



При поддержке



FINANCIAL COMMUNICATIONS & INVESTOR RELATIONS ASSOCIATION
АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОТНОШЕНИЙ С ИНВЕСТИТОРАМИ

СОДЕРЖАНИЕ

- СТАТИСТИКА. Компании-эмитенты освоили раскрытие новых типов событий 2
- ПРАКТИКУМ. Идеальный годовой отчет: красота, лаконичность и быстрота исполнения 5
- МЕЖДУНАРОДНЫЕ НОВОСТИ 7
- INVESTOR RELATIONS. Кейсы: раскрытие информации как антикризисная мера 13

Уважаемые друзья!

Скептики считают, что прозрачность лишь позволяет выгнать тараканов из светлых частей комнаты в темные углы.

Кажется, после дела американской Enron и последнего "очищающего" мирового кризиса прозрачность достигла такого уровня, что места для тараканов на фондовых рынка Нью-Йорка, Лондона, Токио уже не осталось...

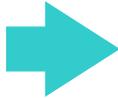
А вот и нет. Дело японской Olympus, которая "спрятала" в отчетности потери на \$1,7 млрд, показало, что при должной сноровке и желании можно обмануть и аудиторов, и инвесторов, и аналитиков. Причем делать это целых 13 лет!

Раскрытие мошенничества привело в конце прошлого года к невиданному обвалу бумаг компании. Правда, сам бизнес Olympus устоял, и ее акции с ноябрьских минимумов уже поднялись в цене в 3 раза (хотя все еще и стоят в два раза дешевле, чем в октябре 2011 года).

Как бы там ни было, этот случай подтверждает, что любое раскрытие, любая отчетность будет оставаться формальностью, если бизнес-культура в стране и в конкретной компании дает возможность менеджерам обманывать своих партнеров или акционеров.

С уважением,
Ваш Интерфакс





СТАТИСТИКА

Компании-эмитенты освоили раскрытие новых типов событий

Руководитель Федеральной службы по финансовым рынкам Дмитрий Панкин полагает, что существующая система раскрытия, в которой участвует несколько связанных между собой уполномоченных агентств, "работает нормально".

"Мы последовательно расширяем список существенных событий, подлежащих обязательному раскрытию. С 1 сентября 2012 года вводится требование о раскрытии эмитентами информации на специализированных страницах в интернете, предоставляемых уполномоченными агентствами, чтобы не было такого, что компания выложила отчет, а потом его убрала", – сказал он в интервью журналу "Эксперт".

То, как развивается система раскрытия, можно оценить также по данным статистики.

Российские компании-эмитенты в 2011 году опубликовали на лентах пяти уполномоченных агентств, одним из которых является "Интерфакс", 273,6 тыс. сообщений о существенных событиях против 255,1 тыс. в 2010 году и 171,3 тыс. в 2009 году.

Таким образом, число сообщений, раскрываемых на лентах уполномоченных агентств, выросло лишь на 7%. Однако при этом произошли качественные изменения, связанные с расширением спектра информации для инвесторов, свидетельствует проведенный "Интерфаксом" анализ.

Если в прошлые годы наиболее заметным изменением в системе стал экстенсивный рост числа компаний, что было связано с ужесточением контроля со стороны ФСФР России, повышением уровня административной ответственности эмитентов, то в прошлом году основное увеличение активности пришлось, напротив, на костяк эмитентов – на компании, наиболее интересные участникам фондового рынка.

Так, в соответствии с законодательством, появились новые типы сообщений: анонсы о проведении советов директоров (таких сообщений вышло за год 8240), информация о дате составления списка владельцев облигаций (584), о присвоении рейтинга (142). Чаще стали сообщать компании о таких событиях как совет директоров (на 22%), прохождение листинга и делистинга (почти в 2 раза).

Хотя в соответствии с требованиями ФСФР помимо существенных фактов компании могут распространять через систему раскрытия также пресс-релизы, число последних осталось незначительным – на уровне десятой доли процента. Тем не менее, за год их число выросло на четверть.

1384 компании, обратившись за соответствующими разрешениями в ФСФР, сообщили о прекращении обязанности раскрывать существенные факты.

По итогам года 75% всех сообщений эмитенты, которых в системе было 30 554, направляли в "Интерфакс", являющийся одним из пяти уполномоченных агентств.

Система раскрытия оперативной информации была создана регулятором фондового рынка в октябре 2003 года по образу британской системы раскрытия. Это позволило значительно повысить оперативность информирования рынка о новостях компаний, причем без каких-либо затрат для бюджета.

Число опубликованных на лентах уполномоченных агентств сообщений

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Опубликованные сообщения	3896	34481	44365	58455	91686	110431	171258	255148	273653
Зарегистрировано новых компаний	2043	2965	2317	1869	2670	2366	10123	4161	1886

Типы публикуемых сообщений

сообщение	2009	2010	2011
решения совета директоров	11642	13580	16674
решения общего собрания	9889	11740	11019
дата закрытия реестра акционеров	7425	8658	8188
сообщения на этапах эмиссии ценных бумаг	6092	6558	6099
изменение в составе акционеров эмитента	4547	5185	4833
начисленные и выплаченные доходы по ценным бумагам	3425	3588	3997
о совершении эмитентом крупной сделки	2190	2820	2659
приобретение эмитентом долей в других организациях	1579	1857	1862
изменение доли участия члена органа управления эмитента в его УК и УК дочерних/зависимых обществ	1540	1869	1773
включение/исключение бумаг эмитента в список допущенных к торгам на бирже (в т.ч. листинг)	459	551	1019
о сделке, в совершении которой имеется заинтересованность	559	763	967
спор, связанный с созданием эмитента, управлением им или участием в нем	0	144	651
реорганизация эмитента и его дочерних/зависимых обществ	273	357	573
получение, отзыв, продление лицензии эмитента	372	394	439
истечение срока полномочий членов исполнительных органов	357	422	413
раскрытие эмитентом сводной отчетности	126	135	402
пресс-релиз о решениях, принятых органами управления эмитента	238	278	350
заключение договора с биржей о включении бумаг эмитента в список допущенных к торгам на бирже (в т.ч. листинг)	176	211	350
раскрытие информации за пределами РФ для иностранных инвесторов	42	57	290
поступление эмитенту обязательного/добровольного предложения о приобретении его ценных бумаг	228	239	233
банкротство эмитента и его дочерних/зависимых обществ	107	195	212
объявление собрания несостоявшимся	199	236	208
признание выпуска несостоявшимся/недействительным	158	107	142
о прекращении обязанности раскрывать ежеквартальные отчеты и сущ.факты	246	240	1384
раскрытие списка аффилированных лиц	33874	85178	83968
раскрытие годового отчета	8899	16494	15733
раскрытие годовой бухгалтерской отчетности	8417	16201	15202
раскрытие ежеквартального отчета эмитента	22905	29360	24886
изменение адреса страницы в сети интернет	1391	1988	1785
сообщения УК ПИФов:	27898	25895	27718
- в т.ч. стоимость чистых активов и расчетная стоимость инвестиционного пая	27487	25727	27538
новые сущ.факты			
о проведении совета директоров эмитента (анонс)	0	0	8240
дата составления списка владельцев документарных ценных бумаг на предъявителя (облигации)	0	0	584
присвоение рейтинга эмитенту или его ценным бумагам	0	0	142
погашение облигаций	0	0	85

сообщение	2009	2010	2011
привлечение/замена посредника по исполнению обязательств по бумагам эмитента	0	0	64
заключение договора о поддержании (стабилизации) цен на ценные бумаги эмитента	0	0	41
погашение акций	0	0	37
о лицах, контролирующих эмитента:			
Крупная сделка	0	0	48
Реорганизация	0	0	23
об обеспечителях:			
Крупная сделка	0	0	181
существенное изменение стоимости активов	0	0	69
реорганизация	0	0	13
банкротство	0	0	3
предъявление требований по обязательствам эмитента	0	0	1
о подконтрольных организациях:			
Крупная сделка	0	0	200
приобретение/отчуждение акций или ADR эмитента	0	0	149

Источник: www.e-disclosure.ru

 ПРАКТИКУМ

Идеальный годовой отчет: красота, лаконичность и быстрота исполнения



Аналитики задались вопросом: каким должен быть правильный годовой отчет, чтобы он был интересен акционерам и инвесторам и по форме, и по содержанию, имел красивый вид и создавал отличное впечатление о компании. Проведя опрос среди нескольких сотен компаний, они выяснили, что правильный годовой отчет должен быть как Bugatti Veuron: красивый внешне, лаконичный и очень быстрый – чтобы создать его за короткое время и успеть к сроку публикации.

Эксперты «Интерфакс Бизнес Сервис», РТС, ММВБ и B2B дизайн-бюро «Зебра» провели исследование российского рынка издания годовых отчетов, участие в котором приняли около 600 эмитентов, торгующихся на РТС и ММВБ, а также входящих в топ-200 непубличных компаний по списку Forbes 2011.

«Мы задавали нашим респондентам вопросы, касающиеся целевой аудитории, т. е. для кого конкретно (инвесторов, аналитиков, конкурентов или собственных акционеров) компании делают свои отчеты, какие при этом они соблюдают стандарты и сколько времени у них уходит на создание отчета, – поясняет генеральный директор ЗАО «Интерфакс Бизнес Сервис» Станислав Мартюшев. - Была и группа вопросов о сложностях, с которыми компании сталкиваются при подготовке годовых отчетов. Благодаря такому исследованию удалось выделить общие тренды, характерные для отчетов этого года».

В частности, 90% опрошенных адресуют годовой отчет акционерам своей компании и только потом инвесторам (второе место) и партнерам (третье место). Большинство респондентов (45%) никаких стандартов при создании отчета не придерживаются. Однако в ходе исследования удалось выявить несколько общих для всех участников требований, предъявляемых к документу.

Во-первых, компании стремятся сделать текстовую часть отчета как можно более содержательной при общем уменьшении количества текста и увеличении графических оставляющих. То есть, «меньше воды, больше вкусной, актуальной фактуры». Причем для выполнения этой задачи абсолютное большинство готово привлекать к созданию отчетов финансовых аналитиков, способных выявить и оценить факторы инвестиционной привлекательности конкретной компании на фоне peers того же сектора рынка в России и за рубежом.

Еще один тренд – поиск и перенастройка баланса между текстовым контентом и дизайном. «Гармоничное представление данных, гармоничное их отображение – важная часть успеха», – отмечают респонденты.

Что касается сроков исполнения годового отчета, то в ходе опроса удалось выяснить следующее: порядка 83 дней у компаний уходит на поиск и привлечение к какой-либо части работ (вплоть до полного вывода создания отчета на аутсорсинг) внешнего подрядчика. Начинается этот процесс с середины сентября и заканчивается примерно в начале апреля.

Если говорить о процессе создания контента, то есть о непосредственном содержании отчета, то, согласно статистике, он занимает в среднем 63 дня. Обычно в компаниях процесс начинается с середины февраля, а вот завершается, бывает, и в середине августа.

При этом в срок публикации годового отчета – 2 июня – стабильно не укладываются порядка 2-3% респондентов. Причем основная часть «опоздавших» приходится на условно выделенную аналитиками категорию «новичков», у которых нет опыта создания подобных документов, отсутствуют методо-

логия и соответствующие специалисты. Это одна из ключевых проблем, называемых представителями данной группы. «Продвинутые» же и «монстры» придерживаются следующего правила: «чем раньше сядем (за отчет) – тем лучше будет конечный результат и короче срок (исполнения)».

У категории «продвинутых» основные проблемы, с которыми они сталкиваются при подготовке отчетов – отсутствие ответов не на базовые (как и что в каком порядке делать), а на специфические вопросы. Например, как визуализировать ту или иную информацию, как выделить из общей массы и донести до конечных потребителей отчета главные моменты.

Но, пожалуй, самыми интересными являются точки преткновения «монстров». По результатам опроса оказалось, что главная проблема, с которой они сталкиваются – это отсутствие новых идей. За много лет ежегодной подготовки и выпуска годовых отчетов они привыкли к определенному подходу к работе, к определенным стандартам и штампам, распространенным в их секторе. Респонденты признают, что их отчеты получаются всегда качественные и добротные, но скучные и неинтересные из-за отсутствия новых подходов и свежего взгляда. Причем они не интересны не только самим создателям годового отчета и акционерам компании, но и инвесторам, и коллегам по сектору.

Более того, от них, да и они сами от себя уже не ждут новых идей, способных поразить, заинтересовать инвестиционное сообщество. Кого-то это вполне устраивает, но большая часть и хотела бы что-то изменить, но, опять-таки, в связи с тем что отчеты публикуются давно, все идеи исполнения уже были испробованы, а новых взять неоткуда.

В целом же по всем группам проблемными респонденты назвали организационные вопросы (свыше 40%), контент (порядка 26%) и нерадивых подрядчиков (около 18%). К удивлению исследователей, замыкает список проблемных моментов руководство.

Готовность поручить создание годового отчета внешнему подрядчику выразили только 13% опрошенных. Абсолютное большинство (81%) создают свои отчеты самостоятельно, и только 4% привлекают подрядчиков для выполнения отдельных видов работ.

Основная доля работ по созданию отчета, приходящихся на аутсорсинг, согласно результатам исследования, относится к созданию дизайн-макетов, переводу и корректуре английского варианта отчета (свыше 90%). Меньше всего компании нуждаются в услугах по продвижению отчетов.

