



Отримано: 28 лютого 2020 р.

Прорецензовано: 05 березня 2020 р.

Прийнято до друку: 09 березня 2020 р.

e-mail: alena.mtkv@gmail.com

moskvinanastya@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-16(44)-30-33

Вороніна О. О., Москвіна А. О. IPO як спосіб підвищення конкурентоспроможності компанії на міжнародних ринках капіталу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2020. № 16(44). С. 30–33.

УДК: 339.727.22

JEL-класифікація: F21, G15

Вороніна Олена Олегівна,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова***Москвіна Анастасія Олегівна,***кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова***IPO ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ
НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛУ**

У статті розглянуто механізм та етапи побудови стратегії виходу компанії на міжнародний ринок капіталу шляхом випуску та первинного розміщення акцій у відкритий продаж на фондові ринки. Гостра потреба в інвестиційних ресурсах залишається сьогодні однією з головних проблем в нашій країні для вітчизняного великого і середнього бізнесу. Світовий досвід показує, що успішний вихід на IPO дає цілий ряд переваг компаніям, які розглянуті в статті. Також проаналізовані перспективи виходу підприємств на фондову біржу та виявлено основні принципи, які слід враховувати при побудові стратегії виходу на IPO.

Ключові слова: IPO, фондова біржа, акція, стратегія компанії, міжнародний ринок капіталу.

Воронина Елена Олеговна,*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и международной экономики,
Харковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова***Москвина Анастасия Олеговна,***кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и международной экономики,
Харковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова***IPO КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ
НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА**

В статье рассмотрен механизм и этапы построения стратегии выхода компании на международный рынок капитала путем выпуска и первичного размещения акций в открытую продажу на фондовые рынки. Острая потребность в инвестиционных ресурсах остается сегодня одной из главных проблем в нашей стране для отечественного крупного и среднего бизнеса. Мировой опыт показывает, что успешный выход на IPO дает целый ряд преимуществ компаниям, которые указаны в статье. Также проанализированы перспективы выхода на фондовую биржу и выявлены основные принципы, которые следует учитывать предприятиям при построении стратегии выхода на IPO.

Ключевые слова: IPO, фондовая биржа, акция, стратегия компании, международный рынок капитала.

Olena Voronina,*PhD in Economics, the Associate Professor of Economics Theory and International Economy Department
O.M.Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv***Anastasiia Moskvina,***Ph.D. in Economics, Docent, the Associate Professor at the Department of Economic Theory and International Economics
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv***IPO AS A WAY FOR COMPANY TO INCREASING COMPETITIVENESS
IN THE INTERNATIONAL MARKETS**

For many growing companies, undertaking an initial public offering (IPO) – has long been the ultimate goal for many an entrepreneurial business. An IPO can not only provide a company with access to capital to fuel growth and liquidity for founders and investors, but it provides the public market's unofficial stamp of approval. On the other hand, it's not just a public offering of stock, but it can also be an intensely arduous and increasingly expensive ordeal. In order to gain the benefits of raising capital and achieving greater liquidity that an IPO offers, companies must be more solidly established and better able to pass tougher regulatory requirements.



Given these circumstances, the article discusses the methodology of building a strategy for a company to enter the international capital market by issuing and initial public offering of shares on the stock markets. The acute need for investment resources today remains one of the main problems in our country for domestic large and medium-sized businesses. World experience shows that a successful IPO gives a number of advantages to the companies indicated in the article. They also analyzed the prospects for accessing the stock exchange and identified the basic principles that enterprises should consider when building an IPO exit strategy.

Keywords: *IPO, stock exchange, stock, company strategy, international capital market.*

