



**Алексей Оттен**  
Генеральный директор ОАО «НЕКК»



## «МЫ ПЛАНИРУЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВСЕ ПОТЕНЦИАЛ ОТКРЫТОГО РЫНКА»

8 апреля 2009 г. в секторе Инновационных и растущих компаний (ИРК) Фондовой биржи ММВБ начались торги акциями ОАО «НЕКК». Эта компания стала одним из первых эмитентов, чьи ценные бумаги были допущены к обращению в секторе ИРК. БО обратилось к Генеральному директору ОАО «НЕКК» Алексею Оттену, чтобы получить оценку дебютного размещения, узнать о результатах бизнеса и планах компании.

**Б. О.** Как можно оценить итоги обращения акций компании на ФБ ММВБ за полгода?

**А. О.** Прошедшее полугодие стало первым этапом развития «НЕКК» как публичной компании, чьи ценные бумаги обращаются на организованном биржевом рынке. Считаю, что все идет нормально. Конечно мне, как собственнику, хотелось бы видеть взрывной рост котировок, огромные объемы торгов, восторженные прогнозы аналитиков... Но я прекрасно понимаю, что бумага очень молодая и нужно время, чтобы инвесторы обратили на нее внимание, включили в список постоянного мониторинга. Но главное не только и не столько в самой бумаге! Прежде всего, необходимо показывать результаты бизнеса компании.

Если посмотреть историю торгов по акциям «НЕКК», то можно увидеть

пусть и небольшой, но все-таки постоянный спрос. Я уверен, что постепенно наши акции «расторгуются» и войдут в число надежных и перспективных инструментов рынка.

**Б. О.** Насколько оправданы ожидания в части ликвидности и курсовой стоимости ценных бумаг с учетом ситуации в мировой экономике?

**А. О.** Динамика котировок акций «НЕКК», конечно, не успевает за ростом рынка в целом, но это, на мой взгляд, нормально. Ведь рынок растет после катастрофического падения, инвесторы очень осторожны. Конечно трудно ожидать ажиотажного спроса на бумагу, которая только что появилась на рынке. По этой же причине ликвидность пока что невысокая. Но я уверен, что мы сможем убедить инвесторов в надежности инвестиций в акции ОАО «НЕКК».

**Б. О.** Планируются ли дальнейшие

шаги по расширению присутствия компании на ММВБ?

**А. О.** Конечно. Мы рассматриваем возможности по использованию всех доступных нам инструментов. Это могут быть и корпоративные облигации и, когда появится такая возможность, биржевые облигации. Мы для этого и проводили работу по выводу акций на биржу, чтобы в полной мере использовать потенциал открытого рынка.

**Б. О.** Оцените итоги работы с начала 2009 г.

**А. О.** Даже в тех условиях, которые сложились в мировой экономике, мы не можем отметить существенного снижения спроса на свою продукцию. Достаточно посмотреть на рост объемов выпуска и реализации нашей продукции как в натуральных, так и в стоимостных показателях. По итогам работы в 2009 г. и с учетом планов на ноябрь–декабрь



объем выпуска и реализации медного купороса в натуральных показателях увеличится в три раза по сравнению аналогичными показателями 2008 г. Ожидается, что выручка от продаж увеличится более чем в 3,5 раза по сравнению с 2008 г. и превысит 450 млн руб.

В 2009 г. менеджмент компании сосредоточился на оптимизации структуры товарной продукции с целью увеличения ее высоко rentабельной доли (медный купорос мелкодисперсный). По итогам года доля данного вида продукции в структуре производства составит более 70%. Для сравнения: в 2008 г. доля мелкодисперсного купороса составляла менее 50% общего объема производства.

По-прежнему, при реализации нашей продукции приоритетный характер носит экспортное направление. Более 90% медного купороса реализуется через европейское представительство *NEKK EUROPE LTD* (Лондон). Основными странами-импортерами являются Германия, Франция, Великобритания, Венгрия, Испания, Польша, Турция, США, Канада и т. д.

На этапе становления бизнеса в 2007–2008 гг. в качестве приоритетного направления ОАО «НЕКК» рассматривало сбыт продукции через крупные трейдинговые компании, работающие на европейском рынке, имеющие опыт продаж и широкую сеть потребителей. Начиная с середины 2009 г., идет наращивание доли отгрузок непосредственным потребителям, что позволяет диверсифицировать доходы и повысить рентабельность бизнеса, расширить число покупателей. К концу 2009 г. более 50% продукции планируется продавать по контрактам с конечными потребителями и увеличить число покупателей более чем в два раза.

Сегодня ОАО «НЕКК» концентрирует основные усилия на освоении мирового рынка кормового медного купороса, предлагая продукцию, которая полностью соответствует мировым стандартам качества. При этом мы ведем постоянную работу по повышению эффективности и оптимизации бизнес-процессов. Хочется отметить, что сегодня «НЕКК» входит в реестр надежных партнеров Торгово-промышленной палаты РФ, а высокие стандарты качества, применяемые при производстве продукции, подтверждены российскими и междуна-

родными сертификатами качества *ISO 9000:2001*, *ХАСПП*, *FAMI-QS*.

#### **Б. О. Расскажите о стратегических проектах и планах развития компании.**

**А. О.** Производство медного купороса с заданными параметрами химической чистоты и гранулометрического состава позволяет нам начать выход на стратегически важный североамериканский рынок, который отличается высокими требованиями к химическому составу этой продукции. Так же мы работаем над освоением рынков развитых стран, где ожидается наибольший рост спроса на кормовые ингредиенты.

Стратегическая цель ОАО «НЕКК» заключается в достижении долгосрочной конкурентоспособности на мировом рынке ингредиентов высококачественных кормовых и пищевых добавок (премиксов).

Наша стратегия развития основана на следующих принципах:

- создание прочной сырьевой и ценовой базы для стабильного производства кормового и пищевого медного купороса, а также закладка осно-

вы для производства перспективных видов продукции;

- приоритет внешних рынков;
- повышение качества продукции и снижение себестоимости путем создания сырьевой компании и реализации программы капитальных вложений, модернизации производства;
- прочные отношения с ключевыми потребителями, основанные на долгосрочном сотрудничестве и заключении долгосрочных контрактов.

Для достижения стратегической цели в 2010 г. ОАО «НЕКК» планирует:

- создание собственной сырьевой компании, которая позволит сформировать вертикально-интегрированную цепочку: «сырьевая база — производство — продажи потребителям», а также создаст сырьевую основу для дальнейшего развития химического завода;
- расширение продуктовой линейки и освоение выпуска новых продуктов, что позволит вдвое увеличить выручку по основной деятельности. ■

