

***Основные критерии для отбора предприятий, заинтересованных в привлечении
средств на Лондонском финансовом рынке***

На сегодняшний день Лондон является международной финансовой столицей мира. Именно здесь практически любая компания, в какой бы стране не находился ее бизнес, может получить доступ к широчайшему выбору различных финансовых инструментов. В Лондонском Сити полностью раскрывается значение выражения «Money is a commodity» (деньги - это товар), так как на этом рынке за многие годы был установлен баланс между теми, кто хотел бы привлечь средства (предприниматели), и теми, кто хотел бы свои средства разместить (инвесторы). Наряду с тем, что руководители десятков тысяч предприятий постоянно находятся в поиске более доступного капитала для дальнейшего развития, тысячи управляющих различных инвестиционных фондов, банков и других финансовых институтов ищут объекты для вложения находящихся в их распоряжении средств.

Несмотря на то, что требования публичного и частного инвестиционных рынков к предприятиям значительно отличаются, существуют общие критерии, которые одинаково применимы к финансовому рынку Лондонского Сити в целом.

При предварительной оценке инвестиционных проектов предприятий мы руководствуемся следующими положениями:

1. Регулятивными:

Предприятия, привлекающие средства на Лондонском финансовом рынке, обязаны удовлетворять его регулятивным требованиям.

Контроль за исполнением данных требований в Великобритании возложен на UKLA (United Kingdom Listing Authority) и FSA (Financial Services Authority).

Основные требования регулирующих органов можно свести к следующим вопросам:

- Компании нужно продемонстрировать, что ее бизнес жизнеспособен;
- Компании необходимо иметь детально разработанный бизнес-план;
- Руководство компании должно обладать необходимым опытом и знаниями для достижения заявленных инвестором целей.

2. Рыночными:

Основными факторами инвестиционной привлекательности предприятий являются их рыночные преимущества, поэтому необходимо предоставить убедительные доказательства перспективности бизнеса (к чему можно отнести все вышеперечисленные требования регулирующих органов).

Очевидно, что регулятивные требования в целом совпадают с теми ключевыми факторами, которые инвесторы хотят увидеть при рассмотрении проектов предприятий. Разумеется, что инвесторы не доверят средства компании, у которой отсутствуют эффективные механизмы контроля деятельности, существует низкий уровень управления, пути дальнейшего развития неясны и т.п.

Такие факторы, как успешная история деятельности, наличие команды опытных управленцев - несомненно, будут удовлетворять как требованиям регулирующих органов, так и требованиям инвесторов.

Перед выводом компаний на Лондонский финансовый рынок наши специалисты осуществляют целый комплекс мероприятий по приведению их в соответствие с регулятивными условиями. Однако, в первую очередь, такая компания должна отвечать рыночным требованиям инвесторов в принципе.

Ниже перечислены ключевые факторы рыночной привлекательности предприятий, многие из которых тесно взаимосвязаны. В отдельных случаях некоторые обстоятельства могут иметь большее значение, чем другие, однако перечень таких критериев поможет вам ориентироваться в процессе предварительной оценки перспективных предприятий.

Жизнеспособность бизнеса и стабильность в развитии

Инвесторы хотят быть уверенными в том, что бизнес имеет надежную, обширную базу выпускаемой продукции или значительный перечень услуг, так же как и широкий круг покупателей или клиентов.

Компания должна иметь достаточно продолжительную историю поступления выручки и прибыли. Однако, это не является необходимым условием, поскольку некоторые компании (особенно в секторе информационных технологий или биохимии) выходят на рынок на более ранних стадиях (до достижения фазы прибыльности) для привлечения средств, необходимых на ведение исследовательских работ.

Вместе с тем, нерегулярные поступления выручки или продолжительное снижение прибыли вряд ли сделают компанию привлекательной в глазах инвесторов.

Одновременно, потенциальные инвесторы могут предположить, что бизнес, который развился в рамках малого сектора или зависит от слишком ограниченной базы покупателей / клиентов или вообще единственного контракта, будет чрезмерно подвержен малейшим изменениям настроения рынка или отношений с таким клиентом.

