

Запуск IR-службы «с нуля» в новой публичной компании

VIII Международный Конкурс
IR-кейсов НП «АРФИ»

Производство вагонов и комплектующих



ТИХВИНСКИЙ
ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЗАВОД



ТИХВИНХИММАШ



ЦЕНТР
ТРАНСПОРТНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



НПЦ

ТИХВИНХИММАШ

СП



Wabtec
CORPORATION



- ТВСЗ и ТихвинХимМаш: выпуск инновационного подвижного состава мощностью до 22 тыс. вагонов и 30 тыс. вагонокомплектов крупного литья в год
- НПЦ «Пружина»: выпуск до 30 тыс. вагонокомплектов железнодорожных пружин в год
- ВНИЦТТ: научно-исследовательский и конструкторский комплекс в сфере грузового железнодорожного подвижного состава, который специализируется на разработке и постановке на производство инновационных типов вагонов и комплектующих
- Группа активно сотрудничает с ведущими международными производителями вагонов и комплектующих (СП с Wabtec и Timken)



Реализация и сервисное обслуживание



- Компании, объединенные под брендом RAIL1520, предоставляют вагоны по долгосрочным контрактам операционного лизинга
- Парк под управлением ОВК составляет более 25 тыс. вагонов и представлен, прежде всего, инновационными вагонами ТВСЗ
- Восток1520: оператор парка инновационных вагонов
- Создана инфраструктура для оказания комплексных транспортных услуг и сервисного обслуживания вагонов



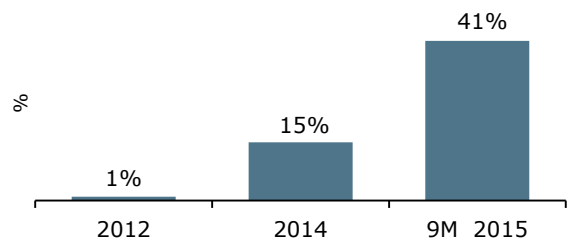
История роста: от проектирования вагонов до поставщика интегрированных ж/д решений



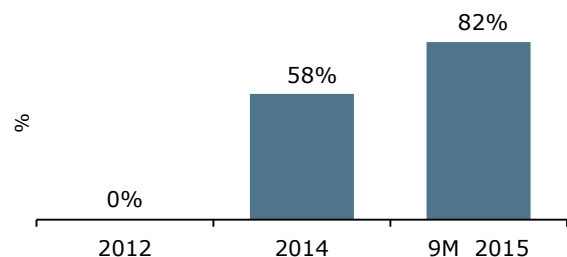
С момента запуска в 2012 году ОВК поддерживает высокие темпы роста. По результатам 2014 года ОВК признана самой динамично развивающейся компанией по версии RAEX

Рыночная доля¹

в общем производстве вагонов

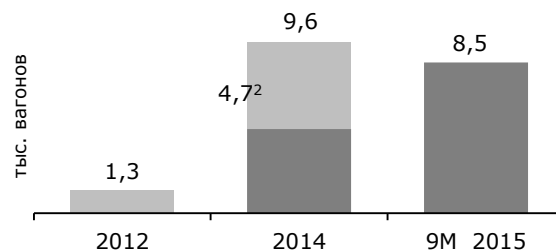


в производстве инновационных вагонов

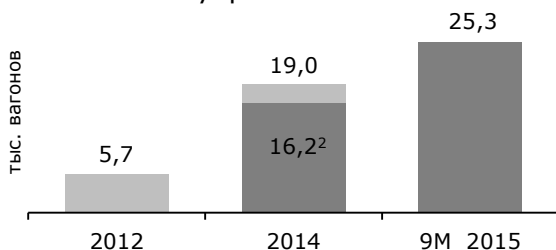


Операционные результаты

Объем производства (ТВСЗ)

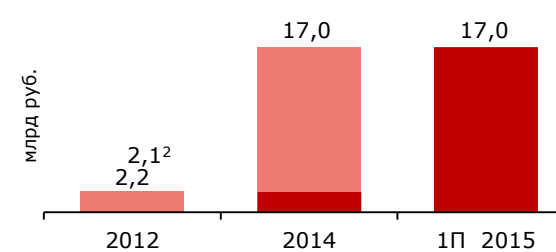


Парк в собственности и под управлением

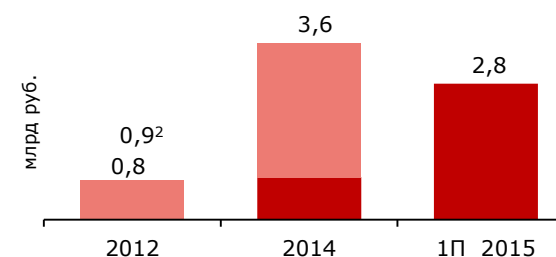


Финансовые результаты

Выручка



ЕБИТДА



Примечания: (1) По данным журнала «Промышленные грузы», среди вагоностроительных заводов СНГ; (2) Результаты 1П 2014 г.

