

# Задачи службы по связям с инвесторами

Михаил Матовников, генеральный директор  
«Интерфакс Бизнес Сервис»

### Investor Relations (IR) –

это система мероприятий по обеспечению  
эффективного взаимодействия  
с инвесторами и партнерами  
в целях повышения стоимости компании.

- **Создание в компании IR-службы.**

## Иерархия IR-задач



## Эволюция Investor Relations

- ❑ Задачи IR по мере развития компании меняются.
- ❑ Сложность IR-задач резко растет по мере увеличения роли иностранных инвесторов.
- ❑ Первым самым крупным испытанием в области IR для компании обычно становится получение международного кредитного рейтинга.
- ❑ После выпуска еврооблигаций формирование IR-службы становится, как правило, насущной необходимостью.

# Шаг 1: Повышение прозрачности

## Сайт для инвесторов

- Отражающий не пожелания менеджмента компании и даже не столько требования ФСФР...
- ...сколько реальные потребности инвесторов и лучшую практику в этой области

## Пресс-релизы

- Оперативность
- Информативность
- Аналитическая ценность

## Улучшение презентационных материалов

- Годовой отчет, квартальные отчеты
- Презентации для инвесторов

## Доступ к информации через базы данных

- Отчетность в базах данных
- Базы новостей информационных агентств
- Раскрытие информации
- Включение компании в обзор сектора аналитиками

## Шаг 2: Кредитный рейтинг

Главное – не уровень рейтинга, а отчет агентства

- Имеют значение только рейтинги, сопровождающиеся отчетом рейтингового агентства
- Прежде всего – рейтинги международных агентств – Moody's, Standard & Poor's, Fitch

Рейтинг – это процесс, а не результат

- Продолжение работы над повышением рейтинга и улучшением отчета агентства о компании
- НО: задача компании – развивать бизнес, а не повышать рейтинг!

Подготовка пакета документов для кредиторов

- Презентации для инвесторов
- Отчетность по МСФО и аналитическая отчетность
- Регулярные рассылки информации для аналитиков

**Международная методология анализа кредитных рисков сильно отличается от принятой на российском рынке!**

## Шаг 3: Своя «база инвесторов»

### Формирование круга инвесторов, лояльных компании

- Инвестор ≠ Кредитор или потенциальный кредитор компании
- Поиск потенциальных инвесторов
- «Приватизация» инвесторов после размещения ценных бумаг
- Повышение информированности инвесторов**
- Знакомство инвесторов с менеджментом
- Презентации и роуд-шоу
- Подготовка специальных материалов для инвесторов
- Адресные рассылки

### Повышение адресности работы

- Выяснение предпочтений и информационных потребностей разных категорий инвесторов
- Сбор информации об инвесторах, выяснение их спроса на ценные бумаги компании
- Работа с инвесторами независимо от инвестиционных банков

**Главная задача – повышение доверия инвесторов, увеличение спроса на акции компании, снижение ставок по облигациям**

## Шаг 4: Развитие «базы инвесторов»

### Привлечение новых категорий инвесторов

- Банки ⇨ Портфельные инвесторы
- Российские инвесторы ⇨ Иностранные инвесторы
- Специализированные инвесторы ⇨ глобальные инвесторы
- Изменение географии спроса на облигации
- Решение IR-задач
- Усложнение инструментов: субординированные займы, привилегированные акции, конвертируемые облигации
- Одобрение регулятивных действий, снятие «связывающих» ковенант ранних выпусков облигаций, одобрение реструктуризаций и M&A
- Предотвращение концентрации собственности у враждебных инвесторов
- Снижение у инвесторов потребности в общении с высшим менеджментом компании, переключение инвесторов на работу с IR-службой, а не руководством компании
- Подготовка к размещению акций (IPO) компании
- ... и многие другие

**Главная цель – обеспечение всех форм финансирования при снижении нагрузки на менеджмент компании**

# Признаки IR-проблем на рынке акций

## Инвесторы

- Инвесторы, покупающие акции при размещениях, вскоре продают их
- Доля идентифицируемых акционеров постепенно снижается
- Компания не знает своих акционеров и/или их контактную информацию
- Концентрация собственности очень высока
- Компания не может обеспечить кворум на собрании акционеров или одобрение важных решений
- Компания столкнулась с повышенной активностью части акционеров

## Инвестиционные банки

- Компания не может контролировать процесс размещения и всецело зависит от инвестиционных банков

## Размещения ценных бумаг

- Акции размещаются с трудом
- Акции при размещении возможно продать только с заметным дисконтом
- Компания не может планировать работу на рынке акций с высокой степенью уверенности (эмиссия – событие в жизни компании, а не рутинный момент)

