

Ноябрь 2006

НЕСМОТЯ НА РОСТ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ОБЛАСТИ INVESTOR RELATIONS, КАЧЕСТВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ IR-СЛУЖБ С ИНВЕСТИЦИОННЫМ СООБЩЕСТВОМ ПОКА ДАЛЕКО ОТ ОПТИМАЛЬНОГО

Исследование российской практики Investor Relations, проведенное компанией "Интерфакс Бизнес Сервис", стратегическим партнером в России и странах СНГ мирового лидера IR-решений для эмитентов компании Thomson Financial, показало, что пока в России основной аудиторией IR-служб компаний являются аналитики инвестиционных банков, а российские институциональные инвесторы, в отличие от своих западных коллег, пока проявляют мало интереса к изучению компаний, полагаясь на отчеты брокеров и технический анализ.

Результаты опроса аналитиков ведущих инвестиционных банков показывают, что наиболее серьезной проблемой большинства IR-служб является низкая адресность работы, плохое понимание потребностей своей аудитории. Менеджмент компаний пока слабо взаимодействует с инвестиционным сообществом, инвесторам доступна лишь фрагментарная информация, а профессионализм и оперативность работы российских IR-специалистов существенно отстает от мирового уровня. Среди форм IR-активности преобладают дистанционные методы, в то время как инвесторы и аналитики предпочитают личные встречи. При этом наиболее ценной информацией для аналитиков инвестбанков является отчетность компаний по МСФО, а самым полезным источником – новостные ленты информационных агентств.

Вместе с тем, следует учитывать, что связи с инвесторами – новое для большинства российских корпораций направление деятельности и профессия Investor Relations в России уже появилась, но должно пройти определенное время, чтобы IR-обеспечение начало играть ту роль, которая отводится ему в западных компаниях.

Профессия IR-специалиста в России уже появилась, но уровень качества IR-служб различных компаний отличается на порядки, а профессионалов на рынке пока крайне мало

Массовый выход российских компаний на финансовые рынки, в частности, быстрый рост объемов первичных публичных размещений акций (IPO) привел к рождению в России новой профессии – специалист по связям с инвесторами. С другой стороны бум IPO и рост российского фондового рынка способствовали и началу встречного движения – интерес инвесторов как российских, так и иностранных к деятельности компаний заметно увеличился, а вместе с ним увеличились и информационные запросы инвесторов, наличие полной отчетности по МСФО более не считается достаточным свидетельством информационной открытости.

Эксперты компании "Интерфакс Бизнес Сервис" - российского стратегического партнера крупнейшего поставщика сервисов в области Investor Relations в мире - компании Thomson Financial – провели исследование, целью которого было оценить уровень удовлетворенности российских инвесторов качеством работы служб по связям с инвесторами российских компаний. В дальнейшем "Интерфакс Бизнес Сервис" планирует проведение регулярного мониторинга деятельности российских компаний в области отношений с инвесторами.

Для оценки текущей ситуации был проведен опрос трех основных категорий специалистов, вовлеченных в процесс общения с инвесторами.

Во-первых, были опрошены специалисты IR-служб российских компаний. Хотя было получено достаточно много ответов от компаний, представляется, что результаты данной части опроса нельзя экстраполировать на все российское IR-сообщество, так как в опросе сравнительно велика доля наиболее развитых компаний и среди ответивших компаний велика доля клиентов "Интерфакс Бизнес Сервис", что не может не исказить распределение ответов выборки. Тем не менее, полученных результатов достаточно, чтобы иметь возможность давать качественные оценки наиболее типичных практик работы IR-служб.

Уровень IR-служб российских компаний отличается на порядки: на одном конце спектра находятся крупнейшие российские компании, имеющие длительную историю присутствия на международных рынках капитала, а в другом конце – значительное число компаний, которые только сформировали такие службы и делают первые шаги к открытости.

Российские институциональные инвесторы, в отличие от своих западных коллег, проявляют мало интереса к изучению компаний, полагаясь на отчеты брокеров и технический анализ

Справедливости ради надо сказать, что и российские инвесторы не отличаются высоким уровнем профессионализма. Поразительно, но даже среди крупных инвесторов, инвестировавших сотни миллионов долларов в акции российских компаний, оказалось сложно найти компании, которые ведут самостоятельный анализ объектов своих вложений. Для большинства подобных инвесторов характерен крайне короткий инвестиционный горизонт, ориентация прежде всего на инструменты технического анализа и опора на исследования, получаемые от крупнейших брокерских компаний.

