Ольга Овчинникова,
менеджер по связям с инвесторами ОАО «ОГК-5»

Комбинация формального и неформального общения с менеджментом в лучшей степени показывает открытость компании

Какова роль отдела по связям с инвесторами при подготовке и размещении ценных бумаг компании? Какие основные цели и задачи ставятся перед подразделением по связям с инвесторами (или его аналогом) в вашей компании?

ОГК-5 достаточно успешно провела размещение своего первого облигационного займа в октябре 2006 г., разместив облигации на 5 млрд руб. со ставкой купона в размере 7.5%. Основная подготовка к размещению началась с мая 2006 г. После выбора банков-организаторов размещения (Газпромбанк и «КИТ-Финанс») была сформирована рабочая группа по проекту, в которой я отвечала за связи с инвесторами. Для начала мы определились с целевой аудиторией, которой может быть интересна информация о готовящемся облигационном займе. Далее совместно с банками-организаторами был сформирован список аналитиков, покрывающих долговой рынок. Мы старались донести до инвесторов и аналитиков информацию о ключевых стадиях подготовки к размещению, такие как принятие советом директоров решения о выпуске облигационного займа, регистрация эмиссионных документов ФСФР, определение даты начала размещения и итоги размещения. Кроме того, мы старались рассказывать о займе в презентационных материалах компании на всех публичных мероприятиях. В ходе подготовки к размещению особое внимание было уделено презентации для инвесторов: к этому сроку компания подготовила отчетность по МСФО, а также составила презентацию, которая была предварительно обсуждена с менеджментом компании.

Основная цель, стоящая перед IR-подразделением нашей компании — формирование постоянного информационного потока в целях создания репутации информационно открытой компании в целевых аудиториях. Эффективно управляя информационным полем, можно опосредованно влиять на рост капитализации компании.

Что касается задач, то это обеспечение эффективного двустороннего коммуникационного сопровождения основных бизнес-направлений деятельности в текущем году: изменение структуры акционерного капитала, привлечение долгового финансирования для реализации инвестиционных проектов, реализация инвестиционной программы компании, получение рейтинга корпоративного управления.

Каковы основные этапы кампании по связям с инвесторами в период подготовки и начала размещения ценных бумаг, а также во время вторичного обращения ценных бумаг?

Среди основных этапов подготовки к размещению ценных бумаг в рамках кампании по связям с инвесторами можно выделить следующие: предоставление информации для инвестиционного меморандума, его согласование и проверка, предоставление информации для Teaser, его согласование и проверка, составление списка участников презентации, подготовка и обсуждение презентации с менеджментом, проведение презентации. Кроме того, как уже рассказывалось выше, мы старались осветить для целевой аудитории такие ключевые корпоративные события, как принятие советом директоров решения о выпуске облигационного займа, регистрация эмиссионных документов ФСФР, определение даты начала размещения и итоги размещения.

После регистрации отчета об итогах выпуска очень важно было быстро пройти процедуру допуска ценных бумаг к обращению — прежде всего на ММВБ, а потом и процедуру листинга с включением в котировальные списки. Так, допуск к обращению облигации ОГК-5 получили 30 ноября 2006 г., а включение облигаций в Котировальный список «Б» произошло 14 декабря 2006 года. Все эти мероприятия сопровождались составлением пресс-релиза и его рассылкой по базе инвесторов и аналитиков.

Как строится взаимодействие эмитента облигаций с инвестиционным банком — организатором размещения для эффективной коммуникации с инвесторами? Какую часть работы по связям с инвесторами берет на себя инвестиционный банк, а какую — эмитент? Кто из сотрудников эмитента и банка должен принимать участие в работе по связям с инвесторами?

Сначала совместно с организатором составляется план-график работ с распределением сфер ответственности, формируются списки рабочих групп с обеих сторон. Потом профильные специалисты обсуждают дальнейшие совместные действия.

В нашем случае в список рабочей группы со стороны банка был включен отдельный специалист, отвечающий за связи с инвесторами. По вопросам связей с инвесторами я общалась исключительно с ним. Сотрудник банка помог составить базу инвесторов и аналитиков, дал нам рекомендации по улучшению корпоративного сайта и занимался приглашением инвесторов и аналитиков на презентацию.

Пользуется ли ваша компания услугами сторонних специалистов (агентств) по связям с инвесторами? Как вы оцениваете этот опыт?

Да у нас есть PR/IR-консультант, который активно включен в процесс работы отдела внешних связей (структурной единицы компании, отвечающей за связи со СМИ и инвесторами). Я считаю, что в период становления IR-службы и в периоды различных существенных преобразований в компании наличие внешнего консультанта может существенно упростить рабочий процесс и помочь грамотно построить взаимоотношения с инвесторами.

Какие инструменты и каналы связи с инвесторами вы считаете наиболее эффективными? Какими инструментами наиболее активно пользуется ваша компания?

По моему мнению, должна использоваться комбинация каналов связи с инвесторами в зависимости от значимости тех или иных событий. При этом сотрудник, отвечающий за связи с инвесторами, должен быть всегда доступен. Например, мой рабочий телефон и адрес электронной почты легко можно найти на корпоративном сайте ОГК-5. В качестве инструментов мы используем рассылку информационных сообщений по англоязычной и русскоязычной IR/PR-базах, устраиваем всевозможные встречи с инвесторами в формате one-on-one, посещаем различные инвестиционные конференции, устраиваем брифинги, конференц-звонки, встречи с аналитиками.

Какое из мероприятий по связям с инвесторами из опыта вашей компании вы считаете наиболее успешным и почему? Расскажите, пожалуйста, об этом мероприятии.

Одно из интересных мероприятий, на мой взгляд, это пресс-тур аналитиков и журналистов на Конаковскую ГРЭС, приуроченный к открытию одного из блоков станции после модернизации. Данный тур включал в себя экскурсию по станции, брифинг менеджмента и секцию «Вопросы и ответы». Мероприятие вызвало большой отклик среди аналитиков, многие из них выразили желание поехать и посмотреть станцию. Мне кажется, что данная комбинация формального и неформального общения с менеджментом в лучшей степени показывает открытость компании, ее внимание к целевой аудитории.

Виктор Васенев,

к.э.н, ведущий экономист финансовой службы холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ»

IR–процесс, в котором есть место для креатива, но который уже стал обыденным — в хорошем смысле этого слова

Общение с инвесторами для компании, дебютирующей на долговом рынке, начинается со всевозможных проб и ошибок, и эмитенту на первых порах приходится «изобретать велосипед», открывая для себя азбучные истины эффективных методов IR. Но с опытом приходит понимание всех тонкостей IR, и коммуникации с инвесторами от займа к займу становятся все более привычной практикой. О своем подходе к построению IR Cbonds Review рассказал Виктор Васенев, к.э.н., ведущий экономист финансовой службы холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ».