Публичный статус ОАО «Распадская» и фундаментальная стоимость промышленной компании

Александр АНДРЕЕВ,

заместитель генерального директора по стратегическому планированию, «Распадская угольная компания»

Александр Андреев занимает должность заместителя генерального директора ЗАО «Распадская угольная компания» по стратегическому планированию с 2005 года. До прихода в компанию с 1999 по 2005 год работал начальником департамента проекта развития, начальником департамента сырьевых ресурсов, вице-президентом ООО «ЕвразХолдинг», был руководителем проекта формирования стратегического партнерства между «ЕвразХолдингом» и управляющими акционерами ОАО «Распадская», председателем совета директоров ОАО «ЕвразРуда».

Ранее работал на различных должностях в российской банковской группе и помощником руководителя Администрации Президента Российской Федерации.

Г-н Андреев окончил Государственный университет управления и Дипломатическую академию МИД Российской Федерации.

ОАО «Распадская» занимает лидирующие позиции в российской угольной отрасли, специализируясь на добыче коксующегося угля подземным и открытым способом, и поставляет угольную продукцию крупнейшим металлургическим комбинатам и коксохимическим заводам России, Украины, Восточной Европы и частично в Азию. Компания включает в себя группу предприятий в Кемеровской области, которые образуют единый территориально-производственный комплекс по добыче, обогащению, транспортировке и реализации угольной продукции, а также строительству новых производственных объектов и ремонту.

В течение последних нескольких лет компания осуществила практически весь набор корпоративных действий по органическому производственному росту и повышению своей капитализации, которые включали консолидацию активов, реализацию нескольких промышленных объектов развития бизнеса, публичное размещение на фондовых биржах, выпуск облигаций, получение рейтингов международных рейтинговых агентств, выстраивание систем внешних коммуникаций и управления стоимостью.

В ноябре 2006 г. ОАО «Распадская» провела размещение 18% своих акций на российских биржах РТС и ММВБ и привлекла порядка $317 млн, а в мае 2007 г. выпустила еврооблигации на сумму $300 млн.

Накопленный опыт и практика взаимодействия с инвестиционными и информационными сообществами, что является обязательной нормой для публичной компании, позволяют, с одной стороны, делиться своими знаниями с коллегами, с другой стороны, постоянно совершенствовать свои корпоративные процедуры.

Отметим несколько интересных моментов в ходе развития компании.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ АКЦИЙ

Известно, что в мире существует много закрытых компаний, которым не требуется внешняя рыночная оценка, есть достаточно собственного капитала и авторитет позволяет совершать сделки простым пожатием рук. Вместе с тем, широко известны как преимущества, так и недостатки публичных размещений акций — особенно с учетом нынешнего состояния мировой финансовой системы и фондового рынка.

Оставим пока без комментариев разрыв между публичной и фундаментальной стоимостью промышленных компаний, производящих востребованные в долгосрочной перспективе товары. Поговорим о корневых причинах выбора механизма IPO, которое проводилось ключевыми акционерами ОАО «Распадская».

С учетом истории компании, распределения акционерного капитала, наличия долгосрочной программы развития, этапов консолидации активов IPO в конце 2006 года предоставляло следующие возможности для компании, ее акционеров и менеджеров.

- Получение наряду с экспертной моментальной оценкой стоимости бизнеса долгосрочной оценки фондовой стоимости акций с учетом генерирования компанией денежных потоков от продажи угольной продукции в комбинировании объемов продаж и цен реализации.
- Стоимостное «поощрение» реализации среднесрочных и долгосрочных программ развития, которые для ОАО «Распадская» включали новые качественные промышленные активы — шахты, обогатительные фабрики, локомотивы, проходческое и очистное оборудование.
- Расширение возможностей политики финансовых заимствований.
- Корпоративная стабилизация отношений между группами акционеров, особенно с учетом инвестиций в другие промышленные активы.
- Практическая польза для менеджмента компании от соблюдения высоких корпоративных требований фондовых бирж, государственных регуляторов и инвестиционного сообщества, которое и имеет возможность выбора объектов инвестиций, и интересуется в повседневном режиме всеми аспектами бизнеса компании.
- Стимул для поддержания культуры производства и управления для персонала компании, нацеленность на результат (достижение бюджетных показателей, ответственное планирование, оптимизация производственных и технологических процессов).

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫХ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ

Конечно, для ОАО «Распадская» существовала своя особенность выбора механизма IPO и времени размещения, поскольку за полгода до IPO в состав компании были консолидированы два угледобывающих предприятия. В целом, был составлен общий график корпоративных мероприятий, который включал и внутренние дела самой компании, и план по внешним коммуникациям, и мероприятия в сопровождении инвестиционных банковских институтов. При этом надо сказать, что хороший результат получился из постепенно сформировавшегося сплава из специалистов в инвестиционных банках и сотрудников компании. Управляющими акционерами компании была создана внутренняя профессиональная рабочая группа из специалистов в областях корпоративного права и собственности, консолидации активов, маркетинга, корпоративных финансов, экономики горного дела, инвестиций и налогов. Повседневное взаимодействие членов группы с производственными предприятиями, подразделениями управляющей компании и инвестиционными банками позволило заблаговременно решать довольно сложные проблемы, моделировать тактические вопросы, нацеливаться на решение глобальных и стратегических целей.