30 апреля 2015 г. ОВК успешно завершила IPO на Московской Бирже объемом 9 млрд руб., разместив 12,2% акций

IPO ОВК – знаковая сделка, вновь открывшая российский рынок акционерного капитала:

- **Первое IPO в России, прервавшее длительную паузу после IPO Ленты в феврале 2014 г.**
- **Первое IPO в секторе транспорта и инфраструктуры после IPO Global Ports в 2011 г.**

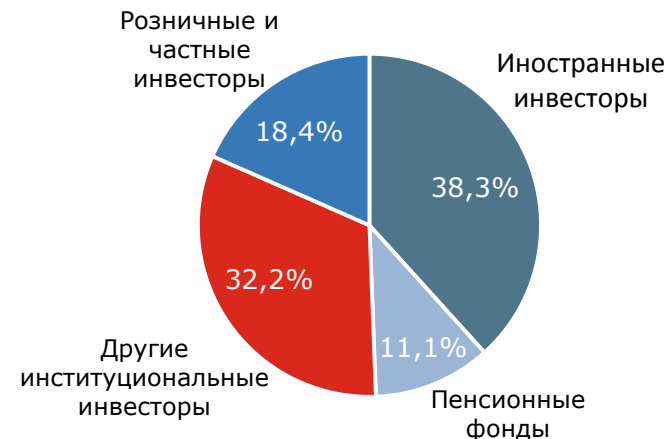
Основные параметры размещения

Тип сделки	Первичное размещение (IPO)
Листинг	Обыкновенные акции в котировальном списке первого уровня Московской Биржи
Ценовой диапазон	650-750 руб. за акцию
Цена размещения	700 руб. за акцию
Размер сделки	9 млрд руб./12,9 млн акций/12,2% УК
Рыночная капитализация	73,9 млрд руб. (по цене IPO)

Факторы успеха IPO ОВК:

- **Понятная и привлекательная бизнес-модель с высоким потенциалом роста:** уникальный бизнес-кейс; высокий потенциал рынка; динамичное развитие и лидерские позиции компании
- **Выстроенные внутренние бизнес-процессы:** сформирована система корпоративного управления; оптимизирован аудит; сформирован и поддерживается имидж ОВК; налажена система мониторинга информации
- **Правильный выбор времени и грамотная организация:** работа с опытными организаторами; своевременная подготовка материалов; размещение в момент перелома на рынке и скорого начала роста

Структура новых акционеров



Одним из факторов успеха IPO ОВК стало своевременное изменение внутренних процессов компании в соответствии с лучшими практиками и регуляторными требованиями

Задачи

Инициативы

Формирование системы корпоративного управления

- Сформирован Совет Директоров из 3 независимых директоров, 3 неисполнительных и 3 исполнительных директоров
- Созданы Комитеты по аудиту и по вознаграждениям и номинациям
- Сформирована Внутренняя служба аудита
- Введена должность Корпоративного секретаря

Оптимизация аудита

- Сокращение сроков подготовки консолидированной отчетности холдинга
- Оптимизация процессов инвентаризации на производственных предприятиях
- Автоматизация ведения учета по стандартам МСФО

Формирование имиджа ОВК

- Информационная поддержка одновременно с формированием холдинга
- Работа над статусом Opinion-Maker в СМИ
- Рекламное продвижение товаров и услуг компании на основных отраслевых площадках
- Создание для клиентов специального приложения «Калькулятор Барбер эффекта» для наглядного расчета экономической выгоды
- Корпоративная социальная ответственность
- Развитие корпоративной культуры и узнаваемости бренда ОВК

Система мониторинга раскрытия информации

- Контроль за раскрытием информации в целом по холдингу
- Автоматизированный учет сделок
- Дополнительная проверка всех операций по холдингу на необходимость раскрытия

Еще на этапе подготовки к первичному размещению и во время сделки была очевидна необходимость создания отдельного структурного подразделения. Однако, в связи с сжатыми сроками сделки было решено выполнять и координировать задачи, связанные с взаимоотношениями с будущими инвесторами, силами имеющейся опытной команды, а именно: отделом проектного финансирования, отделом корпоративных финансов, юридическим отделом, PR отделом, менеджментом компании. Были привлечены организаторы сделки – ВТБ Капитал и Открытие, а также PR/IR и юридический консультант. Необходимо отметить особую роль организаторов сделки. В исключительно сжатые сроки были подготовлены аналитические и презентационные материалы, организовано технически сложное размещение (из-за наличия разных выпусков). Важную роль сыграли также юридические консультанты (Legal Capital Partners), которые отвечали за структурирование выпусков.

