

Салкай Виктор



Название компании: Группа Компаний ПИК

Должность: Руководитель отдела по связям с инвесторами

Место рождения: Будапешт

ВУЗ: МГИМО

Предыдущая сфера деятельности: финансы

Репутация и размер имеют значение: Как повысить популярность и узнаваемость компании.

Ситуация

Задача IR состоит в активном общении и поддержании диалога с инвесторами, чем и занимаются наши сотрудники. За последние полтора-два года мы проделали очень большой объем работы для того, чтобы компания ПИК стала узнаваема за пределами России.

- Мы встретились более чем с 500 институциональными инвесторами, проведя 150 часов в полёте, посетив все важные финансовые центры мира, в том числе, побывав в странах Ближнего Востока. Мы считаем, что в принципе, любой иностранец, который сейчас говорит про рынок недвижимости в России (Russian Real Estate), прежде всего, думает о ПИКе.
- Мы стараемся вовлекать руководство и акционеров в такого рода встречи, но, естественно, не всегда предоставляется возможность. Нельзя не отметить, что в первый год после IPO руководство участвовало в упомянутых выше встречах крайне активно.

В результате приложенных усилий, после IPO количество инвесторов выросло в 2 раза. Акции стали более ликвидными, а также повысилась узнаваемость компании. Из-за кризиса ликвидности, возможно, не стоило проводить столь масштабную работу IR, потому что крупные инвесторы держат бумаги, а мелкие, паникуя, сбрасывают их.

- Ликвидность за июль-август 2007 составила примерно \$3 млн. в день, в то время как за май-июнь 2008 составляла \$11 млн. в день.

С одной стороны, очень хорошо, что узнаваемость компании повысилась, и увеличилось количество не только мелких, но и крупных институциональных инвесторов. С другой стороны - весь фондовый рынок упал в последствие кризиса в США, это не обошло стороной нашу компанию и мы тоже пошли вниз. Однако, мы ожидаем, что Россия успешно преодолет это временное состояние фондового рынка, а ПИК, как компания с устоявшейся финансовой базой, останется в выигрыше.

Решение и IR-инструменты

Мы очень активно работали над привлечением большего количества аналитиков к покрытию нашей деятельности на рынке и выпуску новых отчётов. Сначала, мы концентрировались на **tier-I** международных банках (таких как Nomura, UBS, Morgan Stanley, Deutsche Bank, JPMorgan и т.д.), а затем мы обратились к **tier-II** международным и

tier-I российским банкам. Таким образом, нам удалось повысить узнаваемость посредством выпуска аналитических отчетов.

- К данному моменту – на середину сентября, было выпущено 16 аналитических отчетов по компании, 11 различными инвестиционными банками.

Каждый аналитический отчет хорош тем, что имеет своего инвестора. Понятно, что в целом инвестиционные банки сотрудничают с одними и теми же инвестиционными институтами, но в тоже время многие ориентированы на определенный круг инвесторов. Отчеты Morgan Stanley и ING, например, предназначены на разные целевые аудитории. Это видно по контингенту инвесторов, с которыми мы встречаемся на конференциях этих банков. Далее, хочется отметить, что после выпуска каждого новостного потока, аналитики пишут небольшие мемо про нас. Соответственно, чем больше новостей, тем больше опубликованных материалов.

Растущая компания, проводящая свою деятельность в условиях развивающегося рынка, должна быть всегда открыта инвесторам, быть на виду, иначе ее забудут.

Другой метод, который мы использовали, заключался в том, что мы приглашали западных журналистов, чтобы познакомить их с сектором недвижимости России. Мы не только предоставили им информацию о рынке, но и организовали туры по самим объектам застройки. После установления столь доброжелательных отношений с зарубежной прессой, появились новые каналы общения с нашими существующими и потенциальными инвесторами.

- Наши акционеры дали интервью журналу Property Week в Великобритании, одному из самых узнаваемых журналов о секторе недвижимости, в котором освещался вопрос создания ГК ПИК.
- Также, анонс результатов за 2007 по МСФО был отражен в Financial Times, помимо российских изданий.

Любая компания, выходящая на IPO, возлагает на себя негласные обещания на ближайший год. Мы были редким исключением, поскольку нам удалось соответствовать результатам консенсуса по рынку, которые мы обещали при выходе на IPO. Более того, нам даже удалось превзойти их по многим показателям, например по чистой прибыли.