## Рынок акций

- Акции не ликвидны или, наоборот, оборачиваемость акций слишком высока
- После первичного размещения акций их котировки резко растут
- Котировки акций слишком волатильны
- Акции котируются хуже компаний-аналогов и/или значение ключевых коэффициентов оценки компании сильно отличается от компаний-аналогов

## Информационная открытость

- См. выше



# IR в преддверии IPO

## Молчаливый период

- Начинается с kick-off meeting (встреча компании, банкиров и юристов)
- Запрет на коммуникацию за пределами опубликованных документов
- Ограничения на рекламу, пресс-конференции, общение с журналистами.
- Нельзя запускать новый сайт для инвесторов.
- Нельзя начать программы коммуникации, но продолжать старые – МОЖНО!
- ! Желательно до молчаливого периода установить как можно более профессиональную систему коммуникации и предоставить рынку максимум информации о компании.

## Независимо от банкиров:

- Анализ потенциальных акционеров
- Общение с инвесторами: встречи, конференции, инвесторы на долгом рынке.
- Работа с аналитиками.
- Анализ контрагентов: инвестбанки и аналитики.
- Профессиональные материалы для инвесторов, особенно те, что не делают в процессе IPO (например, сайт).
- Создание истории раскрытия информации по широким каналам.
- Подготовка менеджмента и сотрудников IR-службы.
- Проработка альтернативных вариантов IPO.

# IR-минимум

## Мониторинг финансовых рынков

- Что происходит с ценными бумагами компании на финансовых рынках?
- Как инвесторы оценивают компанию по сравнению с ее конкурентами?
- Каковы рекомендации аналитиков по акциям компании?

## Получение обратной связи от инвесторов

- Кто, как и почему анализирует компанию?
- Сильные и слабые стороны компании в глазах инвесторов.
- Как инвесторы получают информацию о компании? Как инвесторы оценивают усилия компании в области IR? Что инвесторы хотели бы знать о компании?
- С кем инвесторы сравнивают компанию? Каковы результаты сравнения?
- Рекомендации инвесторов компании.

## Улучшение презентационных материалов

- Сайт компании в Интернете, пресс-релизы, раскрытие информации
- Годовой отчет, квартальные отчеты
- Презентации для инвесторов

## Налаживание коммуникации

- Адресная коммуникация: встречи с аналитиками, журналистами, инвесторами
- Адресная коммуникация: рассылки
- Массовая коммуникация: раскрытие информации, информационные агентства

# Где искать инвесторов?

## Базы данных

- ❑ Специализированные базы данных: IRChannel, ThomsonOne...
- ❑ Базы данных инвестиционных банков

## Кто инвестирует в Россию?

По данным публичного раскрытия информации:

Россия: 500 институциональных инвесторов

Россия: 1200 инвестиционных фондов

## Инвестиционные фонды

Активы под управлением: \$1 092,1 млрд.

Инвестиции в российские акции: \$22,8 млрд.  
(примерно шестая часть free float)

Доля российских активов в активах: 2,1%

Оборачиваемость портфеля:

средняя (33%-70%) – 39,1%

высокая (70%-100%) – 50,3%

Географическое распределение (по сумме):

Великобритания – 27,2%

США – 25,5%

Швеция – 12,8%

Германия – 6,2%

Доля 20 крупнейших фондов: – 36,3%

## Россия в портфелях фондов

Доля активов в РФ	Число фондов	Активы в РФ, млрд.\$
от 0% до 5%	902	7 108.3
от 5% до 10%	146	3 005.1
от 10 до 25%	54	926.9
от 25 до 50%	81	7 789.3
от 50% до 75%	6	473.9
от 75% до 90%	6	844.2
более 90%	18	2 677.1

Источник: IRChannel, данные на конец 2005 г.

Инвесторов очень много, но IR-программа должна ориентироваться только на оптимальных для компании инвесторов, и не тратить деньги и время менеджмента впустую.

# Основы Targeting

- ❑ Инвесторы (Buy-side) очень сильно отличаются от инвестиционных банков и брокеров (Sell-side)
- ❑ Инвестиционные банки фокусируются почти исключительно на отрасли, поскольку их доходы определяются *торговлей акциями и сделками*
  - ❑ Цена IPO устанавливается относительно цен акций других торгуемых компаний сектора
  - ❑ *Сделки слияний и поглощений* происходят почти исключительно в рамках одного сектора
- ❑ Инвесторы (Buy-side) формируют портфель активов, а потому фокусируются не на отрасли, а на капитализации, индексах, стиле инвестирования
  - ❑ Паевым фондам надо привлекать клиентов своими результатами, в том числе через финансовых консультантов
  - ❑ Пенсионные фонды требуют от управляющих придерживаться заявленного стиля инвестирования
  - ❑ Инвестору нужны позиции компаний в своих отраслях, а не рекомендации покупки-продажи или целевые цены
  - ❑ Ключевые параметры при принятии инвестиционного решения – динамика цен акций и риск менеджмент

