

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

можно избавиться от целых отделов, оптимально перераспределив функции внутри компании.

Таким образом, в современном обществе основная обслуживающая инфраструктура любого производственного процесса на любом иерархическом уровне экономических систем переносится в сферу ИКТ. Это вносит существенные изменения в менталитет и стратегию самого бизнеса. Меняется его облик, рождаются другие традиции, другая культура. Ниже перечислены некоторые перемены, которые происходят в бизнесе.

Все социально-экономические процессы, происходящие в бизнес-пространстве, реализуются в трех унифицированных средах:

- 1) производственной;
- 2) инфраструктурной;
- 3) потребительской.

Между ними существуют сложные, часто весьма запутанные и неэффективные связи, обеспечивающие функционирование производства и жизнедеятельность людей. Это характерно для традиционной экономики. В новой экономике из инфраструктурной среды можно вы делить четвертую составляющую - *информационно-коммуникационную*.

Информационно-коммуникационная среда обеспечивает возможность создания в социально-экономическом пространстве унифицированных образований – информационных комплексов. Информационный комплекс – вертикально интегрированное социально-экономическое образование, построенное на базе реальных объектов с использованием сетевых информационных технологий. Архитектура информационного комплекса – модель, определяющая выполняемые функции и взаимосвязь виртуальной (портал) и реальной (социально-экономическая система) частей комплекса.

В этой связи необходимо различить и выделить следующие комплексы:

- **информационно-производственный**, построенный на базе реального производственного объекта; представляет собой совокупность электронных, производственных и инфраструктурных бизнес решений, взаимодействующих и развивающихся в едином отраслевом и виртуальном пространстве (обслуживает любое организационное образование в рамках экономических систем);

- **информационно-инфраструктурный**, построенный на базе отдельного элемента инфраструктуры производственного объекта; представляет собой совокупность электронных, инфраструктурных и производственных бизнес-решений, взаимодействующих и развивающихся в едином виртуальном пространстве (обслуживает инфраструктурные элементы производственных и экономических процессов, административно-территориальных образований);

- **информационно-территориальный**, построенный в границах определенной территории на базе многоотраслевой совокупности реальных производственных объектов; представляет собой совокупность электронных, производственных, инфраструктурных бизнес-решений и социальных процессов, взаимодействующих и развивающихся в едином территориальном виртуальном пространстве (обслуживает экономические и социальные процессы, происходящие на территории конкретных образований: область, регион Украины, муниципальное образование);

- **информационно-тематический**, построенный на базе отдельного, реального элемента непромышленной инфраструктуры; представляет собой совокупность электронных, инфраструктурных и производственных бизнес-решений, взаимодействующих и развивающихся в едином виртуальном пространстве (обслуживает специально выделяемые элементы инфраструктуры, такие как наука, образование, политика, культура и т.д.).

Развитие вышеуказанных комплексов возможно благодаря современной интерактивной информационной и телекоммуникационной среде интернета, которая позволяет развиваться новой экономике, основанной на объединении в сеть человеческого интеллекта. Однако надо иметь в виду, что веб-стиль работы в определенной отрасли должны вырабатывать не технологи, как это происходит сейчас, а менеджеры, освоившие новые технологии и хорошо знающие свою прикладную область. В этом случае отдача от внедрения новых технологий будет существенно выше. К глобальным изменениям в бизнесе под влиянием интернета надо быть готовым тем компаниям, которые строят свой бизнес с учетом своего будущего развития. Поэтому лидеры украинского бизнеса начинают развивать на основе интернета свои системы обслуживания клиентов (услуги интернет-банкинга, интернет-трейдинга, интернет-страхования и пр.).

Таким образом, ключевыми концепциями современного бизнеса являются качество, реинжиниринг и скорость происходящих бизнес-процессов, причем лица, принимающие решения, воспринимающие скорость как ключевой фактор развития компании, должны учитывать все его аспекты, а именно:

- скорость изменения характера бизнеса;
- оперативность управления бизнес процессами;
- динамику изменения образа жизни потребителей и их запросов под влиянием все большей доступности информации.

