



Интервью с региональным коммерческим директором *Thomson Financial* Патриком Тобиасом



Интервью с генеральным директором «Интерфакс Бизнес Сервис» Михаилом Матовниковым

## КОММУНИКАЦИИ — ПРЕЖДЕ ВСЕГО!

В конце 2005 г. ведущий поставщик информации и технологических решений для международного финансового сообщества THOMSON FINANCIAL объявил о начале работы в России. Совместно с компанией «ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС» THOMSON FINANCIAL будет предоставлять информационные, консалтинговые и аналитические услуги для российских компаний. Чем должен заниматься IR-менеджер и почему эмитентам важно знать своих инвесторов и поддерживать с ними диалог, нам рассказали региональный коммерческий директор THOMSON FINANCIAL Патрик Тобиас и генеральный директор «ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС» Михаил Матовников.

**РЦБ** Расскажите, пожалуйста, почему *Thomson Financial* решил выйти на российский рынок?

**П. Т.** Российский рынок капитала всегда был интересен *Thomson Financial*, но только сейчас мы решили выйти на него в партнерстве с «Интерфакс Бизнес Сервис» с целью продвижения профессиональных услуг для компаний. С каждым годом все больше российских компаний заявляют о предстоящем проведении IPO, и в этом направлении *Thomson Financial* может оказать им

неоценимую помощь. Компания располагает уникальными возможностями для предоставления информации и выполнения решений, нацеленных на повышение эффективности работы корпораций и инвестиционного сообщества, а также продавцов и покупателей.

**РЦБ** Существует ли разница в оказании услуг по развитию взаимоотношения с инвесторами (*investor relations, IR*) между Россией, США, Европой?

**П. Т.** Что касается корпоративного управления и раскрытия информации, то пра-

вила *investor relations* универсальны и ничем принципиальным в других странах не отличаются. Значительная часть услуг *Thomson Financial* основана на фактах, а не на юрисдикциях. Речь идет об идентификации акционеров, которые не зависят от географического расположения компании. То же самое касается и подбора оптимальных акционеров (*targeting*) и т. д. Вместе с тем у *Thomson* как крупнейшей компании во всех мировых финансовых центрах имеются свои эксперты по локальным рынкам, что позволяет

ей оказывать услуги с учетом специфики конкретных стран.

**РЦБ** **Насколько, по Вашему мнению, в настоящее время востребована в России услуга investor relations?**

**П. Т.** Услуги IR очень нужны в России: отмечается значительный спрос со стороны не только российских эмитентов, но и, например, фондовых бирж. Многие компании остро нуждаются в идентификации своих инвесторов, анализе акционерной базы, организации road show и разработке индивидуального инструментария для

гам, основанным на фактах. Фактически услуги investor relations и финансового пиара были разведены. В этом отношении Россия заметно отстала.

Настоящая деятельность Thompson Financial в области IR разительно отличается от помощи при написании пресс-релизов, подготовке хорошей презентации, организации встреч с прессой и т. д. Дело заключается не в том, что Thompson — большая компания, а остальные — маленькие, а в том, что многие российские PR-агентства не могут устроить качественное

акционеров. Обычно выход компании на рынок капитала сопровождается необходимостью в создании IR-департамента, подчиняющегося напрямую финансовому директору. В результате в компании функционирует два подразделения, которые порой даже не пересекаются.

**Второй вариант:** компания находится на этапе становления. В этом случае с самого начала стараются создать communication office, отвечающий и за PR, и за IR. Как правило, их деятельность направлена на повышение внимания инвесторов к ценным бумагам компании, т. е. их интересы ближе к IR, чем к PR.

**И наконец третий вариант:** многие крупные компании имели IR-департаменты, работающие на «два фронта» — отечественный и международный. В настоящее время в таких компаниях происходит трансформация — они обнаружили, что с отечественными инвесторами также важно налаживать коммуникации, как и с западными.

**П. Т.** Что касается международных компаний, то IR-отдел, как правило, подчиняется финансовому директору. И если раньше деятельность IR понималась как процесс управления акционерной стоимостью компании, то сейчас сфера «отношений с инвесторами» касается также и долговых бумаг.

**РЦБ** **Из чего складывается вознаграждение сотрудников IR-службы в международных компаниях?**

**М. М.** Существуют разнообразные способы компенсации сотрудников, отвечающих за «связи с инвесторами». Категорически неправильно привязывать зарплату к стоимости акций компании. Главное при оценке работы IR-менеджера и при выплате вознаграждения — это так называемое performance base, т. е. число встреч или конференц-звонков, которое удалось провести с инвесторами, количество привлеченных инвесторов, изменение восприятия компании инвесторами и т. д.