Постановка проблеми. Сьогодні українські корпорації потребують недорогих і довгострокових інвестицій. Великому бізнесу для успішного і стабільного розвитку необхідно впевнено заявляти про себе на міжнародному ринку товарів і капіталів. Для вирішення таких завдань, можна використовувати міжнародний ринок капіталів, а саме IPO, як платформу де можна відкрито про себе заявити і залучити додаткові фінансові ресурси. Останнім часом цей механізм залучення коштів з об'єктивних причин не є досить популярним в середовищі вітчизняних компаній, однак на наш погляд, при грамотно збудованій стратегії управління підприємством, вихід на IPO може бути виправдане вигідним з фінансової та іміджевої точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку ринку IPO присвячені роботи таких вчених як: В. Кубліков [7], який приділив увагу розгляду особливості та перспектив розвитку IPO в Україні; Н. М. Ігнатченко [6], який зосередився на проблемах банківського інвестування шляхом проведення IPO; В. М. Левківський [9] проаналізував світові тенденції ринку первинних публічних розміщень. Інші вітчизняні та зарубіжні вчені: М. С. Варналій, Р. О. Анзін [8], А. Ковбаль [7], І. В. Бархатов [9], А. Б. Полозов [8], Е. Wasserman [5] та ін. у своїх роботах зосередили свою увагу на тенденціях та перспективах розвитку IPO в Україні та світі.

Метою статті є підвищення залученості вітчизняних компаній до світового господарства та світового ринку капіталу, а також підвищення її конкурентоспроможності, розгляд та аналіз перспектив їх виходу на фондову біржу, виявлення основних принципів, які слід враховувати підприємствам при побудові стратегії виходу на IPO.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічне зростання країни безпосередньо залежить від успішної реалізації інвестиційного механізму, оскільки мультиплікаційний ефект поширюється на всі фінансово-економічні інститути країни. Однак гостра потреба в інвестиційних ресурсах залишається сьогодні однією з головних проблем в нашій країні.

Щоб фінансувати свою початкову діяльність, а також наступні проекти, великий світовий бізнес залучає ресурси за допомогою акціонування. Для цього ведуться активні торги акцій компанії на первинному, а при наявності ефективного використання вкладених коштів – і на вторинному фінансових ринках.

Більшість українських підприємств, випускаючи свої акції, користуються позабіржовими способами їх розміщення. Акції розповсюджуються шляхом приватної пропозиції. Такий спосіб не дозволяє залучити великі обсяги капіталу і визначити справжню ринкову ціну акцій. Тому в майбутньому підприємство може залучити додатковий капітал, розмістивши акції на фондовій біржі. Перший публічний продаж акцій називається IPO.

IPO (Initial Public Offering) – згідно з офіційним визначенням Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) – це випуск акцій, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні [1]. Первинне розміщення акцій розглядають як ефективний механізм залучення фінансових ресурсів шляхом виходу на відкритий ринок.

Іншими словами IPO – спосіб акціонування, при якому цінні папери емітента вперше стають доступними для широкої аудиторії, потрапляючи на ринок цінних паперів – фондовий ринок, з метою залучити додаткові кошти, а також придбати публічність і впізнаваність у світовому бізнес співтоваристві.

Первинне публічне розміщення акцій може бути внутрішнім, коли цінні папери розміщуються всередині країни, і зовнішнім, коли цінні папери розміщуються на закордонних торговельних майданчиках. Для вітчизняних компаній зовнішній ринок представляє більший інтерес, так як має значно більші обсяги фінансових ресурсів, а також сприяє підвищенню її конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Публічне розміщення акцій – це складний комплекс організаційних, юридичних і фінансових процедур, в якому окрім самої компанії і потенційних інвесторів задіяні безліч посередників, що вимагає значних фінансових і часових витрат. Виходячи з цього на IPO варто виходити компаніям з досить високою капіталізацією і операційним прибутком, які готові і мають кошти інвестувати в цей процес.

До переваг, що отримуються компаніями, яким вдалося вийти на ринок IPO і успішно його здійснити, відносять:

– можливість фінансування зростання компанії за рахунок залучення довгострокового капіталу;



- забезпечення гнучкої структури капіталу;
- зниження вартості капіталу та можливість залучити більш дешеві позикові кошти;
- підвищити капіталізацію компанії і отримати дані про справедливу капіталізації компанії – актуальна ринкова вартість в сьогоdnішніх умовах;
- забезпечення ліквідності компанії для її акціонерів;
- можливість зробити бізнес більш вагомим при угодах з іноземним капіталом;
- знизити кредитний ризик;
- нормалізувати джерела фінансування;
- пошук високопрофесійного топ-менеджменту для подальшого управління компанією;
- можливість використання акцій як платіжного засобу на вигідних для контрагентів і компаній умовах;
- поява в лістингу світових бірж – підвищення конкурентоспроможності компанії;
- дає можливість увійти в контакт з продавцями, постачальниками і потенційними діловими партнерами і допомогти компанії в її комерційних відносинах [2].