Второй частью опрошенной аудитории были именно российские инвесторы - конечные получатели информации о компаниях. Экспертами "Интерфакс Бизнес Сервис" были идентифицированы крупнейшие инвесторы в акции и ценные бумаги российских компаний из разных сегментов финансового рынка: компании, управляющие активами паевых, пенсионных фондов и других инвесторов, страховые компании, коммерческие банки, инвестирующие как свои средства, так и средства клиентов через механизм ОФБУ, крупные компании – инвесторы.

Таблица. Инвесторы в российские акции (российский buy-side)

Тип инвестора	Число инвесторов		Инвестиции		Инвестиции крупных*	
	всего	крупных *	млрд. руб.	млрд. долл.	млрд. руб.	млрд. долл.
Банки	500	30	240	8.9	210	7.8
Банки через ОФБУ/ДУ **	100	14	416	15.4	412	15.3
Страховщики	500	10	70	2.6	33	1.2
УК: ПИФы	434	40	287.0	10.4	233.4	8.4
УК: НПФ	244	23	287.4	10.4	267	9.6

* - Портфель более 1 млрд. рублей

** - включая облигации

Источник: оценки и данные Интерфакс-ЦЭА по состоянию на середину 2006 года

Наиболее плачевная ситуация наблюдается среди страховых компаний: для подавляющего большинства страховщиков из числа крупных инвесторов сама постановка вопроса о необходимости взаимодействия с компаниями показалась крайне удивительной. Ответить на вопросы анкеты нашла возможность лишь одна (!) компания.

Несколько лучше ситуация обстоит в коммерческих банках, но и тут подавляющее большинство опрошенных ответили, что не чувствуют никакой потребности в общении с компаниями-эмитентами. Значимое исключение составили несколько коммерческих банков, имеющих крупные ОФБУ или аффилированные управляющие компании и инвестиционные банки.

Среди профессиональных управляющих активами, как это ни странно, интерес к собственному анализу объектов вложений также невелик. Лишь несколько самых крупных управляющих компаний имеют аналитические отделы, которые занимаются не только техническим, но и фундаментальным анализом, однако и эти подразделения пока, судя по данным опроса, характеризуются достаточно пассивным подходом к получению информации от компаний.

Между тем, необходимо отметить, что в настоящее время крупные управляющие компании формируют собственные аналитические команды (buy-side analysts) и более активно

.....

осуществляют самостоятельный анализ деятельности эмитентов, ценные бумаги которых представляются им интересными.

Компаниям-эмитентам стоит учитывать, что многие (но не все) управляющие компании аффилированные с крупными инвестиционными банками, работают достаточно независимо от инвестиционных банков, ведут собственную аналитическую работу и, таким образом, при формировании контактных листов должны учитываться независимо от инвестиционных банков.

Последняя категория опрошенных – корпоративные инвесторы - представлена крупными игроками финансового рынка, но отличается крайне низким уровнем открытости и более ориентирована на приобретение не миноритарных пакетов акций, а сравнительно крупных долей в компаниях-эмитентах, дающих доступ, как минимум, к участию в совете директоров. Именно стратегический интерес таких инвесторов делает многих из них весьма заинтересованными в прямой работе с эмитентами, однако получить ответы ни от одной из таких организаций не удалось.

Российские институциональные инвесторы заметно отличаются от своих западных коллег низким уровнем интереса к общению с компаниями. Для IR-служб крупнейших российских компаний именно общения с иностранными институциональными инвесторами (а не инвестиционными банками) составляет большую часть повседневной работы, однако в России, по видимости, число возможных контактов подобного рода, похоже, вряд ли заметно превышает число респондентов нашей выборки и едва ли достигает 20.

Несмотря на пока еще низкий интерес большинства российских институциональных инвесторов к IR-деятельности отечественных компаний, многие инвесторы высказывали планы по усилению своих аналитических подразделений с целью повышения уровня фундаментального анализа, что в дальнейшем позволит таким инвесторам снизить зависимость от аналитики инвестиционных банков и генерировать оригинальные эксклюзивные инвестиционные идеи.