Таким образом, одной из ключевых проблем, актуальных для респондентов, остается поиск и привлечение внешнего подрядчика, обладающего опытом, достаточным для создания качественного годового отчета или выполнения обособленной части работ по его созданию в сжатые сроки. В идеале это должна быть компания с приемлемой ценовой политикой и прекрасной репутацией, подтвержденной отзывами предыдущих клиентов и победами созданных ими проектов в престижных конкурсах. От такого подрядчика компании ждут отчета, который будет красиво оформлен, информативен, но не перегружен информацией. Отчет должен быть подготовлен в срок, соответствовать ожиданиям инвесторов и акционеров, иметь удобную форму для восприятия, быть написанным максимально доступным языком, грамотно и содержательно, его должно быть интересно держать в руках и читать и сейчас, и спустя несколько лет.



МЕЖДУНАРОДНЫЕ НОВОСТИ

Ernst & Young подсчитала, как меняются затраты компаний после IPO

Затраты компаний, которые провели IPO, увеличиваются в среднем на \$2,5 млн в год, так как они вынуждены нанимать сотрудников, повышать заработную плату ключевым менеджерам, внедрять новые системы управления, сообщает CFO magazin со ссылкой на исследование Ernst & Young.

Авторы исследования проанализировали 26 компаний различных отраслей и с выручкой от менее чем \$100 млн до более чем \$4 млрд в год, которые стали публичными за последние два года.

Согласно полученным данным, в среднем ежегодные затраты компаний увеличиваются после IPO на \$2,5 млн.

Из этой суммы \$1,5 млн приходится на дополнительные выплаты генеральному директору, финансовому директору, специалистам в сфере IR. Кроме того, компания вынуждена больше тратить на членов совета директоров: приходится увеличивать им выплаты или расширять состав совета.

Еще в среднем \$1 млн в год составляют расходы на разного рода консультантов и советников, в частности, в сфере инвестиций, IR. Эта сумма, конечно, не включает в себя затраты на инвестиционных консультантов в ходе проведения самого IPO, когда эти услуги в среднем обходятся компаниям в \$13 млн.

Мировые регуляторы согласовали основные принципы унификации стандартов отчетности банков

Американский Совет по стандартам финансовой отчетности (Financial Accounting Standards Board, FASB) и Совет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) согласовали принципиальные положения единых стандартов учета банковских убытков по кредитам.

Новый стандарт, вероятно, потребует от банков более быстрого отражения ряда убытков в отчетности.

Согласно новым правилам, банки и другие финансовые компании перейдут к использованию модели "ожидаемого убытка", в рамках которой они будут фиксировать убытки и выделять резервы на возмещение возможных потерь по кредитам, исходя из прогнозов будущих убытков.

В настоящее время используется модель понесенных убытков, в рамках которой убытки раскрываются существенно позднее, когда уже получено подтверждение события убытка и произошло обесценение активов.

Часть экспертов уверена, что именно текущая система привела банки к рекордным убыткам во время финансового кризиса, так как их потери отражались в отчетности в недостаточном объеме и с существенным опозданием.

Новая модель "существенно лучше по сравнению с предыдущими предложениями", считает старший вице-президент по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета и финансового управления Американской банковской ассоциации Донна Фишер. Однако, добавила она, следует тщательно изучить все аспекты предложенных регуляторами правил, поскольку "конечный стандарт должен быть удобен для понимания и разъяснения".

Финкомпаниям придется фиксировать убытки заблаговременно, если в течение ближайших 12 месяцев не ожидается поступления денежных средств на погашение соответствующих кредитов.

В течение срока кредита в отчетность могут также заноситься дальнейшие убытки, если банк поймет, что качество кредита ухудшилось и вероятность дефолта существенно выросла.

Такой подход представляет компромисс между первоначальными позициями FASB и IASB. Американский совет хотел заблаговременного отражения в отчетности как можно большего объема потенциальных убытков банков, в то время как международный орган выступал за отражение большего объема задним числом.

Как ожидается, регуляторы выдвинут официальное предложение об изменении стандартов в 2012 году.

SEC отложила публикацию итогового доклада о возможности перехода на МСФО

Американская Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) отложила на несколько месяцев, на весну будущего года, публикацию окончательного доклада о возможности перевода финансовой отчетности американских компаний на МСФО вместо US GAAP.

"Нам потребуются еще несколько дополнительных месяцев" работы для подготовки финального доклада, сказал, выступая в Вашингтоне в декабре, главный бухгалтер SEC Джеймс Крокер, пишет IR Magazin.

Он отметил, что воодушевлен перспективой потенциального внедрения МСФО в финансовую отчетность американских компаний, но при этом такое решение в обязательном порядке должно предполагать единые глобальные стандарты отчетности, возможность для США влиять на применение стандартов в США, а также на формирование этих стандартов в целом.

В то же время в SEC озабочены сложностью и высокой ценой перевода компаний на МСФО. По данным издания, одним из вариантов, рассматриваемых регулятором, является применение смешанного подхода, который позволил бы компаниям сохранить GAAP, но при этом американские стандарты бухотчетности были бы унифицированы с международными в течение 5-7 лет.

Ранее ожидалось, что SEC до конца года обнародует свое решение о том, будут ли США переходить на международные стандарты отчетности, и если да, то как и когда.

В мае Комиссия вынесла на обсуждение документ, в котором были описаны пути возможного перехода США на МСФО - постепенного и рассчитанного на несколько лет. Согласно этому предложению, США в течение переходного периода будут продолжать унификацию правил US GAAP и МСФО, разрешат использование МСФО внутри страны.

Новые материалы для обсуждения, касающиеся перехода на МСФО, были опубликованы SEC в начале осени.

Между тем, согласно опросу, проведенному PwC, большинство американских специалистов поддерживают концепцию постепенного перехода на МСФО.

Только 12% из 3000 опрошенных высказались за немедленное принятие МСФО уже в ближайшем будущем, 40% выступают за включение значительной части норм МСФО в US GAAP в течение какого-то периода времени, а 28% поддержали бы постепенную конвергенцию двух стандартов отчетности без определения точной даты перехода. Только 7% считают, что МСФО никогда не будут использоваться американскими компаниями.

США выявили "клуб", заработавший более \$60 млн с использованием инсайда

Федеральная прокуратура США выявила "криминальный клуб" в среде хедж-фондов, незаконно заработавший десятки миллионов долларов с использованием инсайдерской информации, пишет газета The Wall Street Journal.

ФБР арестовало в январе по этому делу четырех человек в Нью-Йорке, Бостоне и Калифорнии, еще троим предъявлены обвинения в мошенничестве с ценными бумагами. В числе обвиняемых - сотрудники SAC Capital Advisors LP и ряда других известных финансовых фирм.