Естественно, на первом этапе проводится так называемое perception study, а именно выясняется, что думают инвесторы в данный момент о компании, после чего разрабатывается IR-стратегия. На втором этапе IR-менеджеры реализуют IR-стратегию и производят определенную

## IR — это не финансовый бизнес, а прежде всего коммуникации.

проведения скоординированной политики в сфере IR.

Кроме того, следует учитывать происходящие процессы на мировых рынках: замедление роста американской экономики, поиски зарубежными инвесторами новых путей расширения своего бизнеса. Безусловно, Россия — одна из таких возможностей.

Наконец российские инвесторы также начинают играть все большую роль на международных рынках, и иностранные эмитенты хотят познакомиться с их интересами и пожеланиями.

**РЦБ** **У таких крупных компаний, как Газпром, достаточно средств для создания собственных IR-подразделений, а небольшие компании не располагают такой возможностью и не могут привлечь консультантов уровня Thompson Financial. Не существует ли здесь противоречия?**

**М. М.** В этом нет противоречия. Крупнейшие корпорации могут хорошо понимать тот рынок, на котором работают, но плохо разбираться в местном или глобальном финансовых рынках. Поэтому компании «Интерфакс» и Thompson Financial готовы предложить каждому то, что ему нужно, — будь то простое раскрытие информации, доступное самым маленьким эмитентам, или проведение road show. Все зависит от целей, которые ставит перед собой компания. Как раз крупные эмитенты пользуются отдельно взятыми услугами. В конце концов, разделение труда никто не отменял.

**РЦБ** **Как Вы оцениваете текущую ситуацию на российском рынке IR?**

**М. М.** Для того чтобы лучше пояснить ситуацию, приведу следующий факт. Многие услуги, которые сейчас в России попадают в категорию investor relations, пользовались большим спросом в США и Европе в 1970 г. и позже, однако потом интерес эмитентом заметно сместился от подготовки материалов для инвесторов к услу-

road show в финансовых центрах Европы, организовать встречу с не просто с инвесторами, а с теми, для которых компания действительно может быть интересна, учитывая портфель активов инвестора, найти инвесторов для размещения акций или идентифицировать уже имеющихся владельцев акций компании. Еще сложнее обстоит с рынками долгового капитала. Знают ли российские эмитенты, кто владеет их еврооблигациями? Скорее всего, нет. Thomson Financial может помочь в получении информации о конкретных компаниях, фондах, инвестирующих в долговые бумаги на развивающихся рынках.

**РЦБ** **Каким образом сформированы IR-службы в России? Какими, по Вашему мнению, они должны быть в идеале?**

**М. М.** Сегодня в России встречаются компании, где существуют два IR-департамента: один отвечает за выпуск акций и работу с акционерами, другой — за выпуск облигаций. Но это, конечно, исключение из правил.

Могу привести несколько примеров, характеризующих ситуацию с развитием IR в российских компаниях.

**Первый вариант:** в компании существует давно работающий PR-отдел, который не очень удачно совмещает IR-функции. Порой специалисты такого отдела не могут ответить на базовые вопросы, например: сколько акций находится в свободном обращении, как ознакомиться с материалами, относящимися к собранию

## СПРАВКА О КОМПАНИИ

Thomson Financial — компания с выручкой 1,7 млрд долл. в год, предоставляющая информацию и технологические решения для мирового финансового сообщества и работающая в более чем 70 странах мира. Thomson Financial входит в Thomson Corporation, являющейся мировым лидером в предоставлении интегрированных информационных решений для более чем 20 млн компаний. Акции Thomson Corporation входят в листинг фондовых бирж Нью-Йорка и Торонто, выручка компании равна 8,1 млрд долларов в год.

верификацию этой стратегии через очередное *perception study*, чтобы выяснить, были ли достигнуты поставленные компанией цели. Все мероприятия преследуют основную цель — компания должна определиться в отношении того, чего именно она хочет добиться во взаимоотношениях с инвесторами.

**РЦБ Какими знаниями, на Ваш взгляд, должен обладать профессионал в области IR?**

**П. Т.** Идеальный IR-менеджер — это, условно говоря, бухгалтер-экстраверт. На самом

никогда не происходит. Сотрудники также могут специализироваться в зависимости от интересов компаний или инвесторов, которые в нее вкладывают средства.

Также существует разделение по географическому признаку: с французом лучше говорить по-французски, с англичанином — по-английски, а с японцем — по-японски.

**РЦБ Сейчас в России на рынке эмитентов отмечается избыточная ликвидность. Не возникнет ли какой-либо сложности с внедрением IR-услуг?**

## Услуги IR очень нужны в России: отмечается значительный спрос со стороны не только российских эмитентов, но и, например, фондовых бирж.

деле таких сотрудников, конечно, не бывает — либо одно, либо другое. В любом случае специалист по IR должен быть отличным продавцом, т. е. он должен продавать компанию, повышать стоимость ее акций.

