

РБК Daily.ru, Москва, 24.01.2012

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА IPO СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Интервью Антона Евдокимова, вице-президента ГК «Эталон»



Есть базовое понятие финансирования деятельности компании: за счет денежной выручки компании, за счет кредитов и из акционерного капитала. Денежная выручка по операционной деятельности - это самый главный источник финансирования. Упомянув дольщиков мы, в данном случае, имеем в виду взятую в аванс выручку. Кредиты - это доступ к заемным ресурсам. Само понятие «кредит» можно трактовать как качество компании с точки зрения возможности получения заемных средств. Это второй способ финансирования и он, как правило, дороже денежной выручки, хотя тут могут быть разные нюансы. Третий способ - самый серьезный и сложный - капитальное финансирование.

Публичный акционерный капитал является самым дорогим из перечисленных источников, потому что в этом случае приходится делиться не фиксированным процентом, как в ситуации с кредитами, а прибылью. С другой стороны - это один из немногих способов резкого увеличения масштабов бизнеса. Преимуществ и недостатков здесь нет. Они появляются тогда, когда есть выбор. И хорошо всегда то, что больше подходит к конкретной ситуации. Например, наша компания может себе позволить любые способы финансирования и делает выбор исходя из оптимальности решения. Для того, чтобы увеличить выручку в текущий момент времени, увеличить поступление денег от клиентов, мы можем предоставить более длинные рассрочки, или чуть-чуть понижаем цены, или проводим какие-нибудь акции. Когда выгодно, мы привлекаем несвязанные или связанные с конкретными проектами банковские кредиты, или эмитируем долговые инструменты, облигации, например. Есть плюсы и минусы в любом из этих инструментов. Выйдя на IPO, мы привлекли в уставной капитал компании капитал с публичного рынка. Но при этом у нас есть выбор. Самое хорошее, когда для принятия оптимального решения в текущей ситуации есть доступ ко всем источникам финансирования и есть выбор.

Издержки на поддержание рынка ценных бумаг не сопоставимы с теми возможностями, которые этот рынок дает. Доступ к фактически неограниченному рынку капитала, особенно к западному - это огромное преимущество. Существует два аспекта, которые определяют цену бумаги: первый - это качество самого бизнеса, второй - это рыночная ситуация. Т.е. цена на акции зависит от действий компании на фондовом рынке. Какую информацию компания предоставляет, насколько

она транспарентна, как часто она общается с инвесторами, насколько полную и достоверную информацию предоставляет. От этого зависит финансовая составляющая. А сама стоимость инфраструктуры очень небольшая, по сравнению с размером капитала, который может быть привлечен. А что касается раскрытия информации, то я считаю, что это не затраты, а преимущество. Компания, будучи открытой, больше получает, нежели теряет.

Потому что, как только компания начинает раскрывать о себе большое количество информации, отношение и к ней, и к ее бизнесу становится более доброжелательным и доверительным.

Наша компания уже имеет определенный вес на рынке ценных бумаг. У нас в уставном капитале уже давно находится профессиональный и достаточно опытный специалист фондового рынка – компания Бэринг Восток. И они после IPO остались с нами. Что касается рынка облигаций, то я считаю, что мы одна из самых продвинутых компаний в Санкт-Петербурге и в стране. Все возможные на сегодняшний день уровни участия на рынке ценных бумаг мы прошли, попробовали или приблизились к ним. Свой опыт мы оцениваем позитивно. Наши облигации находятся в ломбардном списке Центрального банка, а это говорит об их качестве. Мы в общей сложности сделали шесть публичных выпусков, три из которых уже погашено. Поэтому прекрасно знаем инфраструктуру фондового рынка, как себя вести с инвесторами и кредиторами.

Я считаю, что наш опыт на рынке ценных бумаг для российской компании очень высок, один из самых высоких в стране. Прежде всего, в силу того, что это не такое уж частое явление безотносительно отраслевой принадлежности, когда российская компания среднего уровня является открытой, публичной и листингованной на Лондонской бирже. Это достаточно трудно и непросто, но продуктивно и очень интересно. Участие на рынке ценных бумаг, кроме всего прочего, заставило пересмотреть все наши внутренние процедуры и все отношение к бизнесу, к компании, к ее окружению. Это очень здорово нас изменило, подняв на новый уровень.

Многих интересует вопрос, почему компании предпочитают зарубежное размещение. Для размещения нами был выбран зарубежный рынок исключительно в силу своего размера. Там гораздо проще доступ к капиталу, это первое. Второе – это развитость и инфраструктура. Третье – это детальнейшим образом прописанное законодательство о рынке ценных бумаг, в котором описаны права и миноритариев, и мажоритариев, и все взаимоотношения вокруг. Конечно, там есть свои очень серьезные сложности, которые потребовали от нас фундаментальных изменений ряда процедур в компании. Но оно того стоило. К сожалению, сегодня на рынке очень немного российских инвесторов, готовых вкладывать деньги в большом объеме на неопределенный срок в серьезный бизнес. Но время идет, российский рынок развивается, но до идеала далековато. Мы же все равно инвестируем все деньги, которые получили от размещения, в проекты, которые будем развивать на территории Российской Федерации. Это четко прописано в наших эмиссионных документах. Фактически мы привлекаем зарубежный капитал для инвестирования в Россию. И все инвесторы это прекрасно понимают. Поэтому в данном случае не очень важно, какую площадку мы используем.

Ведь, чтобы приобрести акции, нужно просто связаться с любым из брокеров, которые оперируют на фондовых рынках. Мы не специализированная организация, которая работает на фондовом рынке, поэтому не занимаемся продажей собственных акций. Мы организация, которая произвела размещение и привлекла деньги в уставной капитал. А обращением акций занимаются специализированные организации, и регулирование соответствующим образом они клиенту объяснят.

Нет ничего невозможного, все абсолютно доступно.

Говоря о перспективах данного сегмента финансового рынка, стоит отметить, что российский бизнес развивается, и по мере его развития ему потребуется крупный и «серьезный», если можно так выразиться, капитал. И, соответственно, бизнес будет становиться все более понятным, прозрачным и привлекательным для инвестиций. Эволюция всегда происходит от простого к сложному. И мы все в этом заинтересованы. Потому что развитый рынок капитала и доступ к нему – одно из условий сильной и здоровой экономики. Я думаю, что и правительство будет стараться для этого делать все, что можно, и предприниматели изо всех сил к этому стремятся. Поэтому перспективы есть и они очень хорошие.