# ЛУКОЙЛ И НОВАТЭК: Аналитики банков

Банки и Брокеры	Аналитики: НОВАТЭК	Аналитики: ЛУКОЙЛ
Bear Stearns	Marc McCarthy	Marc McCarthy
Credit Suisse	Вадим Митрошин	Вадим Митрошин
Deutsche UFG	Stephen O'Sullivan, Павел Кушнир	Stephen O'Sullivan, Павел Кушнир
DKW	Леонид Мирзоян	Леонид Мирзоян
Goldman Sachs		Michele della Vigna
HSBC		Anisa Redman
ING bank	Игорь Куренной	
JP Morgan		Bidzina Bejuashvili
Lehman Brothers		Tim Whittaker
Merrill Lynch	Erik Mielke	Erik Mielke
Morgan Stanley	Matthew Thomas	Matthew Thomas
Nomura		Xavier Grunauer
Raiffeisen Centrobank		Мадина Бутаева
Smith Barney Citigroup		Kathleen Boyle
UBS	Каха Кикнавелидзе	Каха Кикнавелидзе
Альфа-банк	Надежда Казакова	Надежда Казакова
АТОН	Стивен Дашевский	Стивен Дашевский
Банк Москвы	Владимир Веденеев	
ИБ "ТРАСТ"	Алексей Демкин	
Ренессанс Капитал	Adam Landes	Adam Landes
Тройка-Диалог	Олег Максимов	Олег Максимов
Уралсиб	Алексей Кормщииков	Caius Rapanu, Алексей Кормщииков

# Ключевые фундаментальные показатели

- Капитализация (Микро, Малая, Средняя, Большая, Мега)
  
- Стоимость (Value)
  - Будущее P/E, EV/EBITDA, EV/Sales, P/B
  - ROIC, Margins, Working Capital
  
- Доход (Income)
  - Дивидендная доходность
  
- Рост (Growth)
  - Темпы роста выручки в ближайшее время
  - Темп роста дохода на акцию
  - Обратный выкуп акций
  - Долгосрочные темпы роста
  
- Долговая нагрузка (Leverage)
  - Total Debt / Total Capital
  - Кредитный рейтинг

## Ключевые неэкономические показатели

- Присутствие в индексах (RTSI, ММББ, MSCI Russia, MCSI EM...)
- Репутация
  - Репутация менеджмента
  - Корпоративное управление
  - Социально ответственные инвестиции
  - Другие «нематериальные» активы
- Позиции в отрасли
  - Доля рынка
  - Лидер, Сильный преследователь, Отстающий, Кандидат на покупку, История «возвращения»
- Краткосрочные перспективы
  - Динамика цен акций (в
  - Различие фактических и прогнозных показателей компании
  - Пересмотр прогнозов развития
- ... и наконец, отрасль компании

## ЛУКОЙЛ И НОВАТЭК: Институциональные инвесторы

### ЛУКОЙЛ

Templeton Asset Management (Singapore) Ltd.  
 J P Morgan Asset Management U.K. Limited  
 Grantham, Mayo, Van Otterloo & Co., L.L.C.  
 Capital Research & Management Company  
 Baillie Gifford & Co.  
 Charlemagne Capital (U.K.) Ltd.  
 DWS Investment GmbH  
 Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft mbH  
 Baring Asset Management Ltd.  
 Artisan Partners Limited Partnership  
 Pictet Asset Management UK Ltd.  
 Genesis Investment Management, LLP  
 HSBC Halbis Partners (UK) Limited  
**Morgan Stanley Investment Management (India) Pvt.**  
 Jupiter Asset Management Ltd.  
 Fidelity Management & Research  
 Schroder Investment Management Ltd. (SIM)  
**T. Rowe Price International (UK) Inc.**  
 Pioneer Investment Management Ltd.