Пока именно аналитики инвестиционных банков и брокеров проявляют наибольший интерес к IR-деятельности компаний

При отсутствии активного интереса инвесторов к взаимодействию с компаниями-эмитентами наибольшую активность проявляют аналитики инвестиционных банков и брокерских компаний. Именно они по сути и являются на текущий момент главной аудиторией IR-служб внутри страны.

Мы идентифицировали все наиболее крупные инвестиционные банки и брокерские компании и поставили целью добиться ответов от всех крупнейших инвестиционных банков и обеспечить по возможности хорошее представительство брокерских компаний.

Стоит сказать, что аналитики оказались достаточно дисциплинированной и контактной аудиторией, активно и охотно отвечая на наши запросы. В итоге содержательные ответы были получены от представителей 17 организаций, среди которых представлены все ведущие инвестиционные банки. От некоторых банков поступило несколько ответов, поэтому общее число опрошенных аналитиков составило 20.

Аналитики, принявшие участие в опросе, занимаются анализом как компаний реального сектора (металлургия, химическая промышленность, телекоммуникации), так и банков; всего опрошенные аналитики оценивали компании 11 отраслей. Подавляющее большинство (16 из 20) исследуют работу достаточно большого количества компаний – свыше 10. Лишь трое из опрошенных аналитиков не дают рекомендации по ценным бумагам тех компаний, которые включены в сферу их внимания; две трети предлагают рекомендации по акциям, 9 – по облигациям, 6 – по обоим категориям ценных бумаг.

Большинство опрошенных аналитиков оценили уровень российских IR-специалистов как далекий от мирового

Экспертов "Интерфакс Бизнес Сервис" интересовало мнение аналитиков об уровне профессионализма сотрудников IR-служб российских компаний-эмитентов, оценка качества получаемой от этих служб информации, а также предпочтения и пожелания, касающиеся различных аспектов общения с представителями компаний. Результаты проведенного

исследования позволяют обоснованно судить о текущем уровне развития IR-деятельности отечественных компаний.

В целом общая оценка профессионализма IR-подразделений российских корпораций со стороны инвестиционного сообщества оказалось невысокой. Лишь 15% опрошенных аналитиков оценили профессиональный уровень специалистов по связям с инвесторами как близкий к мировому, а большинство полагают, что до мирового уровня отечественным IR-службам еще весьма далеко. Более высокую оценку IR-деятельности компаний склонны давать аналитики, специализирующиеся на телекоммуникациях и металлургии, предприятия других отраслей характеризуются как заметно менее подготовленные.

У большей части принявших участие в опросе имеется опыт общения с IR-подразделениями зарубежных компаний. Среди иностранных компаний, упомянутых в этой связи - ENEL, Fortum Telenor, Citigroup, American International Group, Wells Fargo, Thomson Financial, ConocoPhillips, BP, American Express, Bank of Austria, Societe Generale и ряд прочих.

В целом ответы аналитиков на вопросы были достаточно близкими, различия в ответах в большей степени отражали существующие отличия в подходах различных банков к работе с эмитентами.

Наиболее серьезной проблемой большинства IR-служб является низкая адресность работы, плохое понимание потребностей своей аудитории

В целом аналитики отмечают низкую адресность работы IR-служб большинства компаний, плохое понимание ими информационных потребностей и задач банков. Компании ни умеют сегментировать свою аудиторию, предоставляют всем единообразную информацию, которая к тому же не отвечает запросам пользователей.

Многие начинающие компании не понимают даже принципиального различия между инвесторами (buy-side) и аналитиками инвестиционных банков (sell-side), при проведении "встреч с инвесторами" многие приглашают на них именно аналитиков инвестиционных банков и не видят необходимости общаться с кем-либо еще.

Набор сведений, представляющих интерес для инвестиционного банка при подготовке аналитического обзора, который потом будет представлен инвесторам, существенно отличается от той информации, которую хотела бы получить управляющая компания, покупающая акции для своего портфеля.

Более того, и сами аналитики инвестиционных банков и брокеров обладают разным уровнем опыта в отрасли и решают разные задачи. Как минимум, можно выделить две группы аналитиков: более сфокусированных на построении моделей компании и оценку справедливой стоимости с одной стороны, и более ориентированных на поиск краткосрочных текущих возможностей для инвестирования, "инвестиционных идей" с другой стороны.

