

заданий (наприклад, дається завдання за обмежений проміжок часу —

звичайно

10 хвилин — придумати максимальну кількість варіантів використання якого-небудь предмета: цегла, порожня пляшка), оцінка здібностей кандидата до навчання, оцінка здібності роботи в команді, поведінки в екстремальних ситуаціях і т.д.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши різні методи по набору персоналу, можна сказати, у кожного методу є свої позитивні та негативні сторони. Вибір методів відбору визначається в кожній конкретній ситуації характером вакантної посади, її важливістю для організації, традиціями та фінансовим станом останньої, а також кваліфікацією співробітників, зайнятих процесом відбору. Методи по відбору персоналу повинні бути виправдані та вибиратися з урахуванням важливості посади та економічним станом підприємства. Безсумнівно, що в прийнятті рішень по відбору персоналу повинні бути задіяні всі можливі та адекватні методи оцінки. Завдання HR-Служби використовувати як найновіші наукові досягнення, так і перевірені класичні методи, вміти грамотно інтерпретувати отримані результати та складати комплексний портрет кандидата, узагальнюючи інформацію.

Бібліографічний список

1. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.pintalab.ru/articles/9>.
2. **А. Хавыло.** «Організація та методи відбору кадрів». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.psycho.ru/library/3197>.
3. **Нужнова І.С.** Вплив методів відбору персоналу на текучість кадрів та творчий потенціал організації. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon24.html>.
4. **С. Куреніна.** "Використання кейс методу при відборі персоналу". — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ht.ru/press/articles/?view=art409>.

ЧЕЧЕНЄВА Е.Р., ст. гр. МО 07-б

Наук. кер.: Заглада Р.Ю., к.е.н., доц.

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",

м. Горлівка

ПУБЛІЧНЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ: СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ, ПЕРСПЕКТИВИ І ДОСВІД УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

Розглянуто сутність публічного розміщення акцій компаній (IPO) з точки зору послідовної стратегії компанії, проаналізовані переваги та недоліки IPO, розроблено алгоритм дій по виходу компанії на ринок IPO, розглянуто досвід українських компаній, що пройшли листинг на фондових біржах світу.

Актуальність. Залучення капіталу і активне використання кредитних ресурсів є надзвичайно важливими чинниками для розвитку компаній. Серед тенденцій на фінансовому ринку можна відзначити стабільний попит на боргове фінансування, зростаючий інтерес до первинного розміщення акцій компаній (IPO). Актуальність проблематики IPO для емітента в основному зосереджена на питаннях вибору схеми IPO, фондової біржі (країни) для розміщення цінних паперів, вибору андеррайтера, проведення комплексу заходів по реструктуризації компанії.

Мета дослідження: визначення сутності публічного розміщення акцій компаній, перспектив IPO, аналіз переваг та недоліків виходу компаній на міжнародні фондові біржі, визначення алгоритму стратегії дій по виходу компанії на ринок IPO, аналіз ринку капіталу України.

Основна частина. Initial Public Offering (IPO) — перше публічне розміщення акцій

компанії — це складний комплекс організаційних, юридичних і фінансових процедур, в якому окрім самої компанії і потенційних інвесторів приймає участь велика кількість посередників [1]. При цьому під публічним розміщенням розуміють розміщення цінних паперів шляхом відкритої підписки, у тому числі розміщення цінних паперів на торгах фондових бірж та/або інших організаторів торгівлі на ринку цінних паперів [2].

Процес виходу компанії на публічний ринок починається з визначення його доцільності, перспектив, оцінки наявних позитивних і негативних сторін, а також плануванні необхідних заходів щодо реорганізації компанії та підготовки її до виходу на ринок IPO.

Розглянемо детальніше кожен із стратегічних цілей IPO.

1. Залучення фінансових ресурсів. Кошти, отримані при IPO, дозволяють компанії реалізувати проекти, які вимагають значних вкладень, провести диверсифікацію бізнесу, забезпечують певною мірою фінансову незалежність компанії, дають поштовх до більш динамічного розвитку, а також надають певні конкурентні переваги.
2. Вихід на західний ринок капіталу з метою популяризації компанії серед зарубіжних інвесторів, здобуття вищого кредитного рейтингу, що дозволяє залучати іноземні кредити.
3. Створення позитивної репутації компанії дозволяє не лише оптимізувати структуру капіталу, отримати доступ до джерел залучення коштів, але й відкриває нові можливості для розвитку бізнесу та консолідації ринку.
4. Реклама компанії на зовнішньому і внутрішньому ринках.