### НОВАТЭК

Fidelity Management & Research  
 Julius Baer Investment Management LLC  
**T. Rowe Price International (UK) Inc.**  
 BlackRock Investment Management (UK) Ltd.  
 William Blair & Company, L.L.C.  
**T. Rowe Price International Inc. (Singapore)**  
 BankInvest A/S  
 Batterymarch Financial Management, Inc.  
 Allianz Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH  
 F&C Asset Management plc  
 Wells Capital Management Inc.  
 AIM Management Group, Inc.  
 American Century Investment Mgmt. (NY)  
 Swisscanto Asset Management AG  
 Standard Life Investments Ltd.  
 M & G Investment Management Ltd.  
**Morgan Stanley Investment Management (India) Pvt.**

Источник: IRChannel



## ЛУКОЙЛ

American Funds Growth Fund of America  
 American Funds Fundamental Investors Fund, Inc.  
**MLIIF Emerging Europe Fund**  
 GMO Emerging Markets Fund  
 JPMorgan Fleming Funds - Eastern Europe Eq Fund  
 iShares MSCI Emerging Markets Index Fund  
 Artisan International Fund  
 Baring Global Umbrella - Eastern Europe Fund  
 HSBC Global Investment Funds Bric Freestyle  
 Templeton Developing Markets Trust  
 Raiffeisen Osteuropa Aktien  
 Templeton Eastern Europe Fund  
 Pictet Fund Eastern Europe  
 Vanguard Energy Fund  
**T. Rowe Price Emerging Europe & Mediterranean Fund**  
 U.S. Global Accolade Eastern European Fund  
 Griffin Umbrella Fund PLC Griffin Eastern European  
**Julius Baer International Equity Fund**  
 Credit Suisse Equity Fund (Lux) Eastern Europe  
 Pioneer Funds Eastern European Equity

## НОВАТЭК

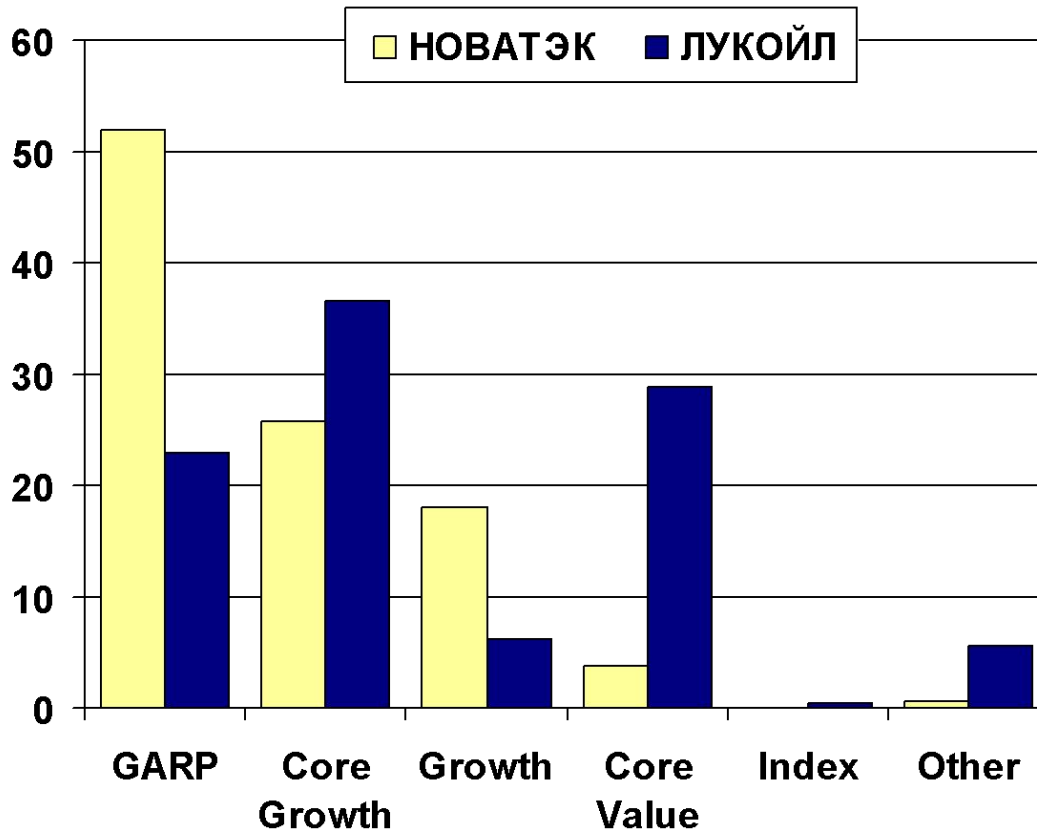
Fidelity Diversified International Fund  
**Julius Baer International Equity Fund**  
**T. Rowe Price Emerging Europe & Mediterranean Fund**  
**MLIIF Emerging Europe Fund**  
 William Blair Emerging Markets Growth Fund  
**T. Rowe Price Emerging Markets Stock Fund**  
 Fidelity Emerging Markets Fund  
 BankInvest Osteuropa  
 Morgan Stanley Eastern Europe Fund, Inc.  
 T Rowe Global Emerging Markets Equity Fund  
 Julius Baer International Equity Fund II  
 Fidelity International Discovery Fund  
 Legg Mason Emerging Markets Trust  
 Allianz Invest Osteuropafonds  
 T. Rowe Price Institutional Emerging Markets Equit  
 Heritage Series Trust - International Equity Portf  
 Fidelity Advisor Emerging Markets Fund  
 American Beacon Emerging Markets Fund  
 Fidelity Worldwide Fund  
 Millenium Mercados Emergentes

