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».

С самого начала осознанной деятельности в области IR мы отказались от всякого рода «натисков» и «стремительных завоеваний симпатий». С 2004 года сотрудники финансовой службы начали серьезную, последовательную и кропотливую работу, нацеленную на изучение рынка, налаживание связей с инвесторами, продвижение идей и бренда компании в области финансов. Задача заключалась в том, чтобы в инвестиционном сообществе ЛенСпецСМУ рассматривали как неординарную компанию и надежного партнера. Для нас IR — это процесс, в котором есть место для креатива, но который уже стал обыденным — в хорошем смысле этого слова — и рутинным для руководства и специалистов ЛенСпецСМУ. Необходимость постоянного и открытого контакта с инвесторами воспринимается как что-то само собой разумеющееся и приоритетное.

Выбор методов в работе с инвесторами во многом предопределен географическим фактором. Очевидно, что в России основная масса инвесторов сосредоточена в Москве, в то время как ЛенСпецСМУ преимущественно представлена в Санкт-Петербурге (по крайней мере, пока). Поэтому особое внимание уделяется специально созданному финансовому сайту компании как основному средству предоставления информации всем заинтересованным сторонам.

В то же время, руководство финансовой службы холдинга регулярно проводит индивидуальные и коллективные встречи с инвесторами как в Москве, так и в Петербурге. Нами подсчитано, что за последние два года сотрудники финансовой службы провели в командировках 15% своего рабочего времени, представляя интересы ЛенСпецСМУ в инвестиционном сообществе. И временные затраты на IR в последнее время только увеличиваются. Начиная с 2004 года состоялось порядка 200 индивидуальных встреч с более чем 50 российскими и 20 иностранными банками, не считая интенсивных переговоров с многочисленными аудиторскими и юридическими фирмами, а также рейтинговыми агентствами. Кроме того, за это время было проведено восемь презентаций (шесть в Москве и две в Санкт-Петербурге), из которых четыре — из цикла «встреч на ММВБ», где ЛенСпецСМУ каждые полгода отчитывается по результатам своей деятельности перед инвесторами, и еще четыре — тематические. Больше всего посетителей собралось в апреле 2006 года на встрече в Санкт-Петербурге, посвященной заключению крупнейшего контракта на 49 млн евро между ЛенСпецСМУ и London & Regional Properties. В ходе этого мероприятия ЛенСпецСМУ организовала автобусную экскурсию для всех желающих по объектам строительства с комментариями директоров и руководителей подразделений холдинга, после чего состоялось выступление менеджмента ЛенСпецСМУ перед аудиторией из более чем 100 инвесторов и журналистов.

При работе с инвесторами мы осознаем важную роль инвестиционных банков как профессиональных участников на рынке капитала и посредников во взаимодействии инвесторов и эмитентов. В то же время, мы не позволяем банкам подменять нас в общении с инвесторами, так как, во-первых, только мы знаем все особенности бизнеса, и, во-вторых, нам очень важно получить представление о наших потенциальных партнерах, а инвесторы должны иметь возможность составить собственное мнение о компании и о тех людях, которые представляют ее интересы и управляют финансовой деятельностью.

Возвращаясь к вопросу раскрытия информации в Интернете, хочется отметить, что при создании финансового сайта ЛенСпецСМУ мы старались придерживаться нескольких принципов.

Во-первых, это абсолютный приоритет добровольного раскрытия информации над обязательным. На текущий момент помимо обязательной информации, подлежащей раскрытию в соответствии с Положением ФСФР, в открытом доступе находится также вся отчетность по РСБУ, аудированная консолидированная отчетность по МСФО, отчет и заключение рейтингового агентства Standard & Poor's о присвоении кредитного рейтинга, данные о структуре и руководстве холдинга, полная кредитная история, информация о построенных и сданных объектах, подтверждающая публикуемые ЛенСпецСМУ показатели, отзывы кредиторов и многое другое.

Во-вторых, это приоритет содержания над формой раскрытия информации. Руководство компании считает, что на данном этапе оно не вправе тратить десятки тысяч долларов привлеченных в компанию инвестиций на оплату услуг сторонних консультантов по разработке дизайна и оформлению сайта. Игра красок не должна отвлекать внимание от содержания ресурса.

Что же касается наполнения сайта и навигации по нему, то мы постоянно ищем и отслеживаем лучшие отечественные и зарубежные информационные ресурсы и сравниваем с ними наш собственный. Если мы в чем-то уступаем и можем восполнить этот пробел, не уклоняясь от перечисленных выше принципов, мы это делаем в максимально короткие сроки.

В настоящее время становится очевидной необходимость выделения IR в самостоятельное подразделение в рамках холдинга. Текущая работа с инвесторами на рынке рублевых облигаций (холдинг разместил 2 займа общим объемом 2.5 млрд руб.), а также предстоящее в ближайшем будущем размещение кредитных нот и в перспективе еврооблигаций за рубежом не позволяют заниматься выстраиванием отношений с инвесторами в «фоновом» режиме. Подготовка промежуточных и годовых отчетов, отслеживание корпоративных изменений, мониторинг ковенант по кредитным договорам, ответы на запросы аналитиков, регулярная работа с рейтинговыми агентствами, личные встречи и презентации — все это требует постоянного и усиленного внимания и контроля. У нас в планах до конца этого года не только создать отдел и наладить его взаимодействие с параллельными службами, но и подготовить корпоративные правила раскрытия информации, отражающие наработанный опыт и политику ЛенСпецСМУ в этой области.