IR: безопасные связи с инвесторами

Анна Чепракова

Культура отношений с инвесторами (Investor Relations, IR) постепенно появляется и на российской почве. Пока возможности IR по достоинству оценили преимущественно компании, вкусившие прелести публичного размещения акций. Для остальных же аббревиатура IR зачастую остается термином столь же загадочным, каким было в свое время сокращение IPO, ставшее сегодня не только модным, но и прочно вошедшим в обиход. Каждый второй эмитент «крепкого третьего-четвертого эшелона», дебютирующий с займом на 500 млн рублей, считает своим долгом во время презентации заявить инвесторам о планах в обозримом будущем «сделать «АЙ-ПИ-О». Этот же эмитент, получив на рынке полмиллиарда за свои облигации, через полгода перестает обновлять информацию на сайте и вспоминает об инвесторах только при наступлении срока оферты. И это не рассеянность, а следствие отсутствия кредитной культуры и уважения к инвесторам. И ни о каком IPO без готовности выстраивать цивилизованные партнерские отношения с инвесторами речи идти не может. Основа любых гармоничных отношений — взаимное уважение и готовность к диалогу, и отношения с инвесторами — не исключение.

На долговом рынке связи с инвесторами не менее важны, чем на рынке акционерного капитала, эмитенты, не осознающие этого, платят рублем — привлечение долгового финансирования им зачастую обходится дороже. Первоочередная цель IR на рынке долгового капитала как раз и состоит в сокращении стоимости заимствований. Открытый для диалога с инвесторами, информационно прозрачный эмитент, как правило, занимает дешевле, чем эмитент сопоставимого кредитного качества, но скрытный и необщительный. Так что связи с инвесторами, как точно заметил один из спикеров конференции, проведенной Объединением специалистов по связям с инвесторами (ОССИ) и IR Magazine в конце февраля в Москве, это «не мода, а бизнес».

То, что IR – это именно бизнес, легко проиллюстрировать. Не вызывает сомнений, что за счет правильно построенных коммуникаций с инвесторами можно добиться снижения стоимости заимствований как минимум на 10 б.п. При займе объемом 1 млрд рублей экономия составит 1 млн рублей в год. Эта сумма как раз окупит затраты на зарплату специалиста по IR, выстроившего грамотные отношения с инвесторами, позволившие снизить ставку, а если специалист хорош, то сэкономить можно и более 10 б.п.

Российский долговой рынок отличается от зарубежного более низкими требованиями к раскрытию информации и качеству корпоративного управления эмитентов. За примерами далеко ходить не надо: структура собственности многих российских компаний становится известна только тогда, когда эти компании размещают евробонды (в этом случае они должны раскрыть конечных бенефициаров). При размещении на внутреннем рынке можно ограничиться списком из пяти оффшорных фирм. Это облегчает жизнь заемщикам, но раздражает многих инвесторов. И дело тут не в регулятивной базе (рынок евробондов фактически находится вне национальных регуляторов), а в традициях: на развитых рынках инвесторы просто не будут рассматривать эмитента, не готового раскрыть свою структуру собственности (это равносильно тому, чтобы одолжить деньги незнакомцу).

Но конкуренция за инвестора все равно требует от компаний, привлекающих долговое финансирование, повышения качества и оперативности предоставления финансовой и иной существенной информации. И конкуренция эта будет нарастать, а вместе с ней и требования к открытости эмитентов. И уже сейчас некоторые наиболее «продвинутые» эмитенты, понимая это, добровольно, несмотря на отсутствие соответствующих законодательных требований, снимают покровы тайны со структуры собственности, перестают прятать конечных бенефициаров за цепочками оффшоров, заводят и добросовестно пополняют информацией специализированные IR-сайты и регулярно отчитываются о своих финансовых результатах в соответствии с международными стандартами.

Конечно, таких энтузиастов пока немного, еще меньше тех, кто обзавелся собственной IR-службой, но тенденция налицо: российские компании утверждаются в мысли, что связи с инвесторами нужно постоянно укреплять и беречь, «в колодец не плевать». Своим видением организации эффективных связей с инвесторами с Cbonds Review поделились «сознательные» эмитенты, инвестиционные банки и профессиональные IR-специалисты.