Согласно документам суда, хедж-фонды фиксировали огромные прибыли, используя инсайдерскую информацию, в частности, Level Global Investors LP заработал более \$50 млн на сделках с акциями Dell Inc.

Проведенное расследование выявило круг трейдеров и аналитиков в конкурирующих финансовых компаниях, обменивавшихся между собой информацией, что привело к незаконному получению ими прибыли на сумму \$61,8 млн.

Эта сумма превышает прибыли, полученные в рамках предыдущего громкого дела об инсайдерской торговле (в совокупности около \$52 млн), главный обвиняемый по которому глава Galleon Management Радж Раджаратнам был приговорен в октябре 2011 года к тюремному заключению сроком на 11 лет и рекордному для таких дел штрафу - \$92,8 млн.

"Иск, поданный в федеральный суд Нью-Йорка, описывает круг друзей, по существу сформировавших криминальный клуб", - заявил прокурор Манхэттена Прит Бхарара.

Эти обвинения открывают новую главу в сфере судебного преследования трейдеров, использующих инсайдерскую информацию. С конца 2009 года в США 56 человек признали свою вину или были признаны виновными по делам об инсайте, при этом обвинения выдвигались против 63 человек.

В предыдущих случаях речь шла в основном об использовании услуг фирм, связывавших аналитиков и трейдеров фондов с сотрудниками частных компаний, которые готовы были продавать информацию.

Однако в последнем случае расследование выявило, что управляющие нашли собственные источники в технологических компаниях, не прибегая к помощи посредников, и делились полученной информацией друг с другом.

SEC ужесточит надзор за IPO иностранных компаний в США

Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) США собирается ужесточить надзор в отношении иностранных компаний, готовящихся к листингу в США, в том числе снять завесу конфиденциальности с их регистрационных документов, пишет The Wall Street Journal.

Долгое время американские регуляторы разрешали иностранным компаниям подавать документы о выходе на IPO с соблюдением полной конфиденциальности на первых этапах, в то время как американские компании должны были публиковать все изменения проспектов эмиссии с самого первого шага на открытом сайте SEC - EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval).

При приватизации госкорпораций SEC по-прежнему допускает сохранение определенной степени конфиденциальности на стадии подготовки.

Причиной такого шага, скорее всего, стала целая череда финансовых мошенничеств эмитентов из Азии, выявленных лишь после их выхода на открытый рынок. Однако SEC пока не требует полного раскрытия информации о компаниях, появившихся в результате поглощения, на всех этапах регистрации их IPO, хотя именно в этом сегменте выявлено больше всего мошеннических действий.

"Очевидно, что цель SEC - поднять планку для листинга иностранных эмитентов. Изменение, возможно, связано с последними противоречиями с несколькими компаниями из Китая. В долгосрочной перспективе изменение правил благоприятно скажется на доверии рынка капитала к стандартам раскрытия информации иностранными эмитентами. В краткосрочном периоде этот шаг определенно

заставит ряд компаний отказаться от листинга в США или отложить его", - считает генеральный партнер венчурной фирмы DCM, которая занимается инвестициями в китайские закрытые компании, Руби Лу.

Новые правила "обеспечат прозрачность информации и защиту инвесторов", говорится в официальном заявлении SEC.

Спрос на листинг китайских компаний в США резко снизился в 2011 году в связи с фактами финансового мошенничества, злоупотреблений и предоставления недостоверной информации рядом компаний КНР, отмечается в отчете Renaissance Capital по рынку IPO за прошлый год.

Акции China Century Dragon Media, продающей рекламное время на китайском телевидении, подешевели после IPO в США в феврале 2011 года на 99,98%. При размещении компания позиционировала свой бизнес как прибыльный, однако все оказалось совсем не так. Через месяц после выхода на американский рынок ее независимый аудитор подал в отставку из-за расхождений в предоставляемой компанией информации и невозможности изучить ее банковские счета, а торги ее акциями были приостановлены.

China Century Dragon Media не является уникальным примером.

В октябре 2007 года листинг в Нью-Йорке прошла китайская компания Longtop Financial Technologies Ltd., разрабатывающая программное обеспечение для финансового сектора. В первый день торгов ее акции взлетели в цене на 85%. Однако в августе прошлого года Нью-йоркская фондовая биржа объявила о делистинге бумаг этой фирмы, а SEC в декабре аннулировала ее регистрацию из-за путаницы в отчетности и опозданий с ее предоставлением.

"Если крупный китайский автомобилестроительный концерн решит провести IPO в США, у него не будет проблем с тем, чтобы залить всю отчетность на EDGAR. Проблемы возникнут у нечестных компаний, и это хорошо", - полагает юрист Fenwick & West, консультирующей компании по вопросам листинга, Хорейс Нэш.

Поправки к проспектам эмиссии могут дать важную информацию о компании, которая готовится к IPO, поскольку по ним можно отследить, какие моменты вызывают наибольшую озабоченность регуляторов, отмечают эксперты.

SEC рекомендует банкам раскрывать больше данных о портфелях европейских облигаций

Американская Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) указала банкам на необходимость давать более детальную информацию в отношении наличия у них долговых обязательств европейских эмитентов.

Согласно рекомендациям Комиссии, публикуемые в отчетах банков данные по портфелю облигаций должны даваться с разбивкой по странам и типам долга (суверенный, корпоративный, банковский), кроме того, необходимо предоставлять информацию о наличии страховки от дефолта по этим бумагам.

Инвесторы, обеспокоенные возможностью дефолта отдельных стран еврозоны, сейчас очень внимательно следят за банками, имеющими крупные инвестиции в Европе.

Британские банки вновь столкнулись с "антибонусными" настроениями

Тема банковских бонусов и раскрытия информации о них вновь оказалась в центре внимания в Великобритании.

В начале февраля лидер находящегося в оппозиции лейбористов Эд Милибэнд призвал правительство ввести обязательное раскрытие банками информации о зарплатах выше 1 млн фунтов. Однако правительство отказалось поддержать предложение оппозиции, указав, что такое решение можно будет принять только в случае, если аналогичные нормы будут действовать во всем Евросоюзе.

В то же время под воздействием публичной критики, связанной с выплатой годовых премий банкирам, глава контролируемого правительством Royal Bank of Scotland Стивен Хестер отказался от своего бонуса. Бывшего руководителя этого банка Фреда Гудвина лишили рыцарского звания.

В феврале британский премьер Дэвид Кэмерон решил не препятствовать выплате бонусов в Royal Bank of Scotland, который был спасен правительством во время последнего кризиса. Премьер считает, что пора поставить точку в "антибонусной" войне с банками, пишет Financial Times.