Подобные опасения инвесторов также справедливы и в отношении бизнеса, который быстро развился на базе производства / предоставления какой-либо одной конкретной продукции или услуги, имеющей потенциально узкий рынок потребления. Данные риски также имеют отношение к компаниям, выпускающим продукцию с ограниченным рыночным циклом развития, что разумеется, делает их непропорционально зависимыми от текущей «моды» на рынке, ставя под сомнение долгосрочные перспективы жизнеспособности бизнеса. Рынок лучше воспримет компанию, выпускающую пусть меньший объем продукции (услуг), но поставляющую ее более широкому кругу покупателей (клиентов), чем предприятие, выпускающее больший объем продукции, но для узкой базы потребителей.

Одним из дополнительных требований к иностранным компаниям при выходе на международный финансовый рынок является независимость их бизнеса от мелких локальных рынков. В идеале, необходим широкий территориальный охват, к примеру: по всей стране или региону (нескольким странам). По крайней мере, у компаний должны быть реалистичные планы расширения географии их бизнеса и выхода за эти узкие локальные рамки в ближайшей перспективе. Однако, определенные направления деятельности (такие как добыча энергоносителей или разработка биотехнологических продуктов) являются международными по своему определению.

Сектор производства

Предприятие из практически любого сектора экономики может привлечь финансирование в Лондонском Сити. Инвестиционные банки и брокерские дома содержат в своих штатах аналитиков, которые помогают управляющим фондами принять максимально взвешенные решения о предстоящих инвестициях. К примеру, брокерские компании, специализирующиеся в работе с горнорудными предприятиями, имеют в своем штате специалистов - геологов, которые постоянно отслеживают тенденции развития отрасли, как

во всем мире, так и в определенных регионах, к примеру, страны Латинской Америки, Центральная Азия, Россия и т.д. Такого рода специализация обеспечивает глубокое понимание поля деятельности и рынка сбыта любой компании, что дает возможность объективной оценки ее достоинств, к какому бы сектору экономики или географической зоне она не относилась.

Особый интерес у инвесторов вызывают предприятия, деятельность которых сосредоточена в растущих секторах экономики, к которым на сегодняшний день можно отнести:

- Добыча энергоресурсов;
- Горнорудное производство;
- Металлургия;
- Химическая промышленность;
- Торговля (розничные торговые сети);
- Фармацевтика;
- Телекоммуникации (однако, этим список не ограничивается).

На приложенном графике №1 (Разбивка компаний Альтернативного рынка по секторам производства) в пропорциональном соотношении представлены предприятия различных отраслей. Несмотря на то, что данная информация касается эмитентов, находящихся в листинге AIM, она достаточно точно отображает соотношение предприятий с небольшой и малой капитализацией по секторам всего финансового рынка Сити.

Однако, не всегда динамичный рост финансовых показателей предприятия говорит о его эффективной деятельности. Бывает, что оно просто находится в бурно растущем секторе и имеет динамику роста, связанную с наличием повышенного спроса в настоящее время. Поэтому потенциальными инвесторами также проводится сравнительный анализ с другими компаниями данного сектора.

Успешная история деятельности

Теоретически, предприятие может находиться на любой стадии развития (даже только открывшееся), однако, чем короче история деятельности, тем большими рыночными преимуществами оно должно обладать. Например, одним из очевидных преимуществ предприятия с непродолжительной историей будут высокие барьеры входа на рынок для его конкурентов, такие как: патенты для высокотехнологичных компаний или сильная команда управленцев, которые уже обладают успешным опытом ведения подобного бизнеса.

На практике, предприятие, имеющее продолжительную историю устойчивого роста финансовых показателей (несколько лет), и находящееся в растущем секторе экономики, будет выглядеть более предпочтительным для потенциальных инвесторов. В том случае, если компания еще не вышла на уровень прибыльности, у инвесторов должны быть все основания полагать, что компания достигнет такого уровня в течение ближайшего времени.

Тщательный и реалистичный бизнес-план

Ни один инвестор не станет вкладывать в предприятие, руководители которого не могут ясно изложить план развития и источник получения прибыли в будущем.

Бизнес-план, материалы которого используются в дальнейшем как основные блоки инвестиционного меморандума или проспекта эмиссии, должен содержать всю необходимую информацию о компании и, зачастую, включать заключения независимых профессионалов соответствующего сектора.

Тщательно составленный бизнес-план является обязательным предварительным условием ведения любого бизнеса, поэтому каждая компания должна иметь его в любом случае.

Позиция на рынке

Рыночная позиция компании в своем секторе очень важна. Менеджмент, в первую очередь, должен быть способным контролировать деятельность своей компании для достижения

поставленных целей по укреплению позиций на рынке. Компания, не являющаяся значительным игроком в своем секторе, будет всегда подвергаться давлению сил, действующих за пределами ее контроля.