Источник: IRChannel

# ЛУКОЙЛ И НОВАТЭК: Инвестиционные факторы

Показатель	ЛУКОЙЛ	НОВАТЭК	Отличие для Buy-side
Отрасль	oil & gas	oil & gas	нет
Позиция в отрасли	лидер	преследователь	да
<b>Финансовые рынки</b>			
Рыночная капитализация	62.9	14.7	да
Free float	60%	25%	да
<b>Фундаментальные показатели (консенсус - прогноз аналитиков)</b>			
Выручка 2006П:	68.1	1.9	да
P/E:	8.37	26.26	да
EV/EBITDA:	5.51	16.7	да
EV/Sale:	1.11	9.67	да
Долг / Собственный капитал (2005)	18.6	16	нет
<b>Кредитные рейтинги</b>			
Рейтинг Moody's	Baa2	Ba2	да
Рейтинг S&P	BB-	BB+	нет
<b>Индексы</b>			
RTSI	да	да	нет
MMББ	да	нет	да
MSCI Russia	да	да	нет
<b>Инструмент</b>			
Вид ценных бумаг	ADR	GDR + 144A	да

# ЛУКОЙЛ И НОВАТЭК: Инвестиционные стили



Источник: IRChannel

- ❑ С точки зрения инвесторов ЛУКОЙЛ и НОВАТЭК, хотя и принадлежат к одной отрасли, являются принципиально разными объектами инвестирования.
- ❑ Не удивительно, что они привлекли принципиально разных инвесторов с точки зрения стиля инвестирования
- ❑ Однако так же не удивительно, что обе компании анализируют те же самые аналитики инвестиционных банков.
- ❑ Не существует уравнения для относительной и абсолютной оценки компании, скорее, на оценку можно влиять за счет фокусированных инвестиций в Investor Relations

# Требования к инвесторам

## Сочетание стабильности и торговой активности

- Анализ стиля инвестирования
- Долгосрочные инвесторы – спекулятивные инвесторы
- Поведение инвестора на нестабильном рынке

Возможность выбора оптимальной структуры размещения среди спекулянтов и долгосрочных инвесторов.

## IR-характеристики инвестора

- Активность в управлении компанией.
- Участие в собраниях акционеров: Необходим кворум? Пассивность акционеров?
- Риски концентрации собственности.
- География: Возможность обременений или льгот при высокой доле инвесторов из той или иной страны.
- Прозрачность капитала и структуры операций.
- Снижение доли неидентифицируемых инвесторов.
- Возможность привлечения опыта миноритарных акционеров.
- Снижение доли инвесторов не заинтересованных в компании.

Необходимо заранее защитить компанию от возможных негативных последствий проведения IPO. Публичный статус для компании несет не только преимущества, но и риски, которыми надо управлять.