Royal Bank of Scotland выплатит несколько сот миллионов фунтов в качестве годовых премий сотрудникам. "Это будут большие суммы, но мы согласились с этим. Нам этот банк принадлежит, и он должен оставаться коммерческой организацией", - сказал газете один из чиновников.

Премьер также решил не критиковать публично другой банк – Barclays, который заплатил 1,5 млрд фунтов в качестве бонусов.

По словам руководства банка, топ-менеджеры банка получают на 48% меньше, чем в предыдущем году. Тем не менее, банк, снизивший в прошлом году свои финансовые показатели, подвергся резкой критике со стороны ассоциации акционеров за выплату бонусов.

Со своей стороны представители лондонского Сити призывают правительство не поддерживать развитие антипредпринимательских настроений в обществе.

Экс-глава Olympus арестован по обвинениям в мошенничестве с отчетностью

Бывший глава японской компании Olympus Цуёси Кикукава был арестован 16 февраля по обвинениям в фальсификации финансовой отчетности компании с целью сокрытия убытков. Ц.Кикукава подал в отставку с поста руководителя компании еще в октябре, когда скандал вокруг мошенничества Olympus только разразился.

Арестованы также консультанты, которые, как считается, помогали компании скрывать убытки, и еще несколько сотрудников самой фирмы.

По мнению аналитиков, разоблачение злоупотреблений в Olympus - это победа акционеров компании.

Ранее представители Olympus, одного из ведущих мировых производителей видеокамер и высокоточной оптики, признались, что скрывали убытки в течение последних 20 лет за счет мошеннических действий, общая сумма которых превышала \$1,7 млрд. Власти Японии уже несколько месяцев ведут расследование в отношении компании. В связи с разбирательством Olympus подала в суд на 19 своих бывших и нынешних топ-менеджеров.

Раскрытие мошенничества Olympus с отчетностью привело к сокращению ее капитализации более чем на \$4 млрд, то есть более чем вдвое. Токийская фондовая биржа поставила акции компании под наблюдение, так как Olympus задерживала публикацию финансовых результатов уже два квартала подряд, а также наложила на нее штраф.

Скандал разгорелся осенью прошлого года, когда стало известно, что бывшие руководители компании с 90-х годов скрывали от акционеров потери от неудачных операций с ценными бумагами, чтобы поддерживать высокие цены на акции.

До этого, в августе 2011 года, японский журнал Fasta попытался провести расследование сомнительных сделок Olympus. Затем в октябре внимание общественности к завышенным суммам сделок и необычайно высоким выплатам консультантам Olympus привлек ее президент Майкл Вудфорд, первый иностранец в руководстве компании, приступивший к работе лишь в апреле прошлого года. В частности, М.Вудфорд отметил, что он поставил под сомнение выплату \$687 млн в качестве оплаты услуг финансовых советников при поглощении британского производителя медицинского оборудования Gygus.

Резкое падение стоимости акций Olympus началось 14 октября, после того как накануне совет директоров компании уволил М.Вудфорда с поста президента. Формальными причинами его отставки были названы "непонимание стиля руководства компании и японской культуры". После ухода М.Вудфорда компания потеряла около половины рыночной капитализации. М.Вудфорд подал иск к Olympus, обвинив ее в незаконном увольнении.

Изначально Olympus отвергала обвинения в нарушениях, однако затем признала, что скрывала убытки в течение последних примерно 15 лет.

Компания Olympus была основана в 1919 году, она базируется в Токио, имеет региональные штаб-квартиры в США и Германии. Изначально Olympus специализировалась на производстве микроскопов и термометров, сейчас она занимается производством оптики, фототехники, а также оборудования для медицинских и биологических исследований. Годовой оборот Olympus составляет около \$11 млрд.



INVESTOR RELATIONS

Кейсы: раскрытие информации как антикризисная мера



Очередной конкурс IR-кейсов, который проводила компания "Интерфакс Бизнес Сервис" в партнерстве с журналом "Рынок ценных бумаг", был посвящен теме "IR в эпоху перманентных кризисов". В ситуации, когда экономика далека от стабильности, эмитенты пытаются повысить свою привлекательность у инвесторов путем улучшения раскрытия информации.

Наиболее интересными с этих точек зрения стали IR-кейсы «Газпром энергохолдинга», который описывает новую практику встреч с инвесторами, а также «Северстали», IR-специалисты которой задались целью улучшить имидж компании в глазах инвесторов путем изменения коммуникативной стратегии.

Новый формат проведения Дня аналитика и инвестора группы компаний «Газпром энергохолдинг»: 5 правил Analyst & Investor Day или IR-событие года

Денис Ворончихин,

Ведущий эксперт управления по работе с инвесторами ОАО «Мосэнерго»

1. Ситуация

Я часто размышляю на тему возможности инноваций в российском IR и уверен в том, что время перемен и обновлений настало. Появились новые каналы коммуникаций (как, например, социальные медиа, о которых часто и много говорят последнее время), новые способы предоставления информации о компании. Однако речь пойдет о традиционном IR-инструменте – Дне аналитика и инвестора. По сей день встреча ключевого менеджмента компании с представителями инвестиционного сообщества остается наиболее эффективным способом повышения информационной прозрачности и построения доверительного диалога с инвесторами на будущее.

«Будьте хорошо информированы» – первое правило инвестирования Уоррена Баффета, имеющего культовый статус среди инвесторов всего мира. В ответ на этот призыв мы задумались о том, как максимально эффективно провести День аналитика и инвестора и предоставить нашим гостям всестороннюю информацию. По итогам обсуждений в рамках подготовки мероприятия мы пришли к выводу, что необходимо использовать преимущества организационной структуры «Газпром энергохолдинга».

«Газпром энергохолдинг» – это молодая, динамично развивающаяся компания, объединяющая генерирующие активы компаний "Мосэнерго", ТГК-1, ОГК-2. В данный момент «Газпром энергохолдинг» имеет организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью, при этом ее дочерние компании являются публичными, их ценные бумаги торгуются на российских и зарубежных площадках.

Таким образом, мы решили, что, организовав День аналитика и инвестора с участием представителей всех компаний холдинга, мы сможем в рамках одного мероприятия предоставить наиболее полную информацию о деятельности компаний и сэкономить дорогое время аналитиков и инвесторов. Кроме того, мы попытались сделать это мероприятие интересным и необычным, используя новые формы проведения презентационной части в виде панельной дискуссии с модераторами – аналитиками и пригласив на наше выездное мероприятие (site visit) не только сотрудников группы «Газпром энергохолдинг», но и представителей ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» (СО ЕЭС) и ООО «Газпром инвестпроект».

Еще один шаг, который отметили наши гости, состоит в том, что в поездку мы пригласили как аналитиков, так и инвесторов, предоставив, таким образом, дополнительную возможность совместного общения.

