

Мастер-класс по подготовке годовых отчетов

ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ XI КОНКУРСА ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ РТС

ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС

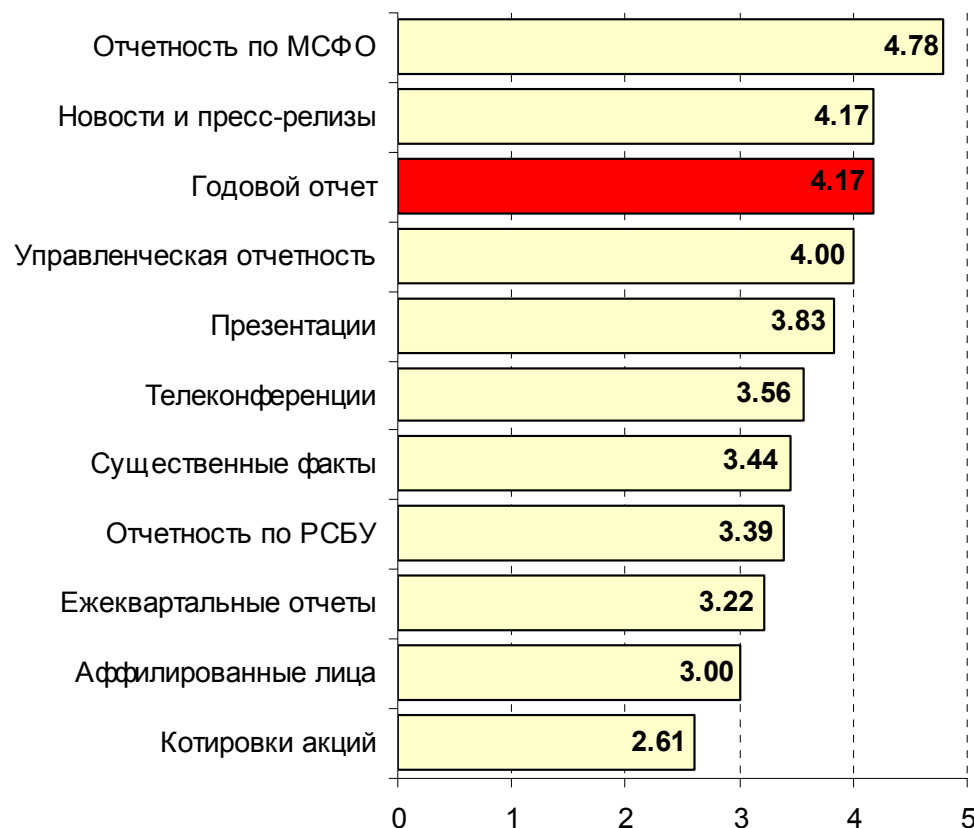
Что такое «работающий» годовой отчет?

14 ноября 2008 года

Михаил Матовников
генеральный директор
Интерфакс Бизнес Сервис

Годовой отчет – главный документ?

В России:



Источник: опрос аналитиков инвестиционных банков, проведенный «Интерфакс Бизнес Сервис»

За рубежом:



Уоррен Баффет,
“Berkshire Hathaway”

Вопрос: Почему у Вас в офисе нет компьютеров?

Отчет: А зачем они, если я всего лишь с карандашом в руках анализирую годовые отчеты?

Наилучшая практика...?

Годовой отчет Berkshire Hathaway:

«На того, кто читает годовые отчеты компании Berkshire Hathaway, производит большое впечатление тот факт, что Уоррен Баффет свободно цитирует Библию, Джона Мейнарда Кейнса или Мей Уэст. К годовым отчетам, которые составляет Уоррен Баффет, наиболее применима такая характеристика: чрезвычайно интересное чтение. Каждый отчет состоит из 60-70 страниц предельно сжатой информации: никаких рисунков, никаких цветных графиков, никаких диаграмм. Тот, у кого хватит сил начать чтение годового отчета компании Berkshire с самой первой страницы и не отрываясь дочитать его до конца, будет вознагражден значительной порцией финансовой проницательности, непринужденного юмора и смелой честности. Баффет очень откровенен в своих отчетах. Он подчеркивает как положительные, так и отрицательные аспекты состояния дел в компании Berkshire Hathaway. По глубокому убеждению Уоррена Баффета, люди, которые владеют акциями Berkshire Hathaway, являются полноправными владельцами всей компании. Именно поэтому он сообщает им ровно столько информации, сколько сам хотел бы знать, если бы был на их месте.»

