

Январь 2009



Анна Каминская,
Старший аналитик

Рекомендации по подготовке IR-релизов

Цель и результаты проведенной работы:

Целью работы являлась разработка практических рекомендаций по структуре и наполнению IR-релизов по различной тематике (IR-релиз в связи с публикацией финансовой отчетности по МСФО; IR-релиз в связи с публикацией финансовой отчетности по РСБУ; IR-релиз о факте/событии, имеющем важное значение для бизнеса компании).

Результатом работы являются подробные рекомендации, приведенные в основном разделе отчета, для решения компанией различных задач в ходе внешних коммуникаций с различными целевыми аудиториями.

Классификация IR-релизов:

1. IR-релиз в связи с публикацией финансовой отчетности по МСФО;
2. IR-релиз в связи с публикацией финансовой отчетности по РСБУ;
3. IR-релиз о факте/событии, имеющем важное значение для бизнеса компании:
 - Изменения в стратегии бизнеса Компании;
 - Изменение в составе менеджмента;
 - Обнародование производственных результатов;
 - Совершение инвестиционных сделок (привлечение финансирования, погашение обязательств);
 - Сообщения о ходе реализации инвестиционной программы / о завершении крупных инвестиционных проектов;
 - Сделки в сфере M&A (изменение состава активов);
 - иные поводы.

Структура релиза:

IR-релиз в большинстве случаев должен строиться по принципу «перевернутой пирамиды»: второстепенные детали должны располагаться в тексте ниже основных. Иными словами, любой материал должен строиться так, чтобы читатель, которому адресован релиз, мог быстро понять, о чем идет речь, не затрачивая времени на поиск ключевых данных по всему тексту.

Пресс-релиз должен иметь достаточно жесткую структуру:

- **Заголовок** (не более полутора строк при использовании шрифта Arial, 12 pt) – отражает наиболее важную и новую информацию релиза.
- Целесообразным будет вынесение основных результатов выделенным шрифтом, как показано на рисунке 1.
- **Первый абзац** (не более 6 строк, Arial, 12 pt) – без лишних деталей сообщает основную идею информационного сообщения, содержит элемент времени и указывает источник информации, а

также тикер компании. Первый абзац повторяет заголовок по смыслу, но, как правило, ему не идентичен, так как развивает и уточняет содержание заголовка.

Второй абзац (10-12 строк, Arial, 12 pt) – более подробно раскрывает суть сообщения и может содержать цитату одного из высших руководителей компании, в которой излагается отношение менеджмента к факту/событию.

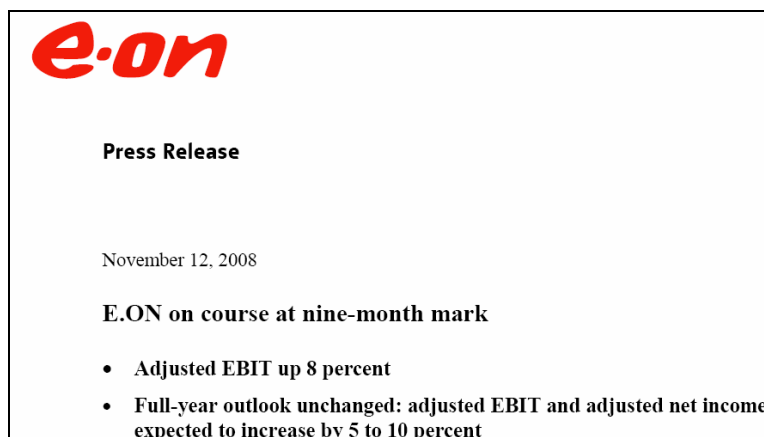


Рисунок 1.

В случае если это релиз по отчетности, то второй абзац содержит один-два ключевых показателя за отчетный период, объясняет природу их изменения, и содержит цитату одного из высших руководителей компании (CFO или иного релевантного руководителя), в которой комментируются соответствующие показатели и их динамика.

Возможные темы для отражения в цитате:

- динамика производственных показателей;
- причины изменения финансовых/производственных показателей;
- обеспеченность инвестиционной (ремонтной или иной) программы источниками финансирования;
- появление новых источников финансирования;
- назначение нового руководства;
- заключение долгосрочных партнерств;
- темпы и успешность введения RAB, влияние на финансовые показатели;
- текущее состояние рынка технологических подключений;
- **действия компании в условиях финансового кризиса, меры по обеспечению стабильной работы предприятия.**

Возможные варианты:

«Компания обладает значительным иммунитетом к нестабильности на мировых рынках, поскольку бизнес компании ориентирован на внутренний спрос. Компания имеет сильные позиции в регионах присутствия. Филиалы компании занимают доминирующее положение на рынке оказания услуг по передаче электроэнергии и являются сетевыми организациями первого уровня».