Это особенно важно для компании, производящей широко распространенную продукцию / услуги.

Продукция / услуги

Компания не должна быть чрезмерно зависящей от единственного продукта или услуг; в идеале, следует иметь широкий спектр таковых, так же как и серию новых продуктов, постоянно находящихся в разработке. Несмотря на то, что определенные продукты, компоненты или услуги могут быть доступны для компании только от эксклюзивного поставщика, предприятие должно иметь возможность, в случае необходимости, быстро переключиться на альтернативный источник поставок или даже полностью заменить потребляемые компоненты.

Насколько возможно, продукция компании или ее услуги должны выгодно отличаться от продукции и услуг конкурентов по цене и качеству. Желательно, чтобы продукция предприятия включала в себя и определенный нематериальный актив (goodwill), к примеру, в виде сформированного брэнда, позволяющего компании продавать продукцию / услуги с определенной премией.

Предприятия по добыче природных ресурсов

В отношении предприятий добывающей отрасли применяются другие критерии: для них наиболее важным фактором является наличие доказанного (предположительного) объема природных ресурсов в пределах их лицензионных территорий, поэтому история деятельности или наличие каких-либо производственных мощностей не играют большой роли.

Высокий профессиональный уровень менеджмента

Инвесторы уделяют большое внимание опыту и профессионализму менеджмента компаний, что должно подтверждаться продолжительной успешной историей деятельности каждого из них в соответствующей индустрии. Директоры компании должны досконально знать рынок, конкурентов, тенденции развития в данном секторе. Очень важно, что в первую очередь, они сами знают и понимают факторы, на которых основано достижение успеха в будущем.

Инвесторы хотят видеть, что деятельность компании не испытывает чрезмерной зависимости от одного человека, процесс принятия стратегических решений носит коллективный характер и выход из бизнеса одного из руководителей не будет играть решающей роли для предприятия в целом.

В идеале, управляющий орган компании (совет директоров) должен отвечать следующим критериям:

- иметь ясную структуру управления с четким распределением обязанностей;
- представлять совокупность необходимых профессиональных знаний и опыта директоров для своего бизнеса и включать в свой состав людей, компетентных в производственных, операционных, финансовых и маркетинговых вопросах;
- объединять людей, приверженных единым интересам и сплоченных в одну команду;
- включать в свой состав, как минимум, одного неисполнительного директора.

Помимо этого, руководители компаний должны выполнять свои обещания – в противном случае, у инвесторов не будет причин для доверия.

Прозрачность бизнеса

Инвесторы хотят видеть понятный и прозрачный бизнес с четкой, эффективной системой отчетности, ведущейся по международным стандартам.

Капитализация компаний

Лондонский финансовый рынок широк и многообразен, он в принципе не выдвигает минимальных требований к капитализации, однако очевидно, что предприятия, принадлежащие к различным секторам экономики будут восприняты рынком по разному: так, высокотехнологическая фирма будет оценена по наличию запатентованных разработок, в то время как машиностроительная компания должна иметь значительные активы. При общих регулятивных и рыночных условиях, привлекательность того или иного проекта обуславливается его индивидуальными особенностями.

На приложенном графике №2 (Распределение компаний по капитализации на AIM) в пропорциональном соотношении по объему капитализации представлены предприятия Альтернативного рынка. Так, капитализация эмитентов AIM варьируется от 0 до более миллиарда фунтов стерлингов. В отношении всего финансового рынка Лондонского Сити данный разброс является еще более широким.

Хотя нами были предприняты все усилия по представлению наиболее объективного перечня условий Лондонского финансового рынка, предъявляемых к предприятиям, очевидно, что мы не избежали определенной условности. Каждое предприятие уникально и часто, не удовлетворяя в полной мере одно из указанных требований, может представлять дополнительный интерес по другим факторам. Поэтому, если вы считаете, что тот или иной проект, номинально не удовлетворяющий указанным требованиям, имеет дополнительные плюсы по другим статьям – пожалуйста, сообщите.

По интересующим вопросам вы можете обратиться в отдел по работе со странами СНГ по следующим координатам:

Тел: +44 20 8349 8240

+44 20 8349 8260

+44 20 8349 8270

+44 20 8349 8280

+44 77 4884 3935

Факс: +44 20 8349 8667

E-mail: info@cida-finance.com

www.cida-finance.com