Слід зазначити, що участь в IPO несе певні ризики, оскільки нікому не вдається абсолютно точно спрогнозувати ринкові тенденції і результат продажу акцій. Як показує світова практика, необхідно враховувати фактор вибору часу для проведення IPO, а також бути готовими до того, що доведеться скорегувати встановлений компанією термін виходу на світовий ринок капіталу. Бум IPO на українському ринку спостерігався з 2005 по 2011 рр. з піками в 2 етапи: 2005–2007 рр. і 2010–2011 рр. [3]. Такий вибух був пов'язаний з бурхливим зростанням економіки країни і довірою інвесторів, яка засновувалась на її високих рейтингах.

Сьогодні, при наявності значної кількості несприятливих чинників – політична нестабільність, коливання курсу валют, високий рівень корупції, інфляції і т.п. – підривається довіра потенційних зарубіжних інвесторів, що значно знижує ймовірність успіху IPO.

Однак і кредитори, і інвестори проводять досить глибокий аналіз як самого позичальника, так і ринку, на якому він працює. В умовах загальної недовіри до країни інвестори проявляють довіру до окремим компаніям. Чимале значення має галузь, в якій працює компанія, і її перспективи розвитку. Сьогодні в Україні серед галузей економіки, найбільш сприятливих з точки зору проведення IPO можна виділити сільське господарство і food-індустрію, фармацевтику, виробництво товарів повсякденного попиту, машинобудування, телекомунікації, виробництво добрив і банківську сферу.

Для того, щоб вийти на ринок IPO, компанія повинна бути організована у формі публічного акціонерного товариства (ПАТ), що передбачає вільний продаж акцій, необмежену кількість акціонерів, а також відповідальність за зобов'язаннями особистим майном за борги акціонерного товариства і необхідність щорічного зовнішнього аудиту діяльності.

Формування та дотримання стратегії включає в себе визначення місії та соціальної ролі організації, повинні бути визначені засоби виконання поставлених цілей, розроблена система зовнішньої і внутрішньої комунікації, а також розроблена методика проведення реакцій на зовнішні і внутрішні подразники. Таким чином, компанія повинна стати дуже динамічною і гнучкою по відношенню до зовнішніх чинників.

Процес виходу на міжнародний ринок капіталів досить тривалий і часто тривати кілька років, так як для успішного завершення IPO необхідно ґрунтовно підготуватися. Таким чином, необхідна грамотна тактика поведінки фірми. Чіткий опис діяльності компанії, відбір партнерів, які будуть супроводжувати компанію в процесі її діяльності – юридична компанія, консалтингова фірма, банк, андеррайтер і т.д., підготовка і навчання персоналу.

Компаніям необхідно розробити схему просування і забезпечення популярності свого бренду, на секторі структурного ринку функціонування фірми, активно попрацювати над своїм іміджем, фірмі потрібно бути впізнаваною на ринках впливу.

Забезпечення фінансової стабільності і зростання фінансової звітності, яка повинна переконати інвестора в платоспроможності, прибутковості і стійкості компанії, а також проведення аудиту за міжнародними стандартами із залученням міжнародних аудиторських компаній.

При розробки плану і графіка IPO дуже важливо правильно визначити посередника (консультанта) і фондову біржу. Компанія, біржа і посередник (андеррайтер, консультант) – головні учасники підготовки компанії до проходження процедури лістингу та виходу на фондову біржу. Можливість взаємодії цих основних груп учасників багато в чому визначається нормативно-законодавчою базою, діяльністю регуляторів, рівнем розвитку ринкової інфраструктури. На багато зовнішні чинники, фірми не можуть вплинути, але не дивлячись на всі зовнішні складності, від того наскільки успішно будуть взаємодіяти між собою ці групи учасників, багато в чому залежить успіх виходу на ринок IPO.