З огляду на вищезазначені перспективи використання компаніями публічного розміщення акцій перевагами IPO є [3]: доступ до фондового ринку як джерела залучення довгострокового капіталу; IPO не створює боргового зобов'язання, оскільки немає необхідності здійснювати повернення залучених коштів і сплачувати відсотки за їх використання; отримання ринкової вартості та підвищення капіталізації (особливо актуально для вітчизняного бізнесу, оскільки більшість компаній мають занижену вартість); забезпечення підвищеної ліквідності акцій компанії; вигідний вихід власника з бізнесу, посилення економічної безпеки власників компанії (відбувається за рахунок переходу в площину міжнародного права).

Основними недоліками IPO є [1]: значна величина витрат на здійснення IPO; обмеженням для використання можливостей IPO є розмір компанії. Вихід на зарубіжні фондові біржі (наприклад, на NYSE, LSE та ін.) компанії можуть здійснити, як правило, якщо їх капіталізація не менше 150 млн. дол. [4]; втрата певного контролю над компанією. Здійснення IPO призводить до втрати деякого контролю, що для компаній може бути негативним чинником; нерозвиненість українського законодавства, регулюючого корпоративні стосунки.

Таким чином, аналіз переваг та недоліків виходу компанії на публічний ринок дозволить їй не лише успішно вийти на ринок капіталу, але й провести ефективне IPO.

Точних критеріїв з приводу того, чи варто компанії проводити IPO і коли це необхідно зробити, не існує. Таке рішення приймається у кожному окремому випадку з урахуванням всіх індивідуальних особливостей компанії. Проте можна розробити певний алгоритм стратегії дій по виходу компанії на ринок IPO, що включає наступні основні етапи:

1. Прийняття рішення про IPO.
2. Вибір фондової біржі для IPO. Чинниками, що впливають на процес вибору країни розміщення, є витрати на розміщення, висока ліквідність ринку акцій, довгострокові цілі стратегічного розвитку компанії, галузева приналежність, країна (регіон) основної діяльності компанії та ін.

3. Формування команди по розміщенню (інвестиційний банк, юридична фірма, аудиторська фірма, PR-агентство, консультант). Ядром команди з розміщення є сама компанія — діючі акціонери, які приймають рішення про IPO. Проте провідна роль в команді належить андеррайтеру, в ролі якого зазвичай виступає крупний інвестиційний

банк [1].

4. Підготовка компанії до публічного статусу: формування всебічного об'єктивного уявлення про компанію (due diligence), підготовка та аудит фінансової звітності, юридична експертиза бізнесу, оцінка технологічного і кадрового потенціалу, маркетинговий аналіз діяльності [4].

5. Вдосконалення корпоративного управління (оцінка бізнесу, підвищення інвестиційної привабливості і реорганізація компанії, оптимізація організаційної структури, дотримання принципів корпоративного управління).

6. Андеррайтинг — діяльність інвестиційних посередників по гарантованому випуску і розміщенню цінних паперів на первинному ринку.

7. Юридичний супровід IPO: підготовка випуску цінних паперів і проспекту цінних паперів, експертиза операцій, що укладаються при IPO.

8. Інформаційне забезпечення потенційних інвесторів (поширення інформації про діяльність і перспективи компанії, галузі в цілому, структуру компанії, акціонерів, органи управління, корпоративну політику, фінансовий стан компанії, фактори ризику та ін.) .

Аналіз ринку капіталу України дозволяє зробити висновок про те, що більшість компаній не готова до виходу на міжнародні фондові біржі. У результаті дослідження ринку Комунікаційною Групою PRT було чітко визначено ряд зовнішніх чинників, які значно впливають на підготовку компаній до IPO, серед яких: недосконалість корпоративного законодавства (63%), недосконалість валютного законодавства (24%), неготовність до вимог лістингу по розкриттю інформації (12%), висока вартість підготовки розміщення (3%) [5].