**РЦБ Чему специалист по IR должен прежде всего уделять внимание?**

**П. Т.** Менеджер по IR так же, как и фермер, сильно зависит от того, что происходит в течение года. Если он в апреле занимается общим собранием акционеров и 95% времени тратит только на это, то где-нибудь в январе или осенью может большую часть времени общаться с клиентами. Но если просчитать в целом за год, то 60% — это будет общение, примерно 20% — это работа, связанная с выполнением регуляторных функций, и 20% — это техническая работа, связанная с подготовкой документов, презентациями, внутренним консалтингом и т. п.

**РЦБ Как Вы оцениваете перспективы развития услуг IR?**

**П. Т.** В основе развития профессии, наверное, будет лежать не столько расширение набора инструментов, сколько развитие тех каналов, через которые эти инструменты распространяются. Прежде всего речь идет об активном использовании Интернета: посредством его происходит веб-кастинг (трансляция всех корпоративных событий), интернет-конференции, на веб-сайтах появляются интерактивные документы и т. д.

**РЦБ Должна ли существовать специализация сотрудников в рамках подразделения, отвечающего за работу с инвесторами?**

**П. Т.** Специализация может быть по трем категориям: рейтинговые агентства, *fixed income* и *equity*. Внутри этих категорий дополнительного разделения практически

**М. М.** В любом случае мир сегодня уже изменился. Сегодня вы не получите деньги просто за то, что вы являетесь интернет-компанией, как это было возможно 5 лет назад. В настоящий момент инвесторы становятся более квалифицированными, все больше аналитиков работают не на селл-сайд, а на бай-сайд, т. е. уже заметно меньше полагаются на мнение продающей стороны. Соответственно, чем дальше эта ситуация будет развиваться, тем больше требований будет предъявляться к качеству ценных бумаг со стороны инвесторов. Никто не отрицает, что в мире много капитала, но так или иначе качество — важнейший аспект. И в этом плане развивающиеся страны неизбежно повторяют историю уже развитых стран.

**РЦБ Какие услуги компания планирует оказывать российским клиентам? Будет ли вы предлагать какую-нибудь специфику?**

**П. Т.** Безусловно, российский рынок сильно отличается от рынка США и Европы. В частности, уже можно говорить, что на рынке будет очень маленький *free-float* крупных компаний. Совершенно очевидно, что основные проблемы с которыми будут сталкиваться компании, могут заметно отличаться от типичных проблем западных рынков. Прежде всего следует отметить проблемы с прозрачностью, корпоративным управлением, надежностью всей структуры *investor relations*.

Основную часть, затрагивающую специфику деятельности российских компаний, берет на себя наш партнер — Интерфакс, который, несомненно, лучше знает местный рынок.

Период существования финансового пиара как такового на Западе уже пройден. В России, к сожалению, а может к счастью, эта тема еще очень актуальна. Здесь еще не сформированы азы коммуникации. Буквально единицы компаний понимают, что и как нужно сообщать инвесторам. Это не отработано даже на уровне информационных стандартов, а про уровень внутренней коммуникации говорить не приходится. В частности, сплошь и рядом в IR-офисах узнают новости о компании из газет. Для российских компаний та часть консалтинга, которая связана с выходом на международные финансовые рынки, коммуникациями и инвесторами, в течение еще очень длительного времени будет актуальной. Инвестиционные банки оказывают схожие услуги, но до определенного предела. Другими словами, IR — это не финансовый бизнес, а прежде всего коммуникации.

Наше партнерство с Интерфакс, можно сказать, оказалось идеальным. Например, у нашего партнера есть база данных «СПАРК», где указаны крупнейшие мажоритарные акционеры и номинальные держатели. В свою очередь в базе данных *Thompson Financial — IRChannel* — можно увидеть сотни миноритарных акционеров, владеющих АДР, но нельзя найти информацию о мажоритарных акционерах и крупных российских портфельных инвесторах. При соединении такой информации можно получить полную картину. То же самое касается многих продуктов, например *perception study*. Для крупных международных компаний имеет смысл делать глобальную *perception study*, включая Россию.

**РЦБ Какая российская компания, на Ваш взгляд, имеет лучший IR-департамент?**

**М. М.** Лидерами достаточно обоснованно считаются несколько компаний, акции которых многие годы обращаются на мировых рынках, и структуры, совсем недавно вышедшие на рынки капитала. Впрочем, за последнее время во многих компаниях качество работы IR-департаментов существенно выросло. Я думаю, через какое-то время мы увидим заметный прогресс и в эшелоне средних компаний. Отношения с инвесторами — это как раз та область, где эффект масштаба не обязательно влечет за собой повышение качества. Эффективность программы отношений с инвесторами зачастую является следствием не столько большого интереса инвесторов к компании, сколько, наоборот, необходимости активно привлекать внимание инвесторов к не самым известным эмитентам. ■