

Андеррайтеры выращивают себе клиентов

В октябре в Петербурге в рамках III Российской Венчурной Ярмарки пройдет завершающий этап проекта «ИРО-площадка», на котором шесть российских компаний, представляющих средний бизнес несырьевого сектора, попытаются провести пробное первичное размещение своих акций (ИРО) на фондовом рынке. Участники проекта пройдут все стадии процедуры ИРО, однако, без расчета реальными деньгами за акции и перехода их в собственность инвесторов.

В России немногие верят в вероятность появления рынка ценных бумаг для средних компаний. Распространено мнение, что андеррайтеров (профессиональных игроков фондового рынка, осуществляющих подготовку компаний к ИРО и работу с инвесторами по сбору заявок на покупку акций) не устроят слишком малые размеры комиссионных. Они зависят от суммы привлеченных средств, которые для компаний среднего бизнеса по определению достаточно скромные.

Какую же перспективу в рынке ИРО видят сами андеррайтеры, решившие принять участие в работе «ИРО-площадки», об этом мы спросили первого заместителя председателя правления ОАО «Промышленно-строительный банк» Михаила Осеевского и генерального директора БФ «Ленстройматериалы» Дмитрия Ходыкина.

— Почему ваша компания решила принять участие в работе «ИРО-площадки»?

Михаил Осеевский: ПСБ активно развивает инвестиционные банковские услуги. Для нас участие в работе ИРО-площадки — это, во-первых, знакомство с компаниями (кстати, потенциальными клиентами), обладающими новым менталитетом, и помощь им в выходе на финансовые рынки, а во-вторых, — это еще один шаг в продвижении брэнда ПСБ на рынке. Мы серьезно оцениваем перспективы рынка ИРО, поэтому с интересом откликнулись на участие в работе площадки.

Рынок ИРО в России, безусловно, будет развиваться, так как он однозначно перспективен. Но философская категория перехода количества в качество всегда неуловима. Произойдет ли это через год, сейчас спрогно-

зировать достаточно тяжело. Наша задача ускорить этот процесс.

Дмитрий Ходыкин: Во-первых, мы хотим повысить интерес компаний Северо-Западного региона к использованию возможностей рынка ценных бумаг в привлечении необходимого им финансирования. Во-вторых, мы заинтересованы в популяризации ИРО как перспективной инвестиционной услуги и привлечении к нему внимания российских компаний, и, наконец, отработка этой процедуры на практике даст нам определенное конкурентное преимущество в привлечении клиентов, так как ИРО в России пока редкость, и мало кто из инвестиционных компаний имеет опыт в этой области.

Кроме этого, мы видим в скором будущем начало роста рынка ИРО. Это может быть вызвано тем, что в последние три года высокими темпами развивается рынок корпоративных облигаций, и многие российские корпорации уже доводят уровень заемных средств до того предела, когда необходимо дополнительно привлекать денежные средства путем увеличения акционерного капитала.

— Как Вы оцениваете саму идею проведения ИРО средних российских компаний? Многие эксперты высказывают предположения, что российский фондовый рынок к этому не готов.

М.О.: Ни для кого не секрет, что рынок акций российских предприятий носит спекулятивный характер. Но ситуация постепенно начинает меняться. Некоторые предприятия, пусть и не очень отчетливо, заявляют о планах компаний на будущее, о дивидендной политике, раскрывают другую информацию о своей деятельности. Для компаний, впервые выходящих на рынок, открытость должна стать нормой. Компании, которые будут позиционировать свои акции как финансовый инструмент с четкими инвестиционными характеристиками, могут рассчитывать на спрос со стороны инвесторов.

Другая проблема — это размер компании, выходящей на рынок. К сожалению, на данный момент средние российские компании недостаточно велики для того, чтобы выйти со своими акциями на открытый рынок. Но вполне возможно решение этой проблемы через промежуточное инвестирование, например, при помощи по-

купки долей паевых фондов, ориентированных на инвестиции в подобные компании.

Готов ли российский фондовый рынок к ИРО средних компаний? В принципе, опыт размещения РБК показывает, что готов.

Д.Х.: Если считать, что средние компании — это компании с годовым оборотом 10-50 млн долларов, то ИРО таких компаний, несомненно, будут интересны рынку, но при одном важном условии — эти компании должны обладать значительным потенциалом роста, чтобы компенсировать инвесторам сравнительно невысокую ликвидность своих акций за счет значительного роста их стоимости.

— По Вашему мнению, кто может стать потенциальным покупателем этих акций?

Д.Х.: Покупателями таких акций, скорее всего, станут институциональные инвесторы, а именно: крупные банки, имеющие определенные резервы средств для инвестирования в инструменты с повышенной степенью риска, инвестиционные фонды, специализирующиеся на вложениях в определенные отрасли, а также иностранные фонды, диверсифицирующие свои вложения по степени риска и доходности. Кроме этого, покупателями могут стать и частные инвесторы, желающие получить повышенную доходность от своих инвестиций.

М.О.: Я думаю, это будут инвесторы, ориентированные на высокий риск, с требованием высокого дохода на вложенные средства, а именно: финансовые институты, специализированные фонды и частные лица в пределах своих высоко рискованных портфелей. В меньшей степени корпоративные клиенты, страховые компании и пенсионные фонды, предпочитающие инструменты с меньшим риском и преимущественно с фиксированным доходом.

III Российская Венчурная Ярмарка



Церемония открытия
III Российской Венчурной Ярмарки

(сайт: <http://www.csr.spb.ru>)