Серед українських компаній, які пройшли лістинг на фондових біржах світу, значаться наступні: Ukrproduct Group, Cardinal Resources, XXI Century Investments, Astarta Holding, TMM Real Estate, Ferrexpo, Dragon Ukrainian Properties & Development, Kernel Holding, KDD Group [6, 7]. Першою українською компанією, яка здійснила публічне розміщення акцій на західному ринку, стала «Укрпродукт Груп» (Ukrproduct Group). В середині лютого 2005 року компанія оголосила про продаж на Alternative Investment Market (AIM) Лондонської фондової біржі 27,2% своїх акцій [6]. В результаті розміщення компанія залучила інвестиції на суму близько 5,6 млн. фунтів стерлінгів [6]. Всього у компанії 140 інвесторів, серед найбільших – Fidelity European Smaller Companies Fund, East Capital Osteuropafond, Moore Global Fixed Income Fund [5].

Необхідно відзначити, що розвиток компаній-емітентів і всього українського фінансового ринку підійшов до такого рівня, коли потрібна диверсифікація джерел фінансування. В Україні найбільш перспективними галузями, що вимагають процедури IPO, є металургія, нерухомість, харчова промисловість, машинобудування та хімічна промисловість.

Висновки. Підводячи підсумки, слід зазначити, що необхідність проведення IPO обумовлена перш за все розробленою компанією стратегією свого розвитку, оцінкою тих переваг, які вона планує отримати від публічного розміщення, аналізом недоліків та ризиків IPO, наявності інтересу інвесторів до акцій компанії, а також здатністю компанії здійснити розміщення. У своєму розвитку компанія повинна використовувати весь наявний механізм залучення капіталу, враховуючи, що фондовий ринок є джерелом значних фінансових коштів. Це дозволить компанії формувати ту структуру і ті показники, які вимагають інвестори. Вихід на публічний ринок — не просто джерело залучення необхідних фінансових коштів. Перш за все, вихід на публічний ринок капіталу — це перехід на якісно новий рівень розвитку компанії. Даний крок не лише відкриває широкі можливості фондового ринку, але й дозволяє компанії вирішувати ряд специфічних завдань.

Бібліографічний список

1. Лукашов А., Могин А. IPO от I до O. Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 264 с.
2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480 — IV. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.
3. Гедес Р. IPO і подальше розміщення акцій. — К.: Юрінком, 2007. — 352 с.
4. Никифорова В., Макарова В., Волкова О. IPO — путь к биржевому рынку. Практическое руководство по публичному размещению ценных бумаг. — Спб.: Комплекс, 2008. — 352 с.
5. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.prt.com.ua/> – Сайт Комунікаційної Групи PRT.
6. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.londonstockexchange.com/> — Сайт Лондонської фондової біржі.
7. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.nyse.com/> — Сайт Нью-Йоркської фондової біржі.
8. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.pfts.com/> – Сайт Першої Фондової Торговельної Системи.

ГОЛУБЄВ В.Г., ст. гр. МО-05а

Наук. кер.: Пехтерева В.В., асист.

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",

м. Горлівка

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Изучены значение и сущность экономического потенциала промышленного предприятия, проанализированы основные аспекты функционирования системы управления экономическим потенциалом современных предприятий.

Актуальність. Розвиток ринкових відносин в Україні відбувається в умовах нестабільності зовнішнього середовища бізнесу. Це викликає необхідність вирішення проблем гнучкої адаптації підприємств до зовнішніх змін у процесі досягнення цілей, їх подальшого розвитку на основі оптимального використання внутрішнього потенціалу.

Ціль дослідження: теоретичне обґрунтування та аналіз функціонування системи управління економічним потенціалом підприємства.

Основна частина. Зовнішньоекономічні зв'язки стають все більш помітною складовою частиною господарської діяльності українських підприємств і організацій. Зростає інтерес до участі в економічному, виробничому і науково-технічному співробітництві з партнерами із зарубіжних країн. У цих умовах усе більша кількість працівників виробничої сфери, малих підприємств і державних установ потребують об'єктивної інформації про світовий ринок, його структуру, організацію і техніку здійснення комерційних операцій. За відносно короткий період Україна була вимушена практично знову створювати умови для забезпечення внутрішньої та зовнішньої