В результате все возрастающего электронного потока информации скорость роста качества продукции и скорость совершенствования бизнес процессов будут намного выше, а при достаточно большом значении этих показателей произойдет изменение характера самого бизнеса.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Б. Гейтс. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, исправленное / Б. Гейтс. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 480 с.
2. Brynjolfsson E., Saunders A. Wired for Innovation: How Information Technology is Reshaping Economy, Cambridge, MA, MIT Press. – 2010
3. Petter, S., DeLone, W., McLean, E. Measuring information systems success: models, dimensions, measures, and interrelationships // European Journal of Information Systems. - 2008, p. 17

### АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ ПОСРЕДСТВОМ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

**Остапенко А.И.**, аспирант кафедры «Мировое хозяйство и международные экономические отношения» ДонНУ, внутренний аудитор ООО «Харвист Холдинг»

#### **Остапенко А.И. Анализ актуальных способов повышения конкурентоспособности украинских компаний посредством применения МСФО**

В статье рассмотрены актуальные способы привлечения капитала украинскими компаниями, а также современные тенденции использования каждого из них в условиях изменчивой политической и экономической ситуаций в Украине. Проанализирован опыт привлечения капитала украинскими компаниями. Определена роль финансовой отчетности украинских компаний составленной по МСФО при поиске и выборе источника финансирования. В статье определено, что наиболее результативным и экономически оправданным способом привлечения средств для украинских компаний является размещение еврооблигаций, для компаний агропромышленного сектора альтернативой является первичное размещение акций (ИПО)

**Ключевые слова:** международные стандарты финансовой отчетности, конкурентоспособность, привлеченный капитал

**Остапенко О.І. Аналіз актуальних способів підвищення конкурентоспроможності українських компаній за допомогою**

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

### МСФЗ

У статті розглянуто актуальні способи залучення капіталу українськими компаніями, а також сучасні тенденції використання кожного з них в умовах мінливої політичної та економічної ситуацій в Україні. Проаналізовано досвід залучення капіталу українськими компаніями. Визначено роль фінансової звітності українських компаній складеної за МСФЗ при пошуку та виборі джерел фінансування. У статті визначено, що найбільш результативним і економічно виправданим способом залучення коштів для українських компаній є розміщення єврооблігацій, для компаній агропромислового сектора альтернативою є первинне розміщення акцій (IPO)

**Ключові слова:** міжнародні стандарти фінансової звітності, конкурентоспроможність, залучений капітал

**Ostapenko A.I. Analysis of current methods to improving the competitiveness of Ukrainian companies by applying IFRS**

The article describes the current ways of attracting capital to Ukrainian companies and modern trends that could be used in a volatile political and economic situation in Ukraine. Article estimates experience of growing capital Ukrainian companies. Exactly the role of Ukrainian financial statements which prepared according to IFRS to help nationally companies in finding and selecting the source of funding. The article stipulates that the most efficient and cost-effective way to raise funds for Ukrainian companies is the placement it to Eurobonds, as alternative for agricultural sector is IPO

**Keywords:** international financial reporting standards, competitiveness, debt capital

**Постановка проблеми.** Глобалізація – це процес усунення перешкоджень для розвитку свободної зовнішньої торгівлі і більш тісної інтеграції національних економік [4]. Наряду с глобалізацією происходит інтеграція міжнародних ринків товарів, послуг і капіталу. Если прежде компании рассчитывали на финансирование на внутренних рынках капитала, то сейчас они могут в большей степени привлекать заемный и акционерный капитал как внутри страны, в которой они осуществляют деятельность, так и за ее пределами.