Основний посередник між компанією та інвесторами є андеррайтер. Головна мета андеррайтера – проведення успішного IPO, результати якого задовольнили б як самого емітента, так і інвесторів, які отримали нові акції. Основні завдання андеррайтера [4], [5]:

- розробляє план проекту і схему IPO;
- здійснює комплексну оцінку бізнесу, фінансового стану емітента (LDD – Legal Due Diligence – правова діагностика компанії), а також проводить експертизу бізнес-плану;
- здійснює координацію проекту – підготовка і здійснення всіх юридичних процедур, інформаційний супровід, залучення інвесторів, організація роботи інших посередників, які допомагають в процесі підготовки і проведення IPO;
- взаємодіє з інвесторами і біржами, депозитаріями, НКЦПФР і іншими державними органами;
- складає книгу заявок та прайсинг;
- проводить road-show – виїзні заходи, спрямовані на залучення потенційних інвесторів до цінних паперів, узгодження проспекту цінних паперів з біржею [5];
- здійснює андеррайтинг;
- здійснює торгівлю акціями і підтримання ліквідності ринку.

Основними фінансовими консультантами та андеррайтерами для українських емітентів виступають Такі інвестиційні підрозділи транснаціональних банків як Dragon Capital, Davento PLC, Concord Capital, ING, Ренесанс Капітал, Альфа Капітал, Phoenix Capital, J.P. Morgan, UniCredit SpA, Delphi Capital. Зокрема, Dragon Capital та Concord Capital IPO. До основних фондових бірж, на яких обертаються Депозитарні Розписка українських емітентів, належать Warsaw Stock Exchange, London Stock Exchange, NYSE, TSX, Deutsche-Borse [6].

Висновки. Як показує практика, вихід на первинний відкритий продаж акцій не завжди є успішним, як для вітчизняних компаній, так і для світових відомих гігантів. Тому для компанії, при побудові стратегії залучення іноземного капіталу, головною метою має бути не сам вихід на IPO, а скоріше створення якісного бізнесу.

Стратегія має на увазі, що якісний бізнес міжнародного рівня має цілу низку переваг та швидкі темпи зростання, а отже і необхідність фінансування подальшого розвитку, в тому числі і через IPO. Для успішного процесу створення якісного бізнесу міжнародного рівня, з подальшим виходом на ринок міжнародних капіталів, компанії необхідно розуміти весь вище описаний процес і дотримуватися чіткої стратегії і розробленого плану дій: переходу в «публічний режим», проведення аудиту, вибудовування прозорої і зрозумілої інвесторам юридичної структури, повна звітність перед інвесторами, заходи щодо поліпшення іміджу компанії і роботи з інвесторами. Такі заходи дадуть змогу не лише мати високу вигоду успіху на залучення іноземного капіталу, а також підвищення її конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Література:

1. New York Stock Exchange. URL: <http://www.nyse.com/>
2. Wasserman E. How to Prepare a Company for an Initial Public Offering. URL: <https://www.inc.com/guides/preparing-for-initial-public-offering.html>.
3. Ковбаль А. Українські IPO – погляд в минуле і майбутнє. URL: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/ukrainskie-ipo-vzglyad-v-proshloe-i-budushchee/#>
4. Полозов А. Б. Международные рынки капитала. Готовимся к IPO. Журнал «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты». URL: <https://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=009715>.
5. Бархатов И. В. Особенности IPO российских компаний на фондовом рынке. Вестник ЧелГУ. 2012. № 9 (263). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ipo-rossijskih-kompaniy-na-fondovom-rynke> (дата звернення: 23.03.2020).
6. Ігнатченко Н. М. Розміщення IPO як пріоритетний напрям інвестиційної діяльності комерційних банків України в умовах Євроінтеграції. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 119 (частина II). 2014. С. 181–189.
7. Кубліков В. IPO: сучасний стан та особливості розвитку в Україні. Науковий вісник: зб. наук. праць. 2014. С. 54–59.
8. Варналій З. С. Сучасний стан та динаміка публічних розміщень акцій вітчизняних компаній на міжнародних ринках капіталу. Економічний аналіз. 2015. Т. 20. С. 114–122. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2015_20_17
9. Левківський В. М. Світовий ринок IPO: аналіз тенденцій. Науковий вісник ЧДІЕУ. № 4(24) (2014). URL: <http://journals.uran.ua/nvgeci/article/view/42371>.
10. Швайгерт Дмитрий Викторович Андеррайтинг как инструмент развития фондового рынка России. УЭКС. 2015. № 10 (82). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/anderraying-kak-instrument-razvitiya-fondovogo-rynka-rossii>.