- EBITDA выросла примерно в 2 раза, составив \$938 млн. за 2007 (2006: \$486 млн.), в то время как показатель чистой прибыли составил \$700 млн. (2006: \$298 млн.).

Мы сумели оправдать и даже превзойти ожидания рынка, тем самым сохранив атмосферу доверия со стороны инвесторов, придав уверенности в финансовые показатели на будущее.

Мы участвовали в различных инвесторских конференциях, проводили роуд-шоу в разных странах, что предоставило нам возможность за эти полтора года увидеть, как мы считаем, 80-85% представителей инвестиционного сообщества, которые вкладывают в развивающиеся рынки, в том числе в фондовый рынок России.

Также, хочется отметить, что в компании есть определенный набор материалов для инвесторов - инвестор-кит, который включает в себя буклеты, презентации, ролик о компании и т.д. Примечателен тот факт, что ряд инвесторов высказывается очень лестно по поводу инвестор-кит ПИКа, отмечая высокое качество, постоянные обновления и эстетическую лаконичность по сравнению с образцами других компаний.

Результат

Нам удалось повысить узнаваемость компании и увеличить количество не только мелких, но и якорных инвесторов, которые изначально не вкладывали в IPO. У нас очень хорошая история, благоприятные и сильные финансовые показатели и маржи компании. Ниже приведены всего лишь некоторые из наших характеристик.

- **Внушительный track-record в отрасли.** За время своей работы в 1994-2007 гг. Группа ПИК построила более 6.5 млн м², что эквивалентно примерно 110 000 квартир среднего метража.

- **Единственный российский девелоперский холдинг федерального масштаба.** На начало 2008 г. география работы ПИКа насчитывает 21 город в 5 федеральных округах России, в то время как присутствие большинства российских девелоперов ограничивается одним, максимум двумя регионами. До конца 2008/2009 гг. ПИК планирует начать работу еще в 9 городах.
- **Самая большая публичная российская компания в строительном секторе.** В момент проведения IPO (июнь 2007 г.) капитализация ПИКа была оценена в \$12.3 млрд. На 10 сентября 2008 г. капитализация ПИКа составляет \$8.4 млрд, что существенно превосходит показатели других представителей сектора недвижимости России. Размер выручки ПИКа в 2007 г. превысил \$2.7 млрд.
- **Крупнейший девелопер жилой недвижимости в России.** Ежегодно по состоянию на 1 января проводится оценка портфеля недвижимости Группы ПИК. Согласно последней оценке на 01.01.2008 г. от CB Richard Ellis, портфель жилых продаваемых площадей достиг 14.2 млн м² (+61% к 2006 г.), а рыночная оценка портфеля составила \$12.3 млрд (+40%).
- **Низкая зависимость от долгового финансирования и низкая долговая нагрузка.** На конец 2007 г. показатель Чистый долг/ЕБИТДА ПИКа был менее 0.7х. Соотношение Долг/Собственный капитал составляло всего 0.7х при высоком (более 50х) показателе покрытия процентов. Часть проектов финансируется за счёт средств от предпродажи квартир, что говорит о частичном самофинансировании.

Таким образом, ПИК – это лидирующий игрок, который хорошо зарекомендовал себя на рынке. Если посмотреть на котировки ПИКа, до начала кризиса ликвидности в России, который начал себя проявлять наиболее масштабно в начале июня 2008, то нельзя не отметить показатель +25% по ценам на бумаги ГДР за период с выхода на IPO (1 июня 2007) по 1 июня 2008 года. Индекс MSCI Europe RE за тот же промежуток времени, уже подвластный падающей тенденции, находился на уровне -38,9%. Это демонстрирует положительную динамику в которой мы и продолжим развиваться, преодолев негативный эффект кризиса. Ведь даже в нынешних условиях спада, бумаги ПИК продаются с меньшим дисконтом, чем бумаги конкурентов.

- На середину сентября 2008 г., бумаги "Системы-Галс" торгуются с 78-процентным дисконтом, Mirland Development P/NAV составляет 0,36 (дисконт к реальной стоимости компании 64%), RDI Development - 0,33 (дисконт 67%), AFI Development (дисконт 66% при P/NAV 0,34). В то время, как акции ГК ПИК торгуются с 50% дисконтом при P/NAV 0,5.