Итак, в мае прошлого года День аналитика и инвестора группы компаний «Газпром энергохолдинг» впервые был проведен в абсолютно новом для инвестиционного сообщества формате.

2. Задачи

1. Организовать активную и интересную дискуссию руководителей всех компаний группы «Газпром энергохолдинг» с аналитиками и портфельными управляющими.
2. Дать ответы на наиболее сложные вопросы. Более подробно объяснить специфику деятельности компаний и предоставить разъяснения о последних новшествах в организации работы рынка электроэнергетики.
3. Осуществить непосредственное знакомство аналитиков и инвесторов с производством электрической и тепловой энергии.
4. Акцентировать внимание аудитории на конкурентных преимуществах производственных активов и перспективных проектах как одном из ключевых триггеров будущего роста «Газпром энергохолдинга».
5. Провести запоминающееся имиджевое мероприятие, знаменующее яркий старт IR-направления «Газпром энергохолдинга».

3. Решение

Часть 1. «Планирование»

Программа Дня аналитика и инвестора была спланирована в виде двух блоков: презентационная часть (включающая панельные дискуссии) и экскурсионная (site visit) – посещение электростанции.

В презентации было принято решение осветить вопросы, посвященные текущей деятельности компаний группы, развитию рынка электроэнергии, мощности и тепла, а также выполнению крупных инвестиционных проектов. В части site visit была запланирована поездка на одну из самых эффективных станций «Мосэнерго» – ТЭЦ-27, а также осмотр строительной площадки Адлерской ТЭЦ ОГК-2, которая является одним из олимпийских объектов.

Investor trip был запланирован на три дня, в ходе которых представителей инвестиционных банков и фондов сопровождала группа IR-специалистов компаний, а презентационно-экскурсионную часть на производственных объектах осуществили представители группы компаний «Газпром энергохолдинг», СО ЕЭС и организаций-подрядчиков.

Часть 2. «Организация»

К подготовке и проведению мероприятия был привлечен корпоративный консультант – компания «Горизонт – Корпоративные финансы», которая взяла на себя всю организационную часть презентации, логистику, размещение и питание участников мероприятия.

Со стороны компаний были задействованы все IR-подразделения, разделившие содержательную и представительскую работу в соответствии с компетенцией их компаний. Функцию управления процессом подготовки и проведения Дня аналитика взял на себя отдел взаимодействия с акционерами и инвесторами ООО «Газпром энергохолдинг».

Часть 3. «Проведение»

Проведение Дня аналитика и инвестора было назначено на 18-20 мая 2011 года.

В среду, 18 мая мероприятие открылось в одном из конференц-залов гостиницы Ararat Park Hyatt Moscow краткой презентацией руководства «Газпром энергохолдинга».

В продолжение была развернута секция панельных дискуссий. Как уже упоминалось, нововведение состояло в том, что модераторами панелей выступали аналитики по электроэнергетике крупнейших инвестиционных банков. Затронутые темы касались наиболее сложных аспектов функционирования отрасли, энергетических компаний, сферы регулирования и связанных с этим рисков, перспектив развития теплового бизнеса и вопросов наращивания установленной мощности электростанций.

Стоит отметить, что одной из особенностей формата дискуссии стала рассадка президиума без отделения его от аудитории столом, что позволило дать диалогу неофициальный ход и легче наладить контакт. Это, в итоге, привело к очень динамичному обсуждению и активному участию менеджмента компаний в диспуте с аналитиками.

Во второй половине первого дня была проведена экскурсия по ТЭЦ-27 "Мосэнерго", одной из наиболее эффективных ТЭЦ центрального региона, где в 2008 году были пущены два парогазовых энергоблока общей мощностью 900 МВт.

Ведущим экскурсии выступил директор ТЭЦ-27 Игорь Долинин – замечательный рассказчик и настоящий профессионал. Все участники экскурсии получили коммуникационные устройства, чтобы иметь возможность слышать ведущего в условиях повышенного шума от работающего оборудования, прошли в машинный зал и последовательно осмотрели секцию паросилового оборудования, новейший зал, где размещаются парогазовые установки и ультрасовременный автоматизированный щит управления ПГУ. Директор станции детально описал технологическую часть работы оборудования, некоторые особенности, характеризующие высокую эффективность новых энергоблоков, а делегация смогла увидеть впечатляющие показатели электрической нагрузки, отображаемые в режиме реального времени на огромных экранах щита управления ПГУ.

В ходе знакомства с работой электростанции также была возможность увидеть в работе программу «Бережливое производство», направленную на повышение эффективности существующего оборудования, оптимизацию всех производственных и непроизводственных процессов на электростанциях. После экскурсии была организована сессия вопросов и ответов, на которой гости получили возможность лучше узнать тонкости технического устройства современной станции.

Два последующих дня Investor trip проходили на черноморском побережье. Здесь в Имеретинской низменности ОГК-2 ведет строительство Адлерской ТЭЦ, которая будет обеспечивать электроэнергией объекты Олимпиады-2014. Делегация получила возможность уникального осмотра возводимой с нуля ТЭЦ в окружении огромной круглосуточной олимпийской стройки. Несмотря на то, что сама экскурсия и презентация нового строительства проходили в «спартанских» условиях, они оставили яркие впечатления у участников.

В сочинской части поездки инвесторов сопровождали руководители подрядных организаций, ведущих строительство Адлерской ТЭЦ, а также представители Кубанского регионального диспетчерского управления ОАО «Системный оператор ЕЭС». Из их презентаций мы узнали, как преобразуется энергосистема Сочинского энергоузла. Профессионалы ожидают стабильного роста спроса на электроэнергию в регионе вследствие модернизации инфраструктуры города.

Часть 4. «Feedback»

На презентационной части в Москве присутствовал 41 представитель инвестиционных фондов и банков. 28 аналитиков и портфельных управляющих приняли участие в экскурсионной части в Москве, Сочи и Адлере.

По итогам мероприятия IR-блоку поступило большое количество положительных отзывов: правильно подобранный формат общения с аудиторией в виде тематических дискуссий, активное участие топ-менеджмента во взаимодействии с инвестиционным сообществом, расширение понимания аудиторией технологических и экономических принципов работы компаний «Газпром энергохолдинга», прекрасные возможности для неформального общения. Мероприятие в целом было охарактеризовано как масштабное и наиболее насыщенное среди других компаний сектора. Особенно было отмечено участие представителей "Системного оператора", инфраструктурной организации, выполняющей регулирующие функции в отрасли.

Руководители «Газпром энергохолдинга» и дочерних компаний также позитивно восприняли формат и итоги проведения Дня аналитика и инвестора и выразили готовность активно участвовать в будущих событиях.