Между тем, на практике чаще всего корпоративные IR-службы проводят рассылку материалов и устраивают презентации без учета предпочтений слушателей, что существенно снижает эффективность их работы.

Как правило, узкоспециализированные аналитики инвестбанков (sell-side analysts), занимающиеся подготовкой обзорных материалов по какой-либо компании, нуждаются в более подробной информации, характеризующей не только финансовое положение данной компании и среднесрочные прогнозы ее развития, но и общие отраслевые тенденции, возможные законодательные изменения и т.д.

Именно аналитики этой категории оказались наиболее заинтересованы в сотрудничестве с "Интерфакс Бизнес Сервис" в проведении данного исследования, что, очевидно, обусловлено их большей осведомленностью о задачах и полезности IR-деятельности как таковой.

В свою очередь, прочие участники рынка, такие как управляющие компании и страховые компании, в большинстве случаев ориентируются на готовые аналитические продукты, созданные инвестиционными банками и компаниями. Они заинтересованы в понимании не только долгосрочных тенденций в развитии компаний и отраслей, но также в получении информации по текущей конъюнктуре.

Наиболее ценной информацией для аналитиков инвестиционных банков является отчетность компаний по МСФО, а самым полезным источником – новостные ленты информационных агентств

Несмотря на различия в подходах инвесторов к анализу деятельности компаний, и, соответственно, к той информации, которую они хотели бы получать от IR-специалистов, существует ряд общих закономерностей, касающихся их требований к раскрытию сведений о компаниях.

Оценка аналитиками степени важности сведений о компании

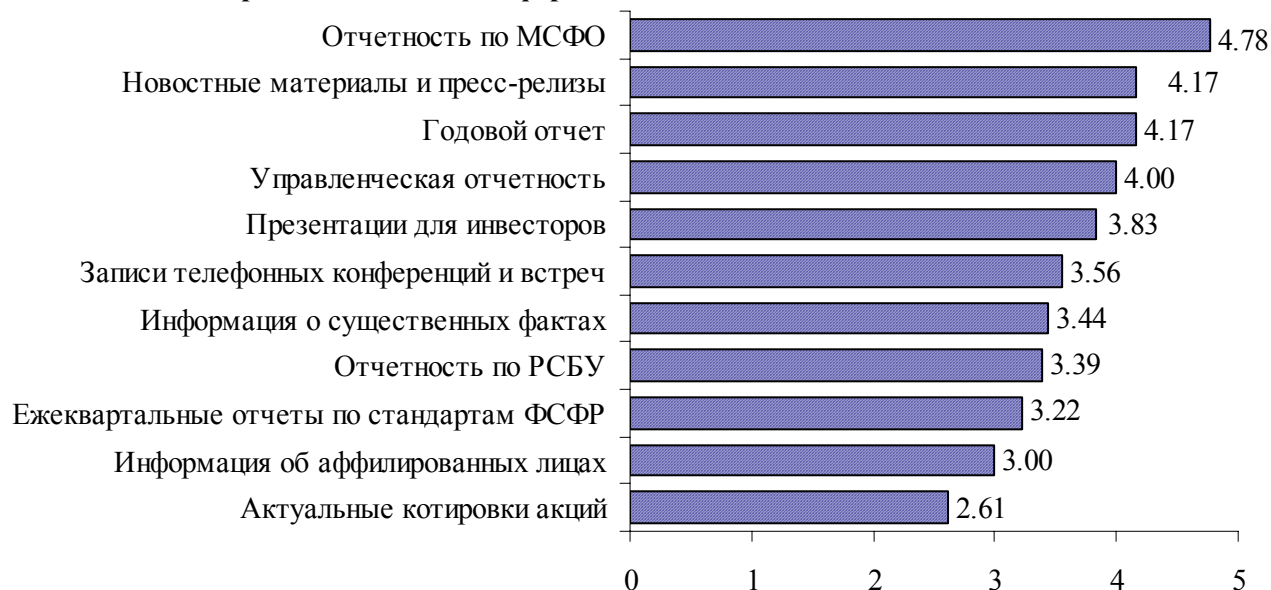


Источник: данные опроса аналитиков инвестиционных банков, проведенного "Интерфакс Бизнес Сервис"

Поскольку в основе принятия инвестиционного решения лежит понимание фундаментальных характеристик бизнеса компании, неудивительно, что к числу наиболее важных сведений аналитики относят стратегию развития и инвестиционную программу, которую намерена осуществлять компания. Кроме того, в числе важных аспектов – качество менеджмента, корпоративного управления, производственные показатели.