В период с ноября по апрель 2015 года были выполнены следующие задачи:

Задача/исполнитель	Команда ОВК	Банки-организаторы	Юр. конс-ты	PR/IR консультанты
Выбраны организаторы и консультанты	✓	✗	✗	✗
Подготовлена презентация аналитикам	✓	✓	✓	✓
Проведен site-visit Тихвинского вагоностроительного завода	✓	✓	✗	✗
Организована встреча с аналитиками	✓	✓	✗	✓
Проведена работа над драфтами аналитических отчетов и предоставлены комментарии	✓	✓	✗	✓
Разработан раздел «Инвесторам» на корпоративном сайте, начато его наполнение	✓	✗	✗	✓
Подготовлен и опубликован пресс-релиз о намерении осуществить размещение. Составлен Q&A, проведены звонки с журналистами	✓	✓	✓	✓
Подготовлены эмиссионные документы	✓	✓	✓	✗
Распространены аналитические отчеты	✗	✓	✗	✗
Подготовлены спикеров компании к общению с инвестиционным сообществом	✓	✓	✗	✓
Организовано роуд-шоу менеджмента (Москва)	✓	✓	✗	✓
Мероприятие на бирже в день размещения	✓	✓	✓	✓

Роман Савушкин, CEO ОВК



Команда ОВК



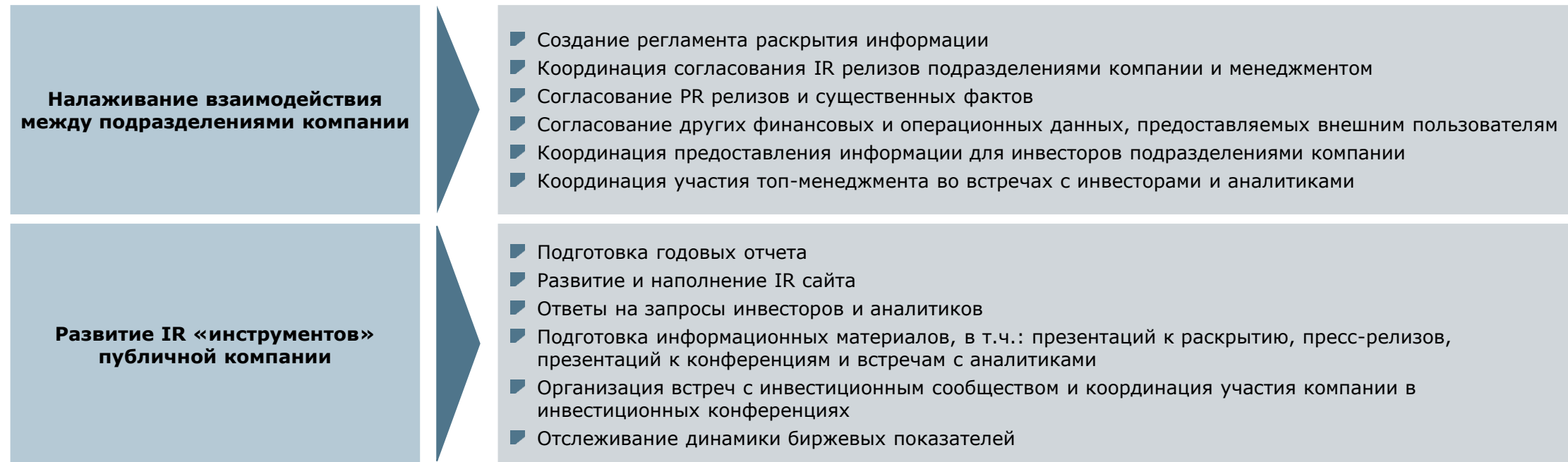
Создание и развитие IR-службы новой публичной компании: предпосылки, цели и задачи

После успешного проведения IPO, компания видела своей целью дальнейшее выстраивание конструктивных взаимоотношений с инвестиционным сообществом.