Так, развитие рыночных отношений, создание предприятий различных форм собственности, необходимость привлечение дополнительного капитала, а также необходимость определения и отражения финансовых результатов их деятельности требовали кардинальных изменений в организации и методологии бухгалтерского учета. Это связано с тем, что возможности выхода компаний на международные рынки непосредственно зависят от прозрачности и достоверности их финансовой отчетности, на основании которой инвестор мог бы принимать решение о целесообразности и размере инвестиций, осуществлять контроль над их эффективным использованием. Таким образом, одним из факторов, который существенно сдерживал развитие взаимоотношений субъектов хозяйствования на мировых рынках, в т.ч. и привлечение дополнительного капитала, являлось качество предоставляемой финансовой информации, ее полнота, прозрачность и сопоставимость.

Кроме того, если инвестор, аналитик или другой заинтересованный пользователь финансовой отчетности пытаются понять, насколько успешно работает компания, отдельно или в сравнении с другой компанией, наличие национальных стандартов финансовой отчетности, которые по-разному определяют прибыль и балансовые показатели, только запутывает их, что в свою очередь усложняет процессы привлечения дополнительного капитала на внешних рынках.

Наличие такой проблемы, прежде всего, привело к пониманию того, интернационализация бизнеса требует применения единой методологии, принципов и норм ведения бухгалтерского учета, составление финансовой отчетности, унификации ее форм и показателей. Одним из следствий этого, стало принятие и внедрение единых международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

В настоящее время, составление финансовой отчетности по МСФО является одним из первых требований, для выхода компании на внешние рынки капитала.

МСФО не прошло мимо и украинских компаний.

Так, с учетом дороговизны капитала в Украине на внутреннем рынке, украинские компании все чаще вынуждены искать новые более дешевые, выгодные источники финансирования. В связи с чем, сегодня украинские компании все больше переходят на МСФО с целью получения возможности выхода на внешние рынки капитала.

Кроме того, в условиях нестабильной экономической и политической ситуаций в Украине, доступ к некоторым источникам средств для украинских компаний усложняется.

В свою очередь, проблема недостатка оборотного капитала приводит к снижению платежеспособности компаний, росту кредиторской задолженности, увеличению производственного цикла, к снижению производства продукции (услуг), снижению ликвидности активов и др., что в целом приводит к снижению уровня конкурентоспособности компании и экономики страны в целом.

Таким образом, проблема поиска новых возможных путей привлечения средств носит актуальный характер для украинских компаний в настоящее время.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Общие вопросы, связанные с концептуальными основами составления и представления финансовой отчетности согласно требованиям МСФО, нашли отражение в работах таких зарубежных исследователей, как Ю. Брихем, Д.Д. Ван-Хауз, Э.Дж. Делан, Д. МакНотон, Э. Роде, Дж.Ф. Синки и др.

Теоретические основы МСФО с изложением их понятийного аппарата, элементов, методов и принципов рассматривались в трудах Р.Г. Каспиной, В.Ф. Палия, М.З. Пизенгольца, Я.В. Соколова, О.В. Соловьевой, Г.Н. Щербаковой и других исследователей.

В современной отечественной и зарубежной литературе проблемы перехода на МСФО исследовали известные ученые Х. Грюнинг, Т.Ю. Дружиловская, С.Г. Ковалев, Т.Н. Малькова, Е.А. Мизиковский, Н.П. Мощенко, В.Ф. Палий, П.С. Роуз и др.

Проблемами достоверной оценки деятельности компаний, показателей их финансово-экономической деятельности на основе отчетности, составленной по МСФО, проблемами применения МСФО, в части их использования как инструмента манипулирования бухгалтерским правилами учета, занимались такие исследователи, как Ник Антилл, Кеннет Ли, Сардарова Б.М. и др.

Кроме того, в настоящее время большое внимание вопросам повышения инвестиционной привлекательности для украинских компаний в различных секторах экономики посредством применения МСФО уделяется аудиторскими компаниями большой четверки (PWC, Deloitte, KPMG, Ernst & Young).