из книги *"Уоррен Баффет: как 5 долларов превратить в 50 миллиардов. Стратегия и тактика великого инвестора"*

Почему годовые отчеты не работают?

Рецепты неудачи

- ❖ Много дизайна – **мало содержания**
- ❖ Нет анализа – **голые данные**
- ❖ Очень много **ненужной информации** – сложно найти нужные сведения
- ❖ **Плохо структурированный** отчет – информация находится не на том месте, где ее ожидает найти пользователь
- ❖ «Все хорошо прекрасная маркиза!» - отсутствует обсуждение проблем, демонстрируются **только успехи**
- ❖ Отчет соответствует **минимальным** требованиям ФСФР
- ❖ Отчет сфокусирован на **нерелевантных** для инвестора вещах, наилучшая практика в США не обязательно применима для российской компании
- ❖ Отчет «интровертен» - **нет контекста** экономики, отрасли, конкуренции, т.е. того, что во многом определяет успех компании
- ❖ Отчет **мало отличается** содержательно от отчетов других компаний
- ❖ **Не раскрывается** ключевая информация

Как улучшить отчет?

Подготовительная стадия

- ❖ Провести **опрос инвесторов и аналитиков**: что им важнее всего в отчете
- ❖ Провести **собственный анализ** компании и отрасли
- ❖ Выделить **уникальные преимущества** компании
- ❖ Честно ответить на **сложные и неприятные вопросы**

Написание отчета

- ❖ Определить **ключевые идеи** отчета и строить текст от них, а не от типичного плана
- ❖ Максимально широко и полно **представить контекст** бизнеса компании
- ❖ Структурировать и наполнить текст в соответствии с **пожеланиями инвесторов**
- ❖ Ответить в тексте на **все (в том числе неприятные) вопросы к компании**

Распространение отчета

- ❖ Сделать **интерактивную версию**, причем главное – downloads данных (Баланс, ПиУ)
- ❖ Анализировать **результаты использования** интерактивного отчета!
- ❖ Организовать **службу доставки** отчета по запросу, а также адресную доставку важным пользователям

Михаил Матовников

генеральный директор
ЗАО «Интерфакс Бизнес Сервис»
Первая Тверская-Ямская, д. 2
127006, Москва
Тел: +7 495 250-8036
Факс: +7 495 250-9457
Россия

mmatovnikov@interfax.ru

www.irconsulting.ru

www.e-disclosure.ru



"Интерфакс Бизнес Сервис" предоставляет эмитентам комплексные услуги в **сфере Investor Relations (IR)**. Этими услугами пользуются компании, которые хотели бы повысить свою привлекательность в глазах инвесторов, создать инвестиционный бренд, добиться увеличения стоимости акций, снизить стоимость заимствований, повысить известность в России и за рубежом, укрепить репутацию.

Клиенты ИБС и TF в 2006-2007 гг

Комплексные сервисы в области IR

Россия



Казахстан

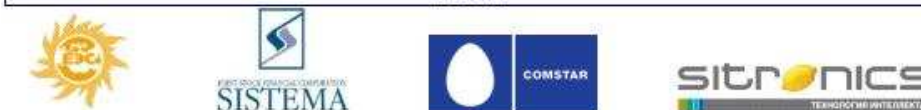


IR на долговом рынке и Rating Advisory



Базы данных для IR-службы

Россия



Украина



Базы данных для отдела корпоративной стратегии и M&A



Webcasting



Прочие сервисы



Около 50 клиентов в 3 странах СНГ
более чем в 10 отраслях.

IR-сопровождение эмитентов в RTS START