

## **Альтернативные методы привлечения капитала в сферу жилищно-коммунальных услуг**

*Кадыгроб С.В., Яковлев П.А., КП «ПТП «Вода», г. Харьков*

В процессе своего развития практически каждая компания сталкивается с проблемой нехватки собственных средств для дальнейшей работы. В таких случаях на помощь приходят внешние источники финансирования.

Для украинских компаний, в силу неразвитости финансового рынка, число возможных форм внешнего заимствования денежных средств ограничено. Наиболее распространенными являются: получение банковских кредитов, выпуск облигаций и акций.

Каждый из них имеет свои особенности, которые нужно учитывать, выбирая тот или иной способ привлечения инвестиций.

Чаще всего украинские компании прибегают к использованию банковского кредита. Это объясняется тем, что банковский кредит наиболее быстрый способ привлечения заемных ресурсов. Однако высокие процентные ставки по кредиту, малый срок предоставления кредита ограничивают использование этого инструмента компаниями. Банковские кредиты являются в основном источником не крупных заимствований на текущие расходы, обновление производственных мощностей, финансирование оборотного капитала. Кредиты не могут использоваться для финансирования долгосрочных потребностей украинских предприятий. Большие заимствования, используя банковские кредиты, нецелесообразны в связи с дороговизной этого инструмента.

Для крупных заимствований компании обычно используют выпуск облигаций.

Облигация – долговая ценная бумага, посредством которой предприятие занимает определенную сумму денег, а взамен обязуется выплачивать фиксированный процент (доход), а также возратить основную сумму долга при наступлении установленного срока (срока платежа). При этом эмитент выплачивает доход по облигациям независимо от величины прибыли и финансового состояния. Облигации могут обращаться на бирже или на внебиржевом рынке.

Существует большое разнообразие облигаций в зависимости от условий их выпуска, размещения, обращения, выплаты дохода и погашения. Например, облигации могут быть средне- и долгосрочными, конвертируемыми или неконвертируемыми, с фиксированным или переменным купоном. По некоторым облигациям (дисконтные облигации) процент не устанавливается вообще, а доход образуется за счет разницы между ценой погашения и ценой приобретения. Как правило,

к выпуску облигаций прибегают только крупные и известные на рынке компании. Выпуск облигаций обычно осуществляется при участии финансовых консультантов или инвестиционных банков.

Кредиты и облигации относят к долговым инструментам привлечения инвестиций. Среди преимуществ долговых инструментов как способа привлечения инвестиций можно отметить следующие:

- руководство компании сохраняет полный контроль над компанией;
- выплаты процентов по заемным средствам, как правило, относятся на себестоимость;
- сроки и условия обязательств известны заранее;
- кредитор не участвует в распределении прибыли предприятия.

Еврооблигации, кредитные ноты – выпуск облигаций номинированных в иностранной валюте. Кредитные ноты – долговые бумаги, по которым риск невыплаты процентов и номинала несет не только компания эмитент, но и банк – организатор выпуска. Однако, нередко банки выпускают евробонды под выданные населению или компаниям кредиты (секьюритизация активов). Позволяет привлечь крупные суммы от нескольких десятков миллионов до нескольких миллиардов гривен. Для выпуска еврооблигаций компания должна провести аудит финансовой отчетности как минимум за один год. Провести road-show (выездные встречи с потенциальными покупателями евробондов), юридически реструктурировать бизнес. Расходы на организацию выпуска достигают до 10 млн. гривен.

Синдицированный кредит – кредит, предоставляемый международным синдикатом (консорциумом) банков. Позволяет привлечь крупные суммы – от нескольких десятков миллионов до нескольких миллиардов гривен. Организация синдиката банков – трудоемкий и дорогостоящий процесс. Компания должна провести аудит финансовой отчетности за 3 года, юридически реструктурировать бизнес. Расходы на организацию синдиката достигают порядка 15 млн. гривен.

Кроме использования долговых инструментов, компании имеют возможность привлекать денежные средства путем выпуска акций. Выпуск акций относят к долевым финансированию.

Частное размещение (private placement) – продажа небольшого пакета акций нескольким инвесторам (как правило, крупным инвестиционным фондам). Позволяют привлечь суммы финансирования приблизительно до полумиллиарда гривен, но также в свою очередь требует довольно высокого уровня раскрытия информации о компании, (частные размещения также называются мини – IPO или пред – IPO). Частное размещение может быть инструментом для недружественного

поглощения компании, поскольку инвесторы покупают довольно крупные (по сравнению с IPO) пакеты акций в одни руки.

IPO (initial public offering – первичное размещение акций на фондовой бирже) – продажа акций компании большому количеству инвесторов на фондовой бирже. В Украине, как правило, под IPO подразумевается продажа акций на зарубежной фондовой площадке. Позволяет привлечь крупное финансирование от десятка миллиона (на небольшой фондовой площадке) до нескольких миллиардов гривен, а также оценить стоимость компании. Финансирование за счет акционерного капитала особенно выгодно, если компания исчерпала лимит привлечения кредитных средств (чистый долг больше 50% собственного капитала). К недостаткам этого метода привлечения капитала можно отнести, те факты, что это требует полного раскрытия информации о собственниках компании, реструктуризации не только юридической, но и производственной структуры, внедрение стандартов корпоративного управления, проведения массовых road-show и пост IPO – мероприятий (общение с инвесторами и проведение собраний акционеров).

Существует множество методов привлечения инвестиций. Наиболее часто используемые в украинской практике – это банковские кредиты и облигационные займы. Однако они имеют недостатки и в сравнении с преимуществами IPO проигрывают. Банковские кредиты относительно дороги и с их помощью тяжело удовлетворить потребности украинских предприятий в крупных и долгосрочных инвестициях. Корпоративные облигации также не решают ряд проблем привлечения капитала на долгосрочной основе. Максимальный срок выпуска облигаций на внутреннем рынке, как правило, не превышает шести лет. Поэтому привлечение инвестиций с помощью первичного публичного размещения акций для динамично развивающихся компаний является наиболее выгодным способом привлечения инвестиций.