

Конкурс IR-кейсов 2008. «Как строить и поддерживать отношения с инвесторами».

Типовые проблемы и решения в IR до 2008 г.

Задача конкурса – создание профессиональной среды для качественного обмена опытом. При проведении этого конкурса мы старались избежать ситуаций, носящих рекламный характер, что нередко встречается на платных мероприятиях.

Оценка кейсов производилась практикующими специалистами. Все они – победители двух авторитетных рейтингов IR-специалистов: Thomson Reuters Extel Survey и IR Magazine в 2007 и 2008 годах. Имена авторов кейсов членам жюри не сообщались.

Каждый кейс оценивался ими по 4 показателям:

1. Ясное изложение ситуации;
2. Результативность принятых мер;
3. Неординарность принятых мер;
4. Степень применимости в других компаниях

Важно отметить, что в кейсах представлены программы действий отдельных специалистов.

Кейсы о построении отношений с инвесторами

IR. 2008

Типовые проблемы	Решения
Донесение информации до инвесторов	
Финансовый кризис в финансах компании и на международных рынках.	Эта тема актуальна сейчас. Рекомендации. IR-case.
Неверная интерпретация ответов руководства на вопросы инвесторов в процессе телеконференции	Рекомендации. IR-case
Донесение информации об ухудшении финансового состояния компании	Рекомендации. IR-case
Инвесторам сложно оценивать общеэкономические тенденции и динамику развития сектора.	Рекомендации. IR-case
Цифры о вложениях компании, которые нужно осветить, находятся под сомнением инвесторов.	Рекомендации. IR-case
Разница в английском и российском законодательствах по раскрытию информации.	Рекомендации. IR-case
Негативные настроения акционеров – физических лиц	Рекомендации. IR-case

Поиск инвесторов	
Позиционирование выгоды инвестиционного предложения на роуд-шоу в условиях критики инвесторов	Рекомендации. IR-case
Дисконт, предъявляемый к акциям российской компании, в сравнении с основными мировыми игроками отрасли	Рекомендации. IR-case.
IR-программы	
Низкая упоминаемость компании аналитиками	Рекомендации. IR-case
Снижение капитализации компании после IPO	Рекомендации. IR-case.
Необходимо быстро начать торги ценными бумагами	Рекомендации. IR-case
Низкая ликвидность акций 1	Рекомендации. IR-case
Низкая ликвидность акций 2	Рекомендации. IR-case
Снижение ликвидности ценных бумаг	Рекомендации. IR-case
Падение котировок из-за неоправданных ожиданий инвесторов после IPO	Рекомендации. IR-case
Инвесторы не знают о существовании Компании	Рекомендации. IR-case
Низкая узнаваемость компании среди мелких и якорных инвесторов, которые изначально не вкладывали в IPO	Рекомендации. IR-case
IR-поддержка слияния в условиях долгового кризиса	Рекомендации. IR-case
Организация IR службы	
Постановка работы IR-подразделения с нуля	Рекомендации IR-case
Построение системы отношений с инвесторами в период выхода на открытый рынок. 19-ая эмиссия.	Рекомендации IR-case
Подготовка производственных и финансовых результатов компании к распространению	Рекомендации. IR-case
Организация IR в крупном холдинге	Рекомендации. IR-case
IR в непубличной компании	Рекомендации. IR-case

Результаты конкурса опубликованы [здесь](#)

ЗАО "Интерфакс Бизнес Сервис"

Россия, 127006, Москва,
ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 2
Тел. (+7 495) 250-8036
Факс: (+7 495) 250-9457
E-mail: IR@interfax.ru