Какую же информацию и из каких источников должны получать аналитики, чтобы сформировать объективное представление о деятельности компаний?

Оценка важности различных видов информации

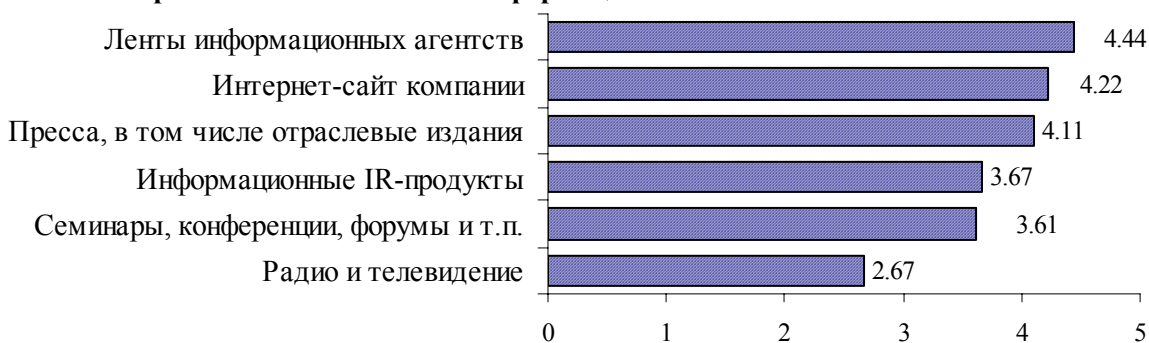


Источник: данные опроса аналитиков инвестиционных банков, проведенного "Интерфакс Бизнес Сервис"

Представителям инвестбанков было предложено оценить важность различных сведений о компаниях по пятибалльной шкале, и, как выяснилось, наиболее ценной информацией, которую они учитывают при формировании мнения об инвестиционной привлекательности той или иной компании, является ее финансовая отчетность по международным стандартам: средний балл по этому пункту составил 4,78. Чуть менее интересными для аналитиков оказались годовые отчеты и пресс-релизы компаний. Самыми малоинформативными были признаны текущие котировки акций. Что касается отчетности по российским стандартам, то она вызывает значительно меньший интерес (средний балл – 3,39).

При этом достаточно любопытным является тот факт, что в целом аналитики инвестиционных банков доверяют прогнозам самих компаний, касающихся их будущих финансовых показателей.

Оценка важности различных источников информации



Источник: данные опроса аналитиков инвестиционных банков, проведенного "Интерфакс Бизнес Сервис"

В свою очередь, из существующих источников информации наиболее полезными аналитики назвали новостные ленты информационных агентств, что свидетельствует о том, что инвесторы не получают достаточно оперативной информации от самих компаний.

Среди форм IR-активности преобладают дистанционные методы, в то время как инвесторы и аналитики предпочитают личные встречи

Согласно опросу, наиболее частыми проявлениями IR-активности компаний являются дистанционные методы – телефонные конференции и E-mail рассылки различных информационных материалов. С этим видом деятельности сталкивались 17 из 20 аналитиков инвестбанков. В то же время для подавляющего большинства аналитиков наиболее предпочтительная форма общения - личные встречи, а дистанционные методы не столь важны.

Наиболее часто встречающиеся формы корпоративной IR-активности



Источник: данные опроса аналитиков инвестиционных банков, проведенного "Интерфакс Бизнес Сервис"

Аналитики хотели бы получать информацию более оперативно и в большем объеме, чем это удается им в настоящее время

При подготовке аналитических отчетов специалисты инвестиционных структур явно испытывают дефицит информации, касающейся деятельности эмитентов ценных бумаг. Степень открытости менеджмента компаний для общения с инвестиционным сообществом оценивается невысоко - три четверти опрошенных аналитиков заявили, что им доступны лишь фрагментарные сведения о компаниях, при этом абсолютное большинство хотело бы получать дополнительную информацию.

Инвестбанки предпочли бы обновлять данные о компаниях достаточно часто: раз в неделю получать информационные материалы хотела бы половина участников опроса, раз в месяц - треть.

Требования к оперативности ответов на запросы, которые направляются эмитентам, также достаточно высоки. Так, допускают возможность подождать ответа в течение одного-двух дней 11 из 20 аналитиков, а 7 считают, что реакция со стороны компании должна последовать в течение того же дня.

Что касается формы подачи информации на встречах с инвесторами, то подавляющее большинство аналитиков хотели бы получать раздаточные материалы по результатам встречи, а также пользоваться записями встреч, выложенными в Интернете (кстати, Интернет-сайты по степени полезности в качестве источника информации признаются вторыми после новостных лент информационных агентств).

Представители инвестиционных банков придают большое значение личному общению с топ-менеджментом компаний, а от встреч с руководителями IR-служб многого не ждут

Непосредственное общение инвесторов с руководителями компаний является очень важным, а зачастую определяющим фактором при принятии инвестиционного решения. Результаты опроса подтверждают, что представители инвестиционных банков придают большое значение таким встречам. Почти все они готовы участвовать в выездных встречах на производственные площадки компаний, причем половина готова оплачивать соответствующие расходы из своего бюджета.

Представители инвестиционного сообщества хотели бы проводить такие встречи достаточно часто: 8 из 20 опрошенных с периодичностью раз в квартал, 4 – раз в месяц, 5 – раз в полгода. При этом инициатива проведения встречи может исходить с обеих сторон.

Что касается места проведения мероприятия, то подавляющее большинство аналитиков вполне устраивает офис или производственные объекты компании, а меньше всего привлекают курорты, в том числе, зарубежные.

При этом на встречах практически все аналитики хотят видеть представителей топ-менеджмента компании. Более чем для половины представителей инвестсообщества важным является общение со специалистами планово-финансового подразделения. Что характерно, с руководителями IR-служб хотят встретиться всего 6 из 20 опрошенных представителей инвестбанков.

Представители компании, которых аналитики хотели бы видеть на встречах



Источник: данные опроса аналитиков инвестиционных банков, проведенного "Интерфакс Бизнес Сервис"

К присутствию на встречах журналистов около половины аналитиков относится нейтрально, однако многие считают нежелательным их участие в подобных мероприятиях. Аналитики полагают, что количество приглашенных на встречу лиц не должно превышать 10.

Особое внимание представители инвестиционных структур уделяют неформальному общению, возможному в ходе встреч. Две трети опрошенных аналитиков считает его неотъемлемой частью мероприятий или оценивают как самый продуктивный способ общения, что также свидетельствует о недостаточно высокой эффективности работы IR-подразделений, занимающихся подготовкой официальной части встреч.

Усложнение инструментария работы IR-служб требует все более детального понимания интересов и принципов работы своих контрагентов

В то же время компании начинают постепенно разнообразить методы работы с инвестиционным сообществом. Традиционные рассылки и встречи с аналитиками постепенно дополняются новыми приемами: например, компании начинают предлагать аналитикам визиты на место ведения бизнеса.

Стоит сказать, что только два респондента в нашей выборке не проявили никакого интереса к возможности выезда на место ведения бизнеса компании, но и однозначное "да" сказали только половина опрошенных. Еще менее однородная картина складывается в отношении готовности банков самостоятельно (а не за счет компаний-эмитентов) оплачивать подобные поездки: категорически не согласны всего 3 респондента, но и однозначно согласны всего 5. Кроме того, компаниям стоит учитывать, что у некоторых банков существует практика поездок исключительно за свой счет.

Что касается такого деликатного вопроса, как получение подарков от компаний, то две трети опрошенных аналитиков сочли возможным принять недорогой подарок, а треть не допускает такой возможности. При этом лимитов на стоимость подарков нет у подавляющего большинства, впрочем, по мере укрепления связей компаний и банков подобные лимиты должны будут появиться.

Компании пока не слишком интересуются результатами оценки их деятельности со стороны инвестиционного сообщества

Несмотря на то, что благоприятный имидж компании в глазах инвесторов может сыграть очень важную роль в увеличении стоимости ее бизнеса, на сегодняшний день осознание этого факта находится на низком уровне. Так, представители компаний не очень активно интересуются теми выводами и оценками, которые инвестиционные аналитики делают на основе полученных данных.