Для публичного размещения акций добывающего предприятия — опять же по требованиям биржевых регуляторов — потребовалось привлечение сертифицированного оценщика для оценки запасов недр. Процесс был непростой, постольку на основании долгосрочных планов горных работ и всех производственных звеньев потребовалось обоснование объемов добычи, применяемого оборудования, инвестиций.

ИНТЕРЕСУЮЩИЕ ИНВЕСТОРОВ ТЕМЫ И ВОПРОСЫ

Надо сказать, что общение с банками и инвестиционными аналитиками, которые выступали своеобразными лоцманами в финансовом море возможностей, дисциплинировало сотрудников компании и ее дочерних предприятий, позволило протестировать надежность всех аспектов деятельности и найти полновесные ответы по многочисленным темам, таким как производственные риски, безопасность, экология, социальные заботы, подготовка персонала, сбытовая политика, отношения с клиентами и др.

Такая внутренняя подготовка позволила реалистично встретить вопросы инвестиционного сообщества в ходе многочисленных встреч руководства компании. Компания заблаговременно подготовилась ко многим потенциальным вопросам, которые касались как оперативной деятельности, так и стабильности работы и гарантированности будущих производственных и финансовых результатов для акционеров.

Стоит коротко перечислить перечень таких вопросов, часть из которых приобрели новую актуальность осенью 2008 года — в период финансовой нестабильности, корректировки производственных программ и оптимизации затрат в смежных отраслях.

- Преимущества инвестирования в угольную отрасль и саму компанию «Распадская».
- Текущий и будущий баланс спроса и предложения, ввода и выбытия мощностей, синхронизация производственных программ с металлургическими и коксохимическими предприятиями.
- Стабильность корпоративных партнерств.
- Условия долгосрочных договоров на поставку продукции, основные рынки сбыта, диверсификация клиентской базы.
- Меры по формированию конкурентных продуктов с высокой добавленной стоимостью.
- Преимущества использования собственной инфраструктуры, обоснованность инвестиций в новое строительство.
- Обеспеченность запасами и эффективное их использование.
- Основные риски, включая производственные, финансовые и политические, и др.

Вся вариантность вопросов по текущей и перспективной деятельности ОАО «Распадская» на всех этапах подготовки к IPO была отражена в презентации менеджмента для аналитиков и инвесторов, в ходе индивидуальных встреч и road show, в инвестиционных меморандумах, являющихся основными корпоративными и юридическими документами для принятия решения инвестиционным сообществом. ОАО «Распадская» и сегодня с высокой ответственностью и уважением относится как к своим акционерам, так и к потенциальным инвесторам, создает максимум возможностей для получения актуальной информации по текущей деятельности, финансовой отчетности, стратегических действиях, максимально предоставляет весь набор корпоративных материалов на своем сайте.

IR-PR КОММУНИКАЦИИ

Следует сказать, что менеджмент компании всегда открыт для общения как в режиме всех видов коммуникационных связей, так и виде посещения действующих и готовящимся к вводу в строй новых производственных объектов в Сибири. За последние месяцы 2008 года порядка 100 человек в лице директоров инвестиционных компаний, портфельных управляющих, аналитиков, представителей действующих миноритарных акционеров компании посетили город Междуреченск и промышленные активы компании, напрямую общались с техническим и управленческим персоналом нашей публичной компании, ее управляющей компании и дочерних предприятий. Встречи всегда носят живой и деловой характер, включают обсуждение актуальных тем с участием топ-менеджмента компании. Особо следует отметить постоянную готовность генерального директора «Распадской угольной компании» Геннадия Ивановича Козового, являющегося одновременно управляющим акционером ОАО «Распадская», к прямому общению с акционерами и инвесторами как в Сибири, так и в ходе поездок, deal road show, nondeal road show, прямых встреч с аналитиками и журналистами деловых изданий.

У компании есть обязательные для выполнения мероприятия по раскрытию информации для регуляторов в России (в части акций) и

Великобритании (в части облигаций), рейтинговых агентств, которые для ОАО «Распадская» находятся в постоянном приоритете. Наличие прозрачных систем раскрытия информации, постоянное общение сформировали подход, когда вся информация становится доступна из любой точки мира, что освобождает компанию от многократного упоминания конкретных цифр финансовой отчетности, производственных показателей, имеющихся рейтингов. Правда, всегда приятно общаться с нашими партнерами, аналитиками, журналистами, которые в курсе регулярно обновляемой информации.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

По сути дела все, чем занималась и занимается компания, используя содействие финансовых консультантов и внутренние ресурсы, можно описать несколькими взаимодополняющими предложениями.

Первое — это реальное управление бизнесом с целью создания фундаментальной стоимости и продолжение политики органического роста через раскрытие возможностей угледобычи и сбыта готовой продукции.

Второе — это проведение ответственной промышленной политики в рамках своего потенциала развития для целей удовлетворения потребности российской металлургии и смежных секторов в интересах российской экономики, развития Кемеровской области, города Междуреченска, благосостояния акционеров и работников компании.

С учетом непростой финансовой ситуации осени 2008 года стоит сказать, что руководство компании внимательно анализирует меняющуюся фондовую и отраслевую ситуацию, в том числе необоснованный разрыв между биржевой и фундаментальной стоимостью, верит в намеченные планы и стремится находить оптимальные возможности во всех сферах деятельности ОАО «Распадская».