

Опыт успешного листинга: советы от Kcell

Ольга Веселова

Еще не прошло и года с момента выхода Kcell на фондовые биржи Алматы и Лондона, однако уже сейчас компания выступает, по признанию многих, успешнейшим примером удачного размещения на обеих площадках. «Опыт Kcell крайне полезен для отечественных бизнесменов», – заметил Арман Бердалин, партнер юридической фирмы «Саят Жолши и Партнеры». Впечатляет и география инвесторов компании. Так, на момент размещения 29% из них приходилось на инвесторов из Великобритании, 28% – из Казахстана, большая доля приходилась и на Россию – 21%. На американских бизнесменов, вложивших свои денежные средства в акции Kcell, приходилось 7% от общего числа инвесторов. «Наш пример показывает, что глобальным инвесторам интересны казахстанские компании как предмет для инвестирования», – заметил Бауыржан Аязбаев, главный финансовый директор АО «Кселл». – Рынок телекоммуникационных услуг в Казахстане высококонкурентен. В связи с чем такой показательный фактор, как присутствие компании на LSE и KASE, будет иметь все большее значение для ее конкурентоспособности».

Успешный опыт компании по размещению на мировых фондовых площадках отметили не только в Казахстане, но и на международной арене. Так, Kcell стал победителем в номинации «Лучшее IPO в Центральной и Восточной Европе» в 2012 году по версии журнала EMEA Finance. Компания была также награждена за лучшую программу депозитарных расписок (банк-депозитарий Deutsche Bank) в 2012 году.

Это первая международная награда, которую получила казахстанская компания, осуществившая IPO за пределами Казахстана за последние 5 лет.



Столь высоким результатам предшествовала колоссальная работа. Кроме того, что компании пришлось перерегистрироваться в акционерное общество, Kcell создал совет директоров, в который входят два независимых директора. Более того, компания

идет дальше и назначает председателем совета одного из независимых директоров.

«Нам было немного легче проходить все процедуры по стандартизации наших процессов для выхода на IPO, так как у нас за плечами стояла крупная международная компания TeliaSonera», – заметил г-н Аязбаев. С самого создания Kcell TeliaSonera предъявляла высокие стандарты работы, которым соответствует казахстанская «дочка». В частности, это касалось и корпоративного управления. Между тем корпоративное управление – один из ключевых показателей успешности современной компании, также имеющий важнейшее значение и для выхода на IPO. «Для стратегических инвесторов, которые действительно пекутся о своей репутации, корпоративное управление является крайне важным показателем, – уточняет Адалят Абдуманова, партнер проекта IFC по корпоративному управлению в Европе и Центральной Азии. – Ведь, приходя в любую незнакомую для него страну, иностранный инвестор и так испытывает неуверенность из-за разности законодательства, бизнес-среды, судебной системы и т.д. Поэтому для него важны дополнительные инструменты, которые бы обеспечили гарантию соблюдения его прав и интересов. И здесь корпоративное управление можно сравнить с правилами дорожного движения, которые едины во всем мире». В то же время корпоративное управление – это не разовая акция, это непрерывный процесс, требующий постоянного контроля и совершенствования.

Кроме вышперечисленного, Kcell провел активную пре-IPO-деятельность, включающую pilot fishing в Алматы и Лондоне, обучение инвесторов глобальной группы аналитиков и менеджмента. Road show компании охватывало 11 городов по всему миру. Пред-

ставители компании провели около 64 встреч со 171 инвестором.

Безусловно, высоких результатов по размещению на фондовых рынках Алматы и Лондона компания не могла бы достичь без интереса инвесторов. Как отмечают эксперты, несколько факторов определяют стабильный интерес к Kcell как к объекту для инвестиций. Во-первых, компания привлекательна своим положением на рынке. К примеру, о высоком темпе развития компании свидетельствует тот факт, что клиентская база Kcell росла в течение всего первого полугодия 2013 года, составив 14,1 млн пользователей.

Во-вторых, положительным фактом, свидетельствующим бизнесменам о высоком потенциале их инвестиций, выступают последние финансовые показатели компании. Так, уровень доходов Kcell во втором квартале текущего года увеличился на 4,1% и составил 89,324 млн тенге. Показатель EBITDA без учета единовременных расходов увеличился на 1,5%, составив 49,237 млн тенге. Благодаря тому, что компания показывает постоянную экономическую эффективность, рентабельность по EBITDA остается на уровне, превышающем 55%. Так, за истекший период данный показатель составил 55,1%. Более того, по оценке аналитиков компании «БКК Казахстан», показатель маржи по EBITDA Kcell превзошел ожидания рынка и предполагает потенциал повышения текущего консенсус-прогноза Bloomberg на 2013 год (54%).

И наконец Kcell предоставляет своим акционерам высокий уровень доходности акций. «Мы гарантируем дивиденды для своих акционеров в размере не менее 70% от чистой прибыли компании. Это не является нашим юридическим обязательством, но мы держим слово», – уточнил Бауыржан Аязбаев.