Предпосылками налаживания IR функции являлись:

- Получение публичного статуса
- Интерес инвесторов и аналитиков к компании
- Диверсифицированная база инвесторов, в т.ч. иностранных
- Возможность дальнейших размещений акций
- Стратегическая задача поддержания публичного имиджа компании

Все вышеперечисленное предопределило необходимость регулярного раскрытия информации и поддержания информационной прозрачности компании, в связи с чем перед командой стояли следующие основные **цели и задачи в области IR:**



Эти задачи предполагали выполнение большого объема работ. Более того, их успешное выполнение требовало полного вовлечения сотрудников в IR процесс, их мотивированности и нацеленности на достижение целей компании на рынке капитала. Поэтому **было принято решение о создании IR-подразделения.**

Ресурсы IR

Сотрудники IR

Организацию IPO и IR-функции до IPO выполняли сотрудники финансовой дирекции ОВК (отдел проектного финансирования). После IPO, в связи с существенным увеличением задач, была создана отдельная дирекция по связям с инвесторами и финансовыми институтами. В ее состав вошли существующий отдел проектного финансирования и новый отдел по взаимодействию с инвесторами, дирекцию возглавил бывший руководитель отдела проектного финансирования. На должность менеджера (специалиста) по IR в отдел по взаимодействию с инвесторами было решено пригласить нового сотрудника, имеющего успешный опыт в IR крупной публичной компании. На данный момент IR-службу ОВК представляют 2 человека: директор дирекции и менеджер по IR. По мере необходимости штат IR может быть расширен.

Экспертиза на рынке и имидж ОВК

Еще до выхода на IPO компания начала формировать свою позицию как opinion maker в железнодорожной и транспортной отраслях. Аналитический департамент ОВК совместно с PR службой готовит и распространяет регулярные обзоры рыночных тенденций, предоставляет комментарии отраслевым и деловым СМИ. К моменту начала публичной жизни компания приобрела репутацию эксперта в своей отрасли, что обеспечило серьезную поддержку в общении с инвесторами и аналитиками как в ходе сделки IPO, так и после нее.

Помимо сильного аналитического сопровождения ОВК, в компании заранее была реализована стратегия по формированию публичного имиджа компании – PR служба поддерживает активные связи со СМИ, организует участие ОВК в отраслевых выставках и социальных мероприятиях. Немаловажным является наличие утвержденного бренд-бука, что облегчило подготовку всех презентационных материалов.

Приоритет IR вопросов в компании

Выполнение IR задач требует содействия со стороны многих подразделений компании и менеджмента. Важность выстраивания качественных взаимоотношений с инвестиционным сообществом была сразу очевидна для профессионального и компетентного руководства ОВК, и у IR команды не возникает трудностей ни с привлечением топ-менеджмента компании к IR работе, ни с выполнением запросов - IR-запросы, как правило, всегда исполняются как первоочередные.

Примеры

Подготовка первого годового отчета

Первой большой задачей IR службы стала подготовка годового отчета. Документ такого рода, сочетающий в себе и информацию для инвесторов, и для регулятора, готовился впервые, а времени было мало - до выпуска отчета оставалось буквально два месяца. Работа над содержанием была распределена между агентством (Instinctif Partners) и командой ОВК. Например, разделы по стратегии и обзору рынка готовила ОВК. Благодаря слаженной работе задействованных подразделений и агентства отчет завершили вовремя. Компания была удовлетворена и качеством отчета – на выходе получили документ, в котором была собрана ключевая информация о компании – ее бизнес-модель, стратегия, достижения. В ходе работы на годовом отчете стала очевидна важность этого документа как для внешнего пользователя, так и для самой компании - вместе с презентацией о компании годовой отчет 2014 года стал своего рода справочником о компании.

Запуск ежеквартальных отчетов о результатах деятельности компании

Для подготовки требуется информация от различных подразделений, поэтому был согласован порядок взаимодействия. После 10-го числа каждого месяца, следующего за отчетным кварталом, направляются стандартизированные запросы, для подготовки дается неделя. Еще по неделе отводится на обработку и подготовку презентации и на согласование руководства (первый зам. ГД по общим вопросам, зам. ГД по экономике и финансам, финансовый директор, директор по аналитическим исследованиям).