Изменчивость политической и экономической ситуаций в Украине, нестабильность бизнес-процессов в деятельности компаний вынуждает менеджмент и собственников таких компаний оперативно реагировать на изменения и колебания внешней среды и приспосабливаться с наименьшими потерями, а в условиях нехватки оборотного капитала решать проблему поиска и выбора возможных, экономически оправданных источниками финансирования

**Цель научной статьи:** провести анализ современных тенденций и возможных способов инвестирования для украинских компаний в условиях изменчивой экономической и политической ситуаций в Украине, выявить наиболее приемлемые для украинских компаний способы инвестирования.

**Результаты исследования.** Развитие рыночных отношений, экономики стран и компаний всегда характеризовалось спросом на денежные ресурсы, поэтому любая активно развивающаяся компания может столкнуться с нехваткой денег и необходимостью привлечения средств извне. Украинские компании не являются этому исключением.

Нынешняя практика привлечения денег украинскими компаниями и сложившиеся условия для них на рынках капитала показывают, что наиболее возможными источниками таких средств для них являются:

- кредитование;
- размещение еврооблигаций (еврооблигаций);
- синдицированное кредитование;
- европейские коммерческие бумаги;
- IPO (Initial Public Offering, первичное размещение акций)

**Кредитование** для украинских компаний является наиболее простым и распространенным способом привлечения ресурсов.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Компании всегда могут прибегнуть к данному способу, поскольку требования отечественных банков не вызывают особых трудностей у потенциальных заемщиков. В таких случаях банки не требуют составления финансовой отчетности по МСФО, им, как правило, подается отчетность по национальным стандартам, поэтому для получения кредита, компания не вынуждена нести дополнительные расходы на трансформацию отчетности по МСФО. Кроме того, наличие предложения кредитных продуктов отечественными банками, позволяет сделать вывод, что сейчас банки заинтересованы в кредитовании украинских компаний.

Однако не все так просто. Из-за высокой стоимости гривневого ресурса и премии за риск, которую украинские банки закладывают в стоимость кредита, размер процентных ставок остается высоким. В таких условиях кредит, полученный в украинском банке, может быть весьма обременительным, в связи с чем, не все украинские компании могут позволить или готовы пойти на высокую долговую нагрузку.

Альтернативой такому кредиту является кредит в иностранном банке, кредитная ставка по которому в разы меньше ставки отечественных банков. Однако, для того чтобы привлечь долгосрочную кредитную линию в иностранном банке, компания должна соответствовать очень жестким требованиям. В этом случае для получения кредита необходимо убедить кредитора в том, что бизнес ведется прозрачно, бизнес процессы стабильны, а результаты прогнозируемы, что для большинства украинских компаний, с учетом сложившихся условий и традиций ведения «украинского» бизнеса, довольно не просто.

Также, одним из основных требований для получения иностранного кредита, является предоставление аудированной финансовой отчетности по МСФО, на что заемщик вынужден понести определенные расходы. Сумма таких расходов может составлять от 10 до 200 тыс. дол., поэтому не каждая украинская компания может позволить себе такую альтернативу «украинскому» кредиту. Данные расходы целесообразны, если компания планирует привлечь средства одновременно из разных источников, или подобные расходы являются постоянными для компании.

Кроме того, при любом кредитовании независимо от банка для привлечения заемных средств, как правило, украинские компании должны еще располагать залоговым имуществом, как гарантии банковского кредита.

Стоит отметить, что собственникам не просто определиться в решении относительно способа финансирования: привлечь инвестиции, которые не надо возвращать, или брать кредит на время с уплатой в среднем 10-20% годовых. Впустить внешнего инвестора в капитал – это важный психологический и непростой технически шаг для собственников. Поэтому менеджмент и собственники украинских компаний, как правило, склонные привлекать долг. Однако чрезмерная долговая нагрузка приводит либо к удорожанию кредитов, либо к их недоступности.

