АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СРЕДНИЙ РАЗМЕР IPO В США СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО $200 МЛН. НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БЫЛИ ПУБЛИЧНЫЕ РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ НА СУММУ МЕНЕЕ 1 МЛРД РУБЛЕЙ

усилия российским компаниям приходится предпринимать в отношении формирования прозрачной юридической структуры, системы корпоративного управления, системы вознаграждения менеджмента, повышения качества финансовой информации и ее аудит. Многие компании не имеют четко сформулированной стратегии, а также качественной финансовой модели, подкрепленной историческими данными и показывающей перспективы развития»,— указывает госпожа Плевако. Инвестор покупает будущее компании, отмечает она, поэтому умение менеджмента и текущих собственников донести до инвестиционного сообщества в цифрах и фактах перспективы роста бизнеса является ключевым фактором успеха публичного размещения. Также очень важны слаженность работы команды менеджмента и наличие успешных историй по реализации комплексных стратегических проектов этой командой в прошлом.

Внешние факторы, помимо глобальных, страновых и секторальных рисков, включают наличие сопоставимых компаний, планирующих размещение в том же временном диапазоне, которые могут создать конкуренцию данному активу и оттянуть на себя часть инвестиционного спроса. «Влияние внешних факторов на аппетит инвесторов сложно переоценить, поэтому известно большое количество примеров, когда компания провела основательную подготовку, но в последний момент отменила размещение из-за неблагоприятной конъюнктуры. По моей личной статистике, не более 20% компаний, начавших подготовку к публичному размещению, осуществляют его»,— приводит данные госпожа Плевако.

«Идеальное время для выхода на рынок — во время наименьшего политического „стресса“, на растущем рынке и при благоприятной политической конъюнктуре. Для компании важно добиться взаимного баланса при оценке стоимости акций самим эмитентом и потенциальными инвесторами»,— говорит Денис Соловьев, управляющий директор ИК «Церих Кэпитал Менеджмент».

Однако, добавляет он, следует отметить, что обычно процесс подготовки к размещению имеет оздоравливающий и позитивный эффект на бизнес и качество управления в целом, поэтому при любом раскладе усилия, затраченные на подготовку, не пропадают даром и позитивно влияют и на возможность получения банковского финансирования в будущем, и на привлекательность для частных инвесторов в рамках непубличных сделок. Текущий собственник также выигрывает, получая на основе более четкой структуры и качественной информации дополнительные возможности по выявлению неэффективных процессов и максимизации прибыли

Денис Соловьев считает также, что плюсом для компаний при выходе на IPO может стать увеличение стоимости нематериальных активов (собственного бренда) за счет повышения узнаваемости компании в кругу инвесторов и в СМИ

ОТЛОЖИТЬ ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН

«Ближе к 2019 году можно будет увидеть увеличение активности на российском рынке IPO. Несмотря на вялую динамику IPO, ряд компаний предпочитает проводить вторичное размещение акций (SPO). В июне 2017 года золотодобывающая компания ПАО „Полюс“ разметила 9% капитала в рамках SPO, что позволило ей в ноябре войти в индекс MSCI Russia, на который ориентируются многие иностранные инвесторы, и повысить свою инвестиционную привлекательность. Аналогичного эффекта достигла сталелитейная компания ПАО „ММК“, которая в сентябре прошлого года провела SPO 3% уставного капитала, повысила количество акций в свободном обращении и была включена в индекс»,— рассуждает господин Иконников.

Ольга Плевако полагает, что в нынешнем году оживления ждать не стоит, это дело более отдаленной перспективы. После бурной активности в 2017 году и надежд на продолжение успеха в начале этого года, настроение собственников сменилось на более осторожное после объявления новых санкций в апреле 2018 года. «Рынок пока разбирается с последствиями для различных игроков пытаясь понять новые правила игры и ограничения. Потенциальные инвесторы в первую очередь анализируют возможные последствия для них и формируют свою стратегию в новых условиях. Тем не менее мы видим, что интерес к российским компаниям не ослабевает, вопрос скорее в форме и размере возможных инвестиций. Поиск решений займет определенное время, поэтому в ближайшие несколько месяцев не стоит ждать крупных публичных транзакций»,— считает она.

«Последние несколько месяцев мы наблюдаем очень высокий интерес к теме подготовки к IPO. Интересуются компании из самых разных отраслей, скорее среднего размера, чем крупного. Это демонстрирует высокую стрессоустойчивость нашего бизнеса, а также надежду на то, что нынешние сложности временные и через полгода-год рынок восстановится. На основании таких ожиданий компании принимают решение инвестировать в подготовку к размещению — оптимизировать юридическую структуру, сформировать отчетность МСФО за два-три года, получить аудиторское заключение, улучшить систему управления рисками и систему внутреннего контроля, развить собственную функцию по связям с инвесторами. В целом мы видим настрой компаний достичь состояния готовности к размещению через полтора-два года. На мой взгляд, это разумно — в ближайшие полгода-год инвесторы, скорее всего, будут соблюдать осторожность и наблюдать за развитием событий»,— резюмирует госпожа Плевако.

«В случае если рынки покажут положительную динамику по итогам 2018 года, мы можем увидеть ряд новых эмитентов на Московской бирже уже в 2019 году. На сегодняшний день многие компании предпочитают начать подготовку к выходу на публичный рынок с размещения на рынке облигаций. Это позволяет компании адаптироваться к публичности, получить первые наработки по части взаимодействия с инвесторами, подготовки отчетности и в итоге определить для себя, насколько компания в целом готова двигаться дальше в направлении выхода на IPO. Мы уже фиксируем увеличение интереса компаний к размещению корпоративных бондов как к источнику дополнительного фондирования и провели ряд размещений выпусков корпоративных облигаций небольших компаний»,— говорит господин Соловьев. ■