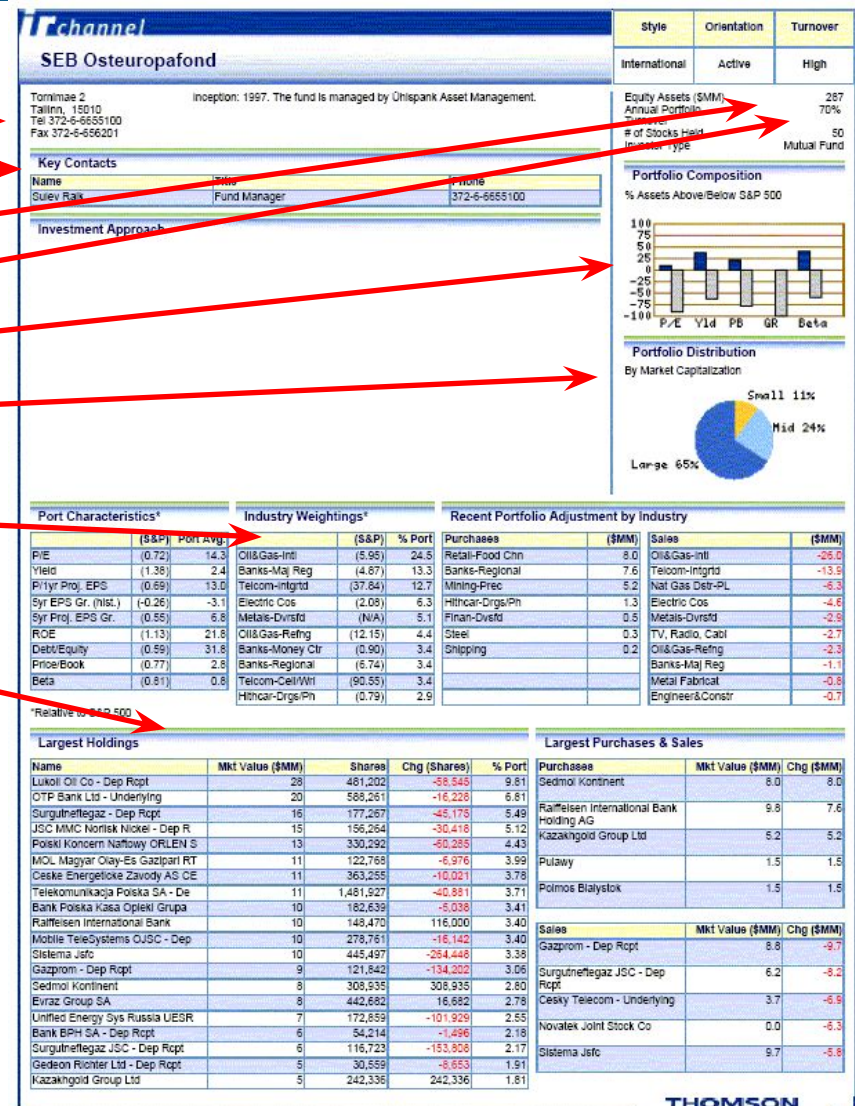
# Профиль инвестора

## Содержание

- История и управляющая компания
- Контактные лица
- Активы
- Оборачиваемость портфеля
- Структура портфеля: фундаментальные показатели
- Структура портфеля: размер компании
- Структура портфеля: отрасли
- Крупнейшие вложения, покупки и продажи

Этот инвестор продал акции 16 эмитентов и купил акции 4 эмитентов, оборачиваемость портфеля акций – 70%.

Будет ли он оптимальным инвестором для Вашей компании?



THOMSON

## Прямое общение с инвесторами

- ❑ Встречи «Один-на-один»
  - ❑ Наиболее желательный формат для наиболее крупных инвесторов
- ❑ Конференц-звонки
  - ❑ Для географически удаленных инвесторов
- ❑ Встречи в маленьких группах
  - ❑ Завтраки / Ланчи / Обеды с несколькими инвесторами
- ❑ Крупные групповые встречи
  - ❑ Москва, Лондон, Франкфурт, Стокгольм, Амстердам, Нью-Йорк, Бостон...
- ❑ «День Аналитика / Инвестора»
  - ❑ Более глубокое обсуждение компании
  - ❑ Можно выбирать время, совпадающее с крупными корпоративными событиями
- ❑ Встречи с инвесторами в штаб-квартире компании
  - ❑ Индивидуально или небольшими группами
  
- ❑ **N.B.** Личные отношения позволяют предотвратить негативный эффект плохой прессы и рекомендаций аналитиков инвестбанков

# Телефонные конференции

По данным  
Thomson MyCCBN:

19 апреля 2006 г.

118 компаний

проводили  
телефонные  
конференции,  
посвященные  
финансовым  
результатам;

из них:

63 компании  
провели аудио-  
трансляцию в  
Интернете,

а 4 компании –  
видео трансляцию в  
Интернете

До 21 события в час  
(в 18:00 по Москве)!

Mikhail Matovnikov - Thomson Germany

MyCCBN

SEARCH BY: Ticker Overview Search

Desktop Reporting Publishing Messaging Research

STREETEVENTS™ IN MYCCBN

Events Briefs Transcripts Filings Delta Reports

STREETSHEET CALENDAR LIST VIEW IR REPORTS SEARCH

WATCHLIST: No WatchList (All Events) MARKET: All Markets INDUSTRY: All Industries LOCATION OF EVENT: All Regions FILTER: No Filter