В сложившейся ситуации **размещение евробондов (еврооблигаций)** становится популярным даже для тех компаний, которые никогда не использовали подобные инструменты.

Еврооблигации (также на финансовом сленге «евробонд» – от англ. eurobond) – облигация, выпущенная в валюте, являющейся иностранной для эмитента, размещаемая с помощью международного синдиката андеррайтеров среди зарубежных инвесторов, для которых данная валюта также является иностранной [6].

Так, за 9 месяцев 2013 года украинские эмитенты разместили еврооблигаций на сумму 6,4 млрд. дол. Большую часть – почти 4,2 млрд. дол. – привлекли такие крупные корпоративные эмитенты, как Ощадбанк, Укрэксимбанк, «Укрзалізниця», «Мирановский хлебопродукт», «Мрия», Ukrlandfarming, ДТЭК, Приватбанк, остальные 2,2 млрд. дол. инвесторы вложили в ценные бумаги Минфина. И хотя стоимость денег для украинских компаний не такая уж и низкая – от 7,5% до 11% в год, многие инвесторы предпочитают покупать менее рискованные бумаги развитых стран, пусть даже с намного меньшей доходностью [3, С.5].

Активное использование эмиссий евробондов как способа повышения конкурентоспособности украинских компаний путем привлечение денег эксперты объясняют не только дороговизной заимствований внутри страны, но и условиями их получения. По данным НБУ, в 2013 году средняя ставка долгосрочных валютных корпоративных кредитов составляла 9-12%. Однако украинские банки могут одалживать только небольшие суммы на один-два года, тогда как крупные проекты нуждаются в сотнях миллионов долларов на 5-10 лет. Учитывая то, что стоимость ресурсов в Украине все время менялась, постоянство ставок по облигациям являлось определенной защитой для заемщиков. Это сделало евробонды самым популярным способом привлечения денег.

Так, за годы независимости 42 эмитента осуществили 117 эмиссий [3, С.5].

Популяризации евробондов способствовали и слабость украинского фондового рынка, а также потеря интереса инвесторов к внутренним бондам после нескольких дефолтов по облигациям – например, компаний «Караван» и «Ситиком». Более того, этот инструмент перестал быть интересным самим эмитентам: во-первых, из-за постоянно высокой стоимости гривневого финансирования, во-вторых, из-за низкой ликвидности вторичного рынка этих бумаг. Кроме того, привлечение иностранных инвесторов становится своего рода страховым полисом от политических и других нелегитимных, не правовых посягательств на бизнес внутри страны.

Таким образом, еврооблигации – это относительно недорогой публичный инструмент заимствования с возможностью привлечения большого объема денег на длительный срок у широкого круга инвесторов: банки, хедж – фонды, страховщики и розничные инвесторы. Еще одним их преимуществом является возможность привлекать средства без предоставления залога.

Главным минусом размещения еврооблигаций остается непредсказуемость спроса. Он зависит не только от кредитного качества эмитента и его публичной кредитной истории, но и от состояния глобального рынка капитала в конкретный момент, а также страхового риска.

Еще одним недостатком еврооблигаций является необходимость нести транзакционные издержки без уверенности в успехе размещения, а также высокий порог минимального объема эмиссии. Привлекать менее чем 50 млн. дол. нерентабельно, поэтому евробонды размещают в основном крупные участники рынка на большие объемы. Впрочем, бывают выпуски и меньшего объема. Например, аграрная группа AgroGeneration разместила в прошлом году долговые бумаги на 9,4 млн. евро под 8% годовых, а спустя год – еще на 11 млн. евро.

Стоит также обратить внимание на жесткие требования, выдвигаемые к эмитентам евробондов, а именно: наличие отчетности по МСФО за три года и кредитной оценки международного рейтингового агентства, а также раскрытие информации в соответствии с международным законодательством. Общий срок подготовки эмиссии занимает четыре-шесть месяцев.