Большинству опрошенных аналитиков представляется важным ознакомить компании с результатами оценки их деятельности, однако ответную реакцию нельзя назвать адекватной. Так, ни один из аналитиков не признал, что компании постоянно отслеживают такие оценки и пытаются объяснить свою позицию. Большая часть представителей инвестбанков отмечают, что корпорации интересуются выводами аналитиков время от времени, а четверть считает, что компаниям эти выводы полностью безразличны.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС

Россия, 127006, Москва, 1-я Тверская-Ямская, д. 2

Тел. (+7 495) 251-00-50

Факс (+7 495) 250-94-57

E-mail: ir@interfax.ru

Web: www.interfax.ru, раздел *Investor Relations*

Компания "Интерфакс Бизнес Сервис" является стратегическим партнером **Thomson Financial** в России и странах СНГ по содействию в развитии отношений компаний с инвесторами (Investor Relations).

"Интерфакс" обладает уникальными возможностями по оказанию услуг в области IR: ресурсами ведущего российского информационного агентства, тесной связью с российскими институциональными и частными инвесторами, опытом работы с эмитентами и инвесторами в разных областях (раскрытие информации, рейтинги, кредитные риски, аналитика).

Thomson Financial (www.thomson.com) - это компания с выручкой \$1,73 млрд. в год, предоставляющая информацию и технологические решения для мирового финансового сообщества. Представляя самый широкий набор продуктов и услуг, Thomson Financial помогает своим клиентам в более чем 70 странах принимать оптимальные решения, работать эффективнее и достигать более высоких результатов.

Thomson Financial входит в Thomson Corporation, которая является мировым лидером в предоставлении интегрированных информационных решений для более чем 20 млн. компаний и профессионалов в сфере юриспруденции, бухгалтерской отчетности, налоговой деятельности, финансовых услуг, высшего образования, справочной информации, корпоративных электронных систем обучения и оценки сотрудников, научных исследований и здравоохранения. Thomson Corporation, имеющая выручку в \$8,10 млрд., входит в листинг фондовых бирж Нью-Йорка и Торонто.

Международная информационная Группа "Интерфакс" (Interfax Information Services Group) создает информационные продукты и средства коммуникации для принятия решений в политике и бизнесе. Группа, основанная в 1989 г., объединяет сеть национальных, региональных и отраслевых информационных агентств, работающих в России, других странах СНГ, в Китае, Центральной Европе. В "Интерфакс" (www.interfax.com, www.interfax.ru) входят компании и подразделения, предоставляющие новости, аналитические услуги, рыночные данные, фундаментальную информацию, разрабатывающие программные решения.

"Интерфакс-ЦЭА" готовит регулярные статистические и аналитические продукты по различным сегментам финансового рынка России и стран СНГ, предоставляет информацию о деятельности российских институциональных инвесторов. Среди продуктов компании - ежедневные прогнозы и отчеты о состоянии различных сегментов финансового рынка, рейтинги российских банков и страховых компаний, выпускаемые под брендом "Интерфакс-100", и а также рейтинги банков и страховых компаний стран СНГ - "Интерфакс-1000".

Партнером "Интерфакса" по рейтинговому агентству **Moody's Interfax Rating Agency**, которое занимает лидирующие позиции на российском рынке рейтинговых услуг, является международное рейтинговое агентство **Moody's Investors Service**.

Совместно с компанией **Experian**, мировым лидером в сфере информационных решений для бизнеса, создано кредитное бюро **"Эксприан-Интерфакс"**, занимающееся предоставлением информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками обязательств по кредитам.

Входящей в состав Группы специализированной аналитической службой **"Интерфакс-АКИ"** создана крупнейшая в России информационно-аналитическая база данных по компаниям – **СПАРК**, объединившая сведения по всем зарегистрированным в России юридическим лицам.

Настоящий материал является интеллектуальной собственностью компании "Интерфакс Бизнес Сервис". Все интеллектуальные права Компании охраняются в соответствии с законодательством Российской Федерации. Ни одна часть этого материала не может продаваться, воспроизводиться или распространяться без письменного согласия Компании. Вся информация, содержащаяся в настоящем материале, получена "Интерфакс Бизнес Сервис" из источников, которые Компания считает достоверными. В связи с возможностью технической ошибки или ошибки персонала, а также других факторов Компания не гарантирует абсолютной надежности представленной информации. Любые суждения, содержащиеся в материале, должны рассматриваться исключительно как мнение экспертов Компании, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг / инвестиционных паев или по использованию каких-либо финансовых инструментов.