Event Types: Earnings Calls/Presentations MEASURE: Earnings Per Share

Day of Apr 19 2006 GO Reset

1 to 50 of 118 Next >

TICKER	EVENT NAME	PERIOD	MEAN	GUIDANCE (GAAP)	GUIDANCE (PRO FORMA)	DATE/TIME (CET)	ADD
WM	Q1 2006 Washington Mutual Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.94	T		APR 19, 2006 / 12:00AM	
2866.HK	Full Year 2005 CHINA SHIPPING CONTAINER LINES CO Earnings Presentation	FY-Dec-06	HKD 0.24			APR 19, 2006 / NTS	
WIT	Q4 2005 Wipro Limited Earnings Presentation	Q2-Sep-06	\$0.10			APR 19, 2006 / 08:15AM	
AXFO.ST	Q1 2006 Axfood AB Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	SEK 4.66			APR 19, 2006 / 09:30AM	
TLOG.ST	Q1 2006 Telelogic AB Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	SEK 0.13			APR 19, 2006 / 09:30AM	
ABFL	Interim 2006 Associated British Foods plc Earnings Conference Call	Q1-Dec-06	BPN 23.32			APR 19, 2006 / 10:00AM	
HSOFF.OTC	Q1 2006 HAGSTROEMER & OVBERG AB Earnings Presentation	Q3-Sep-06	SEK 3.48			APR 19, 2006 / 10:00AM	
SSHIV.HE	Q1 2006 SSH Communications Security Corp Earnings Presentation	Q3-Sep-06	€0.00			APR 19, 2006 / 10:00AM	
AXIS.ST	Q1 2006 Axis Communications AB Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	SEK 0.52			APR 19, 2006 / 11:00AM	
VAHNS	Q1 2005 VAUDOISE VERSICHERUNG HOLDING Earnings Presentation	FY-Dec-06	CHF 15.60			APR 19, 2006 / 11:00AM	
HCLTECH.BO	Q3 2006 HCL Technologies Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	INR 7.10			APR 19, 2006 / 12:00PM	
HOGA.ST	Q1 2006 Hoganas AB Earnings Conference Call					APR 19, 2006 / 12:00PM	
ARML	Q1 2006 ARM Holdings plc Earnings Conference Call	Q2-Jun-06	BPN 1.25			APR 19, 2006 / 02:00PM	
BOT	Q1 2006 CBOT HLDGS INC Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.77			APR 19, 2006 / 02:00PM	
CMA	Q1 2006 Comerica Incorporated Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$1.20			APR 19, 2006 / 02:00PM	
HON	Q1 2006 Honeywell Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.63	\$0.62 - 0.64		APR 19, 2006 / 02:00PM	
KO	Q1 2006 The Coca-Cola Company Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.59			APR 19, 2006 / 02:00PM	
QCEG.F	Full Year 2005 Qcells AG Earnings Conference Call					APR 19, 2006 / 02:00PM	
CSX	CSX Corporation First-Quarter 2006 Earnings Call	Q3-Sep-06	\$0.51			APR 19, 2006 / 02:30PM	
GRP	Q1 2006 Grant Prideco Inc Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.84	T		APR 19, 2006 / 02:30PM	
MDCO	Q1 2006 MEDICINES CO Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.15			APR 19, 2006 / 02:30PM	
STJ	Q1 2006 St. Jude Medical, Inc. Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.38	\$0.36 - 0.39		APR 19, 2006 / 02:30PM	
TSS	Q1 2006 TSYS Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.28			APR 19, 2006 / 02:30PM	
ABT	Q1 2006 Abbott Laboratories Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.58	\$0.52 - 0.54	\$0.57 - 0.59	APR 19, 2006 / 03:00PM	
ALL	Q1 2006 The Allstate Corporation Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$1.51			APR 19, 2006 / 03:00PM	
ASML	Q1 2006 ASML Holdings NV Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.36			APR 19, 2006 / 03:00PM	
BLK	Q1 2006 BlackRock, Inc. Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$1.14			APR 19, 2006 / 03:00PM	
COB-A.TO	Q2 2006 CoolBrands International Inc. Earnings Conference Call					APR 19, 2006 / 03:00PM	
CTHR	Q1 2006 Charles & Colvard Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.14			APR 19, 2006 / 03:00PM	
JPM	Q1 2006 J.P. Morgan Chase & Co Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.85			APR 19, 2006 / 03:00PM	
NITE	Q1 2006 Knight Capital Group, Inc. Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.18			APR 19, 2006 / 03:00PM	
RANBAXY	Q1 2006 RANBAXY LABORATORIES LTD Earnings Conference Call	FY-Dec-06	\$0.33			APR 19, 2006 / 03:00PM	
STLY	Q1 2006 Stanley Furniture Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.28			APR 19, 2006 / 03:00PM	
VMI	Q1 2006 Valmont Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.52			APR 19, 2006 / 03:00PM	
BO_B.CO	Q3 2005/2006 Bang & Olufsen A/S Earnings Conference Call	Q1-Aug-06	DKK 3.64			APR 19, 2006 / 03:20PM	
ASD	Q1 2006 American Standard Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.82	\$0.72 - 0.77	\$0.80 - 0.85	APR 19, 2006 / 03:30PM	
ITV	Q1 2006 United Technologies Earnings Conference Call	Q3-Sep-06	\$0.08			APR 19, 2006 / 03:30PM	