Однако, в настоящее время, несмотря на высокие показатели по евробондам в 2013 году, до улучшения макроэкономической ситуации в Украине, рынок еврооблигаций для украинских компаний будет оставаться закрытым. Это связано со снижением оценки международного рейтингового агентства Mood'us еврооблигаций Украины до уровня Сaa1 (долговые обязательства считаются обязательствами очень низкого качества и подвержены очень высокому кредитному риску). Данное решение агентства было вызвано ухудшением внешней ликвидности страны, что важно в условиях увеличения давления на валютные резервы, отсутствия соглашения с Международным валютным фондом и осложнения отношений с Россией накануне подписания Украиной соглашения об ассоциации с Евросоюзом. Снижение оценки привело к резкому падению спроса на ценные бумаги.

После того, как в 2013 году начала расти доходность евробондов, заемщики обратили внимание на другие инструменты – **синдицированное кредитование**. О таком способе привлечении средств заявили «Метинвест», «Кернел» и правительство, однако информация о таких сделках чаще всего непубличная, поэтому сложно оценить объем рынка и условия сделок.

Основной плюс синдиката – это его мобильность: организация к подготовке получения такого кредита занимает не более двух-трех месяцев, а сумма кредита может быть в разы меньше минимального рентабельного объема выпуска еврооблигаций. Кроме того, срок предоставления кредитов может быть значительно короче, чем при выпуске долговых бумаг. Евробонды выпускаются на 5-10 лет, а кредит можно взять и на два года. При этом заемщик может погасить кредит ранее установленного срока, сэкономив таким образом на процентах. Минусом кредитов является то, что предоставляются они одним банком либо группой учреждений, которые могут диктовать условия. Впрочем, деньги могут быть выданы и на более выгодных условиях.

Для привлечения синдицированного кредита проводится, как правило, более подробный due diligence, что требует дополнительных затрат от заемщика. Его стоимость варьируется от 10 тыс. дол. до 50 тыс. дол. Если кредит предоставляется иностранным банком или

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

группой таких банков, то отчетность заемщика должна быть составлена по МСФО. Данный вид финансирования используется в краткосрочном периоде и является рентабельным в случаях, когда компания несет расходы на аудит своей финансовой отчетности по МСФО из своих корпоративных потребностей, т.е. когда данные расходы являются постоянными для компании.

Как правило, такой вид кредитования доступен лишь крупным украинским компаниям.

**Европейские коммерческие бумаги** (European Commercial Paper) – долговые обязательства сроком до 360 дней. Это симбиоз еврооблигаций и синдицированного кредита, при котором процесс эмиссии и требования к заемщикам мягче, объем и сроки финансирования меньше, а средства привлекаются от намного большего пула инвесторов.

Данный инструмент актуален для тех украинских компаний, которые уже выходили на внешние рынки и знакомы со своими потенциальными инвесторами.

Альтернативой долговым займам для украинских компаний является привлечение акционерного капитала через **первичное размещение акций (IPO)**.

Эмиссия акций позволяет, с одной стороны, привлечь новых игроков в компанию, а с другой – избежать жестких платежных обязательств, связанных с долговыми инструментами. Однако выпуск акций означает перераспределение собственности и влияния компании: пойти на такой шаг готовы не все собственники бизнеса.

Кроме того, продажа части акций – это самый длительный процесс привлечения денег, поскольку компания должна пройти ряд процедур, призванных сделать ее привлекательной и понятной для новых акционеров. К тому же, размещения проводятся на уровне материнских структур, зарегистрированных в зарубежных юрисдикциях, поскольку украинское законодательство не в состоянии защитить права миноритарных акционеров.