С момента проведения IPO по направлению IR были выполнены следующие задачи:

- Запущено регулярное раскрытие финансовых и операционных результатов. Компания готовит презентации и пресс-релизы по финансовым результатам каждые полгода, по операционным результатам каждый квартал. В планах проработка и других способов раскрытия, например, консолидированный spreadsheet с финансовыми и операционными показателями.
- Улучшена структура и наполнение раздела сайта для инвесторов, запущен проект по улучшенного раздела «Инвесторам». Стоит отметить, что качественный и информативный сайт, разработанный PR отделом, был у компании и до выхода на IPO. Задачей IR команды стало добавление и структурирование информации для инвесторов. Т.к. информации становится больше и текущих шаблонов уже недостаточно, было решено начать проект по разработке самостоятельного раздела инвесторам.
- Ведется работа с аналитиками инвестиционных банков. Renaissance Capital запустил покрытие, initiation готовит еще один банк, составлен список целевых аналитиков, с которыми начато взаимодействие. Планируется проведение site-visit производственной площадки ОВК.
- Разработан регламент раскрытия информации.
IR является инициатором раскрытия ряда данных о компании (например, в форме ежеквартальных релизов) и «держателем» всех публичных данных. При публикации любых материалов или их использовании для общения с внешними контрагентами материалы в обязательном порядке согласуются с IR, PR и юридической службой. Кроме того, IR отдел ведет базу существенных фактов, пресс-релизов и базу раскрытых финансовых и операционных показателей, для контроля за тем «что, как и когда» раскрывала компания.
- Составлен список целевых конференций. Менеджмент компании уже принял участие в конференции ВТБ Капитал «РОССИЯ ЗОВЕТ!» и форуме Московской Биржи и UBS в Лондоне.
- Подготовлен годовой отчет по итогам 2014 года, выбран подрядчик годового отчета по итогам 2015 года и начата работа по его подготовке.
- Запущена рассылка аналитикам и инвесторам материалов компании, в т.ч. аналитических отчетов по рынку, которые готовит аналитический департамент ОВК

Рекомендации:

- По возможности начинать задолго до IPO подготовку и налаживание внутренних процессов, соответствующих лучшим практикам публичной компании.
- Наладить взаимодействие:
 - Между IR, PR и службой по корпоративному управлению. IR-служба должна быть в курсе информационного «потока» компании, ей необходимо участвовать в согласовании релизов и существенных фактов.
 - Между IR и финансистами. Специалисты IR должны знать и понимать отчетность компании, финансовую модель и стратегию. Финансисты, в свою очередь, должны быть в курсе вопросов и замечаний аналитиков и инвесторов.
 - между IR и аналитиками по рынку. Сотрудники IR должны понимать рынок, на котором работает компания, и уметь ответить на основные вопросы по рынку самостоятельно.
- Вовлекать менеджмент в IR деятельность. Для новой публичной компании важно, чтобы инвесторы видели заинтересованность первых лиц компании в ее судьбе на рынке капитала. IR должен способствовать диалогу менеджмента и инвестиционного сообщества. От вовлеченности менеджмента будет зависеть и качество взаимодействия IR службы с остальными подразделениями компании.
- Компания не должна рассчитывать только на IR консультантов - команде необходимо быть вовлеченной в процесс взаимоотношения с инвесторами. На начальном этапе своей публичности компания также должна быть ближе к своему инвестору, знать, что интересует инвесторов, уметь оперативно ответить на запросы.
- Быть открытым для общения с аналитиками. Задача, помимо содействия запуску покрытия, - наладить взаимодействие и прийти к взаимовыгодному сотрудничеству.
- По возможности формировать IR отдел до IPO. Это необходимо для того, чтобы работа по подготовке к IPO была сосредоточена в подразделении, которое потом будет отвечать за взаимодействие с привлеченными инвесторами. Кроме того, IR-служба еще до получения компанией публичного статуса может "готовить почву" для IPO, повышать ее информационную прозрачность.
- Укомплектовывать новую IR-службу как людьми с опытом IR, так и сотрудниками, уже знающими компанию и ее персонал. Сотрудник компании "со стажем" может передать новому знания об отрасли и компании и помогать в решении вопросов, связанных с взаимодействием с другими департаментами, в то время как человек с опытом IR знает, как развивать взаимоотношения с инвесторами.
- Участвовать в профессиональных мероприятиях, где можно подчерпнуть много новых идей.

Анна Могутова. Директор дирекции по связям с инвесторами и финансовыми институтами.

Кирилл Кузнецов. Ведущий специалист по взаимодействию с инвесторами.

Дирекция по связям с инвесторами и финансовыми институтами

+7 (499) 999 15 20

IR@uniwagon.com

<http://www.uniwagon.com/>

Научно-производственная корпорация
«Объединенная Вагонная Компания»
115184, Россия, г. Москва,
ул. Новокузнецкая, д. 7/11, стр. 1
Тел./факс: +7 (499) 999 15 20