# Вы встретились - и что?

## Основные вопросы

- Как участники рынка понимают стратегию бизнеса и финансовую стратегию Компании?
- Как участники рынка оценивают стоимость Компании, привлекательность ее ценных бумаг?
- В чем инвесторы видят преимущества компании перед ее конкурентами?
- Насколько хорошо инвесторы представляют себе отрасль, в которой работает компания?
- Как инвесторы оценивают качество и последовательность реализации программы по связям с инвесторами?
- Каковы отношения Компании с инвестиционным сообществом?
- Какова репутация Компании и ее менеджеров среди участников финансового рынка?
- Как инвесторы оценивают презентационные материалы и навыки компании?

## Дополнительные вопросы

Кроме того, в ходе анализа мнения инвесторов возможно ответить и на специфические вопросы, в том числе связанные с конкретными сделками, например:

- Как инвесторы оценивают структуру планируемой сделки?
- Каковы могут быть ключевые параметры будущей сделки?
- Какую долю акций желательно (или достаточно) продать при проведении IPO?
- Как повлияют на котировки акций компании реализация того или иного плана реорганизации или приобретение новых активов?



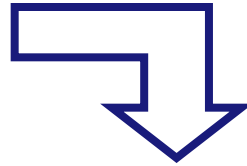
# Аудитория Perception Studies

## В России

- Аналитики инвестиционных банков
- Финансовая пресса
- Эксперты рынка
- Инвесторы

## За рубежом

- Имеющиеся акционеры компании
- Потенциальные акционеры компании
- Инвесторы, недавно купившие акции
- Инвесторы, недавно продавшие акции



Есть ли значимые различия в восприятии компании разными типами контрагентов?



## Основные задачи

- Исследование позволяет выявить основные каналы получения инвесторами информации о компании, выяснить их оценку усилий компании в области Investor Relations
- Политика компании в области коммуникации с инвесторами может быть скорректирована с учетом выяснения мнения инвесторов о сильных и слабых сторонах компании, областей недостаточного понимания бизнеса компании инвесторами, выделения ключевых генераторов стоимости компании в глазах инвесторов, учета мнения инвесторов о наилучшей практике в области общения с инвесторами на рынке.
- В случае регулярного проведения анализа мнения инвесторов, компания может оценить эффективность своей программы в области Investor Relations.

# Использование Perception Studies

## Основные направления использования

- ❑ Создание (доработка) презентации компании и других презентационных материалов (сайт, годовой отчет, пресс-релизы) на базе понимания потребностей пользователей, а не мнения отдельных специалистов в компании или мнения консультантов
- ❑ Создание и обновление списков контактных лиц
- ❑ Улучшение качества работы IR и PR службы за счет повышения адресности коммуникации
- ❑ Сбор сведений о деятельности конкурентов и позиционировании компании в глазах инвесторов и аналитиков
- ❑ Анализ мнений аналитиков и инвесторов и о перспективах рынка компании (стратегический маркетинг)
- ❑ Формализация мнения рынка с целью донесения объективной (а не являющейся суждением сотрудников компании) информации до менеджмента
- ❑ Повышение информированности руководства компании о задачах и перспективах работы IR-подразделения

## Дополнительные результаты

Побочным результатом проведение исследования являются:

- ❑ Привлечение дополнительного внимания аналитиков и инвесторов к компании
- ❑ Улучшение представленности компании в обзорах сектора и, возможно, появление новых отчетов по компании от инвестбанков

## **Михаил Матовников**

Генеральный директор  
ЗАО «Интерфакс Бизнес Сервис»  
Первая Тверская-Ямская, д. 2  
127006, Москва  
Тел: +7 495 250-8036  
Факс: +7 495 250-9457  
Россия

[mmatovnikov@interfax.ru](mailto:mmatovnikov@interfax.ru)

[www.interfax.ru](http://www.interfax.ru)  
[www.e-disclosure.ru](http://www.e-disclosure.ru)

## **Patrick Tobias**

Regional Commercial Director  
Thomson Financial Corporate Services  
Mainzer Landstr. 16  
60325 Frankfurt am Main  
Tel: +49 69 71405 110  
Fax: +49 69 71405 567  
Germany

[Patrick.Tobias@thomson.com](mailto:Patrick.Tobias@thomson.com)

[www.thomson.com/financial](http://www.thomson.com/financial)  
[www.irchannel.com](http://www.irchannel.com)