Несмотря на трудности на фондовом рынке и их временные последствия, мы считаем, что положительные исходные параметры и основополагающие рынка недвижимости России, позволят нам и в дальнейшем успешно развиваться.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС

Россия, 127006, Москва, 1-я Тверская-Ямская, д. 2, стр. 1

Тел. (+7 495) 251-00-50

Факс (+7 495) 250-94-57

E-mail: ir@interfax.ru

Web: www.interfax.ru, раздел Investor Relations

Компания "**Интерфакс Бизнес Сервис**" является стратегическим партнером **Thomson Financial** в России и странах СНГ по содействию в развитии отношений компаний с инвесторами (Investor Relations).

"Интерфакс" обладает уникальными возможностями по оказанию услуг в области IR: ресурсами ведущего российского информационного агентства, тесной связью с российскими институциональными и частными инвесторами, опытом работы с эмитентами и инвесторами в разных областях (раскрытие информации, рейтинги, кредитные риски, аналитика).

Thomson Financial (www.thomson.com) - это компания с выручкой \$1,73 млрд. в год, предоставляющая информацию и технологические решения для мирового финансового сообщества. Представляя самый широкий набор продуктов и услуг, Thomson Financial помогает своим клиентам в более чем 70 странах принимать оптимальные решения, работать эффективнее и достигать более высоких результатов.

Thomson Financial входит в Thomson Corporation, которая является мировым лидером в предоставлении интегрированных информационных решений для более чем 20 млн. компаний и профессионалов в сфере юриспруденции, бухгалтерской отчетности, налоговой деятельности, финансовых услуг, высшего образования, справочной информации, корпоративных электронных систем обучения и оценки сотрудников, научных исследований и здравоохранения. Thomson Corporation, имеющая выручку в \$8,10 млрд., входит в листинг фондовых бирж Нью-Йорка и Торонто.

Международная информационная Группа "Интерфакс" (Interfax Information Services Group) создает информационные продукты и средства коммуникации для принятия решений в политике и бизнесе. Группа, основанная в 1989 г., объединяет сеть национальных, региональных и отраслевых информационных агентств, работающих в России, других странах СНГ, в Китае, Центральной Европе. В "Интерфакс" (www.interfax.com, www.interfax.ru) входят компании и подразделения, предоставляющие новости, аналитические услуги, рыночные данные, фундаментальную информацию, разрабатывающие программные решения.

"Интерфакс-ЦЭА" готовит регулярные статистические и аналитические продукты по различным сегментам финансового рынка России и стран СНГ, предоставляет информацию о деятельности российских институциональных инвесторов. Среди продуктов компании - ежедневные прогнозы и отчеты о состоянии различных сегментов финансового рынка, рейтинги российских банков и страховых компаний, выпускаемые под брендом "Интерфакс-100", и а также рейтинги банков и страховых компаний стран СНГ - "Интерфакс-1000".

Партнером "Интерфакса" по рейтинговому агентству **Moody's Interfax Rating Agency**, которое занимает лидирующие позиции на российском рынке рейтинговых услуг, является международное рейтинговое агентство **Moody's Investors Service**.

Совместно с компанией **Experian**, мировым лидером в сфере информационных решений для бизнеса, создано кредитное бюро "**Экспириан-Интерфакс**", занимающееся предоставлением информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками обязательств по кредитам.

Входящей в состав Группы специализированной аналитической службой "**Интерфакс-АКИ**" создана крупнейшая в России информационно-аналитическая база данных по компаниям – **СПАРК**, объединившая сведения по всем зарегистрированным в России юридическим лицам.

Настоящий материал является интеллектуальной собственностью компании "Интерфакс Бизнес Сервис".

Все интеллектуальные права Компании охраняются в соответствии с законодательством Российской Федерации. Ни одна часть этого материала не может продаваться, воспроизводиться или распространяться без письменного согласия Компании. Вся информация, содержащаяся в настоящем материале, получена "Интерфакс Бизнес Сервис" из источников, которые Компания считает достоверными. В связи с возможностью технической ошибки или ошибки персонала, а также других факторов Компания не гарантирует абсолютной надежности представленной информации. Любые суждения, содержащиеся в материале, должны рассматриваться исключительно как мнение экспертов Компании, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг / инвестиционных паев или по использованию каких-либо финансовых инструментов.