельность и повысить лояльность к фирме. Это

происходит за счет того, что теперь результат работы будет прямо влиять на их доход от акций. Кроме того, так можно привлечь и удержать высококвалифицированных сотрудников, особенно ключевых менеджеров.

б) При размещении акций на бирже компании получают новый эффективный инструмент оценки своей стоимости – теперь стоимость компании оценивается в биржевых котировках и называется капитализацией – стоимостью компании исходя из количества выпущенных акций и стоимости одной акции.

Но проведение IPO также несет в себе существенные трудности для компании:

а) Требование «прозрачности» – финансовая информация, а также информация о планах и целях компании, ее собственниках становится публичной и может быть использована конкурентами в своих целях, что повышает уязвимость компании. Данное требование также создает проблему соответствия финансовой отчетности, подготавливаемой, в вашей компании нормам и стандартам, принятым в стране, на биржу которой вы выходите.

б) Высокие затраты времени и средств. Проведение самого IPO несет огромные финансовые затрат, связанные с привлечением большого числа специалистов в данном процессе: квалифицированных работников для подготовки юридических документов, квалифицированных специалистов из сфер консалтинга и аудита, также нужно учитывать комиссии банков-андеррайтеров за размещение акций на бирже и т.д. Косвенные временные затраты и затраты сил персонала также очень существенны.

в) При присутствии компании на бирже возрастает риск поглощения конкурентом, поскольку компания не контролирует инвесторскую базу. Например, если в ходе IPO компания продаст более 50 % своих акций ее прежние владельцы могут потерять контроль над компанией.

г) Деятельность компании протекает в условиях рыночной неопределенности, что влияет на текущую деятельность компании и ключевые ее показатели, такие как прибыль, размер генерируемых денежных

потоков, уровень задолженности и т.д. На руководство компании может оказывать давление необходимость получать постоянную прибыль или выполнять поставленные цели, иначе стоимость акций начнет падать.

Проведение IPO процесс очень длительный и затратный, но не каждая компания действительно готова размещать свои акции на рынке, а потому первым этапом при проведении IPO является предварительный – этап оценки финансового положения компании, структуры ее управления и активов, готовности менеджмента к изменениям, которые влечет IPO. Это этап анализа текущего уровня прозрачности отчетности компании, соответствия ее необходимым стандартам либо возможности перехода к новым стандартам отчетности. На основании проведенных на данном этапе исследований, оцениваются недостатки и достоинства компании, которые повлияют на результативность IPO и выносится вердикт о готовности компании к первичному размещению. Все это делается с целью предотвращения неоправданных затрат в случае неготовности компании к выходу на биржу и, как результат, провала IPO.

Если же в ходе предварительного анализа было установлено, что компания все-таки готова к первичному размещению акций, то далее следует подготовительный этап. Он заключается в поиске партнеров, торговых площадок, а также создание необходимой документации.

Опыт международных компаний, опытных участников фондового рынка из развитых стран, а также крупных игроков отечественного рынка показывает, что выход на крупнейшие фондовые биржи мира может помочь укрепить финансовое состояние, а также укрепить и сформировать имидж компании, который позволяет быть конкурентоспособным игроком в национальном и международном бизнесе.

Список использованных литератур

1. IPO и последующие размещения акций / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 352 с

2. Лукашов А., Могин А. IPO от I до O. Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.