На сегодня только малая часть из украинских компаний, которые рассматривают IPO как возможность привлечения капитала. Однако из-за низких мультипликаторов и ограниченного спроса среди инвесторов данная процедура первичного размещения акций не пользуется популярностью среди украинских компаний. Исключением разве что являются компании аграрного сектора.

Так, на зарубежных фондовых площадках торгуется более 16 украинских аграрных компаний, в т.ч. на Варшаве, Лондоне, Франкфурте и Париже. Одними из основных представителей данного сектора являются: «Укрпродукт», «Астарт», «Мироновский хлебопродукт», «Кернел», «Агротон», «Мрия» и др.

Если сравнивать объемы привлекаемых средств через процедуру первичного размещения акций и размещение еврооблигаций, то привлекаемые суммы в ходе IPO значительно ниже, чем при выпуске еврооблигаций (см. таблицу №1 и №2).

Таблица 1

Объем привлеченных средств украинскими компаниями с помощью еврооблигаций в 2010-2013 годах, млн. дол. [3, С.5]

Отрасль	2010	2011	2012	9 мес. 2013
Госсектор	2 756	3 440	4 350	2 250
Муниципалитеты	-	300		
Банки	950	1 000		1 275
Аграрный сектор	530	300		1 650
Горно-металлургический сектор	500	1 250		
Энергетический сектор	500	-		750
Транспортная сфера	-	-		500
<b>Итого</b>	<b>5 236</b>	<b>6 290</b>	<b>4 350</b>	<b>6 425</b>

Таблица 2

Объем привлеченных средств украинскими компаниями через IPO за весь период размещения акций [5]

Отрасль	Объем привлеченных средств, млн. дол.
Автомобилестроение	18
Другие отрасли	48
Уголь	111
Финансовые услуги	121
Пищевая	461
Металлургия и горное дело	485
Недвижимость и девелопмент	640
Нефть и газ	645
Сельское хозяйство и АПК	885
Технологии, телекоммуникации и медиа	1 528
<b>Итого</b>	<b>4 942</b>

**Выводы и предложения.** При выборе инструмента финансирования, прежде всего, следует учитывать задачи, которые стоят перед компанией, а уже потом оценивать их условия: возможные сроки финансирования, стоимость привлечения ресурса, требования, которые выдвигаются к отчетности и самой компании и пр.

Как показывает опыт украинских компаний, сегодня одним из наиболее результативных и экономически оправданных способов привлечения средств является размещение еврооблигаций. И хотя в данный момент спрос на украинские бумаги значительно снизился, инвесторы все равно продолжают вкладывать в такие бумаги. При этом в данном случае компании необходимо будет выдержать ряд жестких требований, одним из которых является предоставление аудированной финансовой отчетности по МСФО.

Более доступным источником финансирования по-прежнему остаются «украинские» кредиты, и несмотря на дороговизну данного капитала компании не перестают ими пользоваться.

Для аграрных компаний есть целесообразность рассмотреть вариант привлечения средств через IPO, к тому же данная отрасль экономики на 2013 год определена как приоритетная для Украины, что прямо влияет на приток инвестиций в рамках реализации государственных инвестиционных программ.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- 1) Антил Н., Оценка компаний: Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО / Ник Антил, Кеннет Ли; пер. с англ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 454 с.
- 2) Применение МСФО = Generally Accepted Accounting Practice under International Financial Reporting Standards. В 3 ч.: пер. с англ. / М. Бонэм, А. Кович, Р. Крисп и др.; Ernst & Young LLP. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – 3280 с.
- 3) Руденко В. Большое одолжение / В.Руденко // Коммерсантъ: газета – 2013. – №169. – С.5
- 4) Стиглиц, Джозеф. Глобализация: тревожные тенденции, / Джозеф Стиглиц; пер. с англ. Г.Г. Пирогова – Москва: Мысль, 2003. – 300 с.
- 5) www.preqvesa.ru
- 6) www.ru.wikipedia.org