Часть 5. «Обобщение возможных улучшений»

В процессе формирования feedback от аналитиков и фондовых управляющих наряду с отзывами были собраны и пожелания, рекомендации по возможным улучшениям как в части освещаемых вопросов, так и в плане организации. Пожелания высказывались относительно необходимости включить в обсуждение перечень прогнозных показателей и увеличить время, отведенное для дискуссии.

4. Результаты

День аналитика и инвестора группы компаний «Газпром энергохолдинг» с полной уверенностью можно назвать успешным проектом. В значительной мере успех был обусловлен новой формой организации: мероприятие охватило все компании холдинга, презентационная часть, панельные дискуссии и насыщенное общение были совмещены с посещением производства и проектной площадки, при этом организаторы мероприятия предоставили участникам возможность пообщаться не только с сотрудниками своих компаний, но и с представителями других организаций, имеющих непосредственное отношение к отрасли. По отдельности эти элементы не способны дать такой результат.

За небольшой промежуток времени удалось донести огромное количество информации как о компаниях холдинга, так и об отрасли в целом, заинтересовать и собрать всех отраслевых аналитиков, большое количество менеджеров различного уровня, представляющих несколько компаний: генерирующих, занимающихся энергетическим строительством, инфраструктурных.

Логистика (авиаперелеты, трансферы по Москве, Сочи и Адлеру, размещение в гостинице), которая довольно часто подводит, не дала ни одного ощутимого сбоя, способного сказаться на программе Investor trip. Баланс между содержательными и неформальными мероприятиями был на комфортном для всех участников уровне, а именно это, на мой взгляд, способствует яркому впечатлению по итогам. С одной стороны все вышло очень познавательно, с другой – неуютительно.

5. Рекомендации

Итак, позволю себе дать рекомендации по проведению Дня аналитика и инвестора в виде пяти ключевых правил, обещанных в заголовке моего кейса:

1. Присутствие и активное участие первых лиц компаний – самый ценный атрибут встречи с позиции инвестора.
2. При подготовке и проведении Дня аналитика и инвестора важно сфокусироваться на конкурентных преимуществах и триггерах роста компании.
3. Детальное освещение всех аспектов технологической, экономической и перспективной сторон деятельности компании способно снять много вопросов со стороны инвесторов и придать мероприятию особый интерес.
4. Креативный подход способен сделать незабываемым даже самое обычное и традиционное мероприятие.
5. Грамотно продуманная и четко осуществленная логистика – незаметный, но крайне важный элемент Investor trip.

«Северсталь»: глобальная перестройка имиджа в глазах инвесторов

В. Залужский, Н. Иванов, С. Кривохижин,
Управление по связям с инвесторами ОАО «Северсталь»

IR-проблематика

Компания «Северсталь» хорошо известна на российских и зарубежных рынках капитала. Акции компании торгуются на площадках РТС и ММВБ. Листинг на ММВБ был получен в июне 2005 года.

Новым шагом в развитии компании стал выход на зарубежные рынки капитала посредством выпуска глобальных депозитарных расписок (GDR) в 2006 году. Кроме того, «Северсталь» - один из наиболее активных российских эмитентов на рынке еврооблигаций. Успешная работа на рынках капитала была бы невозможна без отлаженной системы корпоративного управления. По мнению экспертов, система корпоративного управления «Северстали» отражает современные требования инвесторов, что подтверждается оценками компании в различных рейтингах.

Компания имеет современный уровень производственных активов, а по ряду направлений – наиболее продвинутый. Учитывая еще и низкую себестоимость производства и высочайший уровень вертикальной интеграции в сырье в мире, кажется, что лучшей инвестиционной истории (от английского - compelling investment case) на рынке для инвестора просто не найти. Кроме того, в составе «Северстали» всего за 3 года «вырос» второй по величине в России золотодобытчик.

Однако еще год назад «Северсталь» несла сильнейшие убытки из-за своих слабых американских и европейских активов, что делало ее «несправедливо оцененной» фондовым рынком. За годы кризиса 2008 года за «Северсталью» у инвесторов закрепился имидж «отстающей и сложно поддающейся нормальному финансовому прогнозированию компании с нечеткой стратегией развития».

Целью работы IR-команды «Северстали» в 2011 году стало преодоление сложившегося вокруг компании стереотипа и попытка заставить инвесторов взглянуть на нее по-новому, тем более что топ-менеджмент компании успешно двигался в сторону оптимизации структуры активов. А нам оставалось лишь грамотно скоммуницировать происходящие изменения.

Целевая аудитория

- Sell side - аналитики инвестиционных банков;
- Buy side – управляющие фондами;
- Деловые СМИ.

Шаг №1 – Заручиться поддержкой топ-менеджмента и обеспечить его прямой диалог с инвесторами

Весь 2010 год прошел в интенсивных встречах топ-менеджмента и IR с крупнейшими инвесторами «Северстали» для лучшего понимания их взгляда на компанию.

Во-первых, инвесторам приятно, когда с ними общаются «топы», да еще и в формате диалога. Во-вторых, для IR прямые встречи 2 топов с инвесторами позволяли обеспечить скорое и достоверное донесение информации с рынка капиталов, так сказать, «из первых уст». В «Северстали» такая работа велась с самого начала с привлечением ведущего международного инвестбанка Citigroup в качестве корпоративного брокера компании.

Как было отмечено выше, «Северсталь» имеет листинг как в России, так и в Лондоне. При этом наибольшая концентрация наших инвесторов сложилась в США и Великобритании – вместе это более 40% free float, на Россию приходится порядка 4% free float. Учитывая большое значение западных рынков капитала для компании, «Северсталь» с самого момента IPO работает, согласно распространенной западной практике, с корпоративным брокером - инвестиционным банком Citigroup. Банк играет важную роль в организации встреч с акционерами и помогает в донесении позиции менеджмента до инвестиционного сообщества, в формировании IR-стратегии. В данном случае брокер помог нам

составить максимально сбалансированный план встреч с инвесторами в рамках поездок топ-менеджмента для понимания взгляда инвесторов на стратегию компании.

Под влиянием встреч с инвесторами и в ходе естественной эволюции бизнеса 2010 год завершился для «Северстали» финализацией долгосрочной стратегии развития компании.

По сути, у менеджмента было два пути. Первый – развивать компанию как очень диверсифицированную, так как диверсификация в теории снижает риски, помня о том, что металлургия и горная добыча считаются циклическими отраслями, и спрос на их продукцию сильно зависит от ситуации в мировой экономике. А если в составе компании есть активы с «противоположной циклическостью», это повышает устойчивость бизнеса.

Но, тем не менее, менеджмент принял решение выбрать другой, третий путь: фокусироваться в дальнейшем на основном бизнесе компании - черной металлургии и добыче обеспечивающего её сырья. В долгосрочной перспективе стейкхолдеры компании должны только выиграть. Дело в том, что инвесторы применяют дисконт к акциям «Северстали», считая компанию немного «непредсказуемой».

Традиционно существует конгломерат-дисконт (conglomerate discount) или дисконт на акции конгломерата компаний, состоящего из большого числа не связанных между собой подразделений. Все эти основные сообщения и должны были стать темой наших IR-коммуникаций в 2011 году, а также ключевого события – Дня инвестора «Северстали», запланированного в Лондоне на осень.

И тут нам повезло – в начале года компании удалось продать неприбыльную часть американских активов, мгновенно сделав оставшиеся активы рентабельными.

Шаг №2 – Постановка целей и планирование

Планирование IR-мероприятий шло при самом активном участии наших внутренних коллег - управления по внешним коммуникациям ОАО «Северсталь», а также их подрядчика – британской консалтинговой компании Hudson Sandler, которые помогли «вписать» media engagement в наш IR-план.

Например, NDR по Европе или США, как правило, начиналось с интервью с ведущими местными деловыми СМИ с приоритетом на информационные агентства, так как у них наиболее высокая скорость выхода информации. Это создавало хорошую почву для последующего контакта с инвесторами. Кроме того, мы везде транслировали один и те же key messages о компании. Соответственно, когда инвесторы читали в СМИ подтверждение услышанного на встрече с топ-менеджментом, это вызывало у них большее доверие.

IR/PR-цели:

1. Усилить коммуникацию стратегии компании – показать, «что она есть».
2. Перепозиционировать наше в прошлом убыточное североамериканское подразделение – Severstal North America - в «эффективного» производителя. Дело в том, что до продажи трех активов у «Северстали» в США было пять стальных предприятий, из которых два работали «на отлично». Поэтому после продажи трех малоприбыльных активов оставшиеся два предприятия демонстрировали хорошие показатели. Однако надо было преодолеть стойкий стереотип инвесторов относительно восприятия американского бизнеса «Северстали» как неприбыльного.
3. Продемонстрировать большую открытость компании для аналитиков и инвесторов.

Инструментарий:

Перед нами был стандартный набор специалиста по связям с инвесторами:

- квартальная финансовая и операционная отчетность;
- конференции инвестиционных банков;
- NDRs по итогам отчетности;
- 1x1 встречи с инвесторами, организованные по нашей инициативе;

- годовой отчет;
- большая детализация описания бизнеса в материалах для инвесторов, аналитиков и СМИ;
- СМИ.

Дополнительные варианты, скреативленные IR и PR-управлением:

- организация поездок аналитиков и инвесторов на предприятия;
- увеличение количества встреч CFO и старшего вице-президента по стратегии с фондами;
- организация 2 дополнительных road show по Европе и США;
- организация личных встреч CEO с крупнейшими фондами;
- начало NDRs с интервью СМИ;
- День инвестора «Северстали».

Не будем останавливаться подробно на «стандартном IR-пакете», отметим лишь, что road show планировали с результатами 2-го квартала, так как в металлургии он наиболее сильный в течение года, соответственно, впечатление инвесторов от цифр будет наиболее эффективным. Побывали в местах, где российские крупные компании в редкость, как, например, Франкфурт и Стокгольм, чем вызвали большую благодарность местных инвесторов.

Шаг №3 – Организация Дня инвестора «Северстали»

День инвестора «Северстали» - само по себе событие, достойное отдельного упоминания. Ясно, что главная аудитория - это инвесторы. Но как понять, где и в каком формате его проводить? Как было отмечено выше, анализ free float, который мы регулярно делаем, говорит о том, что самые крупные наши инвесторы находятся в Великобритании и США. Таким образом, было решено встретиться инвесторов в Лондоне.

Почему выбрали не Америку? Потому что она далеко. Но мы сделали так, чтобы всем было удобно. Любой инвестор мог в режиме реального времени зайти на сайт и посмотреть мероприятие. Мы заранее его анонсировали через корпоративный портал и специально провели в два часа по Лондону. Это время удобно и для Америки, и для Москвы. Поэтому ни у кого из инвесторов не было оснований жаловаться на то, что День инвестора компания провела в Лондоне.

Программа Дня инвестора (доступна на нашем сайте) была составлена таким образом, чтобы в формате четырехчасовой презентации представить 5-летний план развития компании, ответить на интересующие вопросы, дать возможность для неформального общения инвесторов с «топами». В мероприятии участвовали около 250 человек: 100 человек в зале, еще 150 по webcast. Инвесторы позитивно оценили результаты мероприятия. Для инвесторов самый важный критерий успешности вложений в акции - это рост их курсовой стоимости. В День инвестора темпы роста наших бумаг были в 2 раза выше, чем у наших конкурентов.

Некоторые KPI компании в сфере IR и их динамика в течение года:

KPI	Декабрь 2010	Ноябрь 2011
Сократить разрыв в рыночной капитализации с лидером по local peers	Минус 40%	«Северсталь» обогнала прежнего лидера по рыночной капитализации, став самой дорогой российской металлургической компанией
Снизить показатель «бета» компании	2,06 против 1,81 (средний по отрасли)	1,41 против 1,46 (средний по отрасли)
Улучшить рекомендации sell-side аналитиков	Buy – 65%; Hold – 29%; Sell – 6%	Buy – 83%; Hold – 17%; Sell – 0%

Бюджет Дня инвестора

По предварительным оценкам, бюджет мероприятия составил порядка 30 тыс. фунтов, большая часть которого пришлось на аренду зала и его оформление, кейтеринг, услуги консультантов. Если разделить на 250 «прямых» участников мероприятия (без учета публикаций в СМИ и вышедших отчетов sell-side аналитиков, за счет которых аудитория выросла в разы), то получается порядка 120 фунтов на участника, что сопоставимо с рядовым походом в хороший лондонский ресторан.

Шаг №4 - Оценка результатов, выработка предложений на будущее

Сейчас мы планируем с помощью независимого зарубежного подрядчика провести анализ впечатлений инвесторов от нашего мероприятия (investor perception study), чтобы лучше понять, что понравилось, а что стоит доработать. В целом по первым комментариями от инвесторов мы видим, что мероприятие удалось, поэтому «Северсталь» планирует сделать День инвестора ежегодным мероприятием.

Свою основную задачу мы видим в том, чтобы поддерживать заданный уровень и не останавливаться в своем развитии. Поэтому «Северсталь» уделяет большое внимание диалогу с профессиональными объединениями в области корпоративного управления и связей с инвесторами. Компания является членом ведущего экспертно-ресурсного центра в области корпоративного управления - Российского института директоров, а также с 2011 года британской ассоциации по связям с инвесторами – UK IR Society.