«С 2008 года стратегия развития компании направлена на привлечение инвестиций для целей модернизации производственных активов. Компания намерена добиться снижения износа электросетевого оборудования до уровня развитых стран (40-50%) и создания резерва электрических мощностей в объеме, опережающем развитие экономики на 3-5 лет. Компания намерена увеличивать свою рыночную долю в регионах деятельности и повышать эффективность. С этой целью мы планируем выкупать у муниципальных властей принадлежащие им электросети».

«В секторе наблюдается некоторое сокращение крупных заявок на техприсоединение из-за банковского кризиса. Однако мы находимся в более защищенной позиции, поскольку доля

платы за присоединение в наших доходах незначительна и основные доходы ожидаются благодаря внедрению системы RAB, на которую переходят филиалы нашей компании с 2009 года».

Таблица с основными показателями (для релизов по финансовой отчетности) – должна иметь достаточно стабильный формат, призванный отражать как показатели отчетности, так и аналитические коэффициенты. Таблица должна заполняться полностью, содержать все традиционно публикуемые компанией показатели, даже если какой-то из них снизился/ухудшился в отчетном периоде. Также хорошей практикой является приведение ссылки на ежеквартально обновляемую таблицу на сайте компании с наиболее полным набором аналитических показателей. Выбор конкретного набора показателей для публикации в релизах зависит от предпочтений компании.

Важно не забывать, что честность и полнота отражения информации – залог лояльного отношения инвесторов к компании. Однажды начав раскрывать определенный набор финансовых/аналитических показателей, не стоит в дальнейшем его сокращать (оставляя при этом только показатели, улучшившиеся в данном отчетном периоде).

Образец информационного наполнения таблицы по финансовой отчетности (для компаний распределительного сектора):

- Обязательные показатели
- Факультативные показатели

Наименование показателя	Отчетный квартал	Сопоставимый квартал предыдущего года	II / III, %	Период с начала текущего года	Сопоставимый период предыдущего года	V / VI, %
I	II	III	IV	V	VI	VII
Финансовые показатели						
Показатели отчета о прибылях и убытках						
Выручка, млн. руб.						
в т.ч. доходы от передачи э/энергии						
доходы от технол. подключения						
Себестоимость, млн. руб.						
ЕБИТДА, млн. руб.						
Операционная прибыль (ЕБИТ), млн. руб.						
Чистая прибыль, млн. руб.						
Чистая прибыль на акцию, руб.						
Показатели баланса						
Активы (валюта баланса), млн. руб.						
Денежные средства, млн. руб.						
Депозиты в банках и иные ликвидные финансовые активы, млн.руб.						
Финансовый долг, млн. руб.						
Процентные платежи, млн. руб.						
Аналитические показатели						
Рентабельность по ЕБИТДА,%						
Рентабельность по операционной прибыли,%						
Рентабельность по чистой прибыли, %						
ROE, %						
ROA, %						
Коэффициент текущей ликвидности, %						
Выручка / численность персонала						
ЕБИТДА / численность персонала						

Чистый долг, млн. руб.
Доля краткосрочного долга в общем объеме финансового долга, %
Финансовый долг / EBITDA
Чистый долг / EBITDA
Финансовый долг / Собственный капитал
EBITDA / Процентные платежи
Средневзвешенная процентная ставка по кредитному портфелю компании (на конец периода), %
Рыночная капитализация (на конец периода), млн. руб.
Доходность RAB, %

Образец информационного наполнения таблицы при публикации производственных показателей (для компаний распределительного сектора):

Показатель	Отчетный квартал	Сопоставим ый квартал предыдущего года	II/III, %	Период с начала текущего года	Сопоставимый период предыдущего года	V/VI, %
I	II	III	IV	V	VI	VII
Производственные показатели						
Передача электроэнергии, МВт*ч						
Отпуск электроэнергии, МВт*ч						
Суммарная новая присоединная мощность, МВА						
Протяженность линий электропередачи, км						
ВЛ 110 кВ						
ВЛ 35 кВ						
ВЛ 6-10 кВ						
ВЛ 0,4 кВ						
Суммарная мощность подстанций, МВА						
ПС-110 кВ						
ПС-35кВ						
ТП 6-35/0,4 кВ						
Уровень износа оборудования:						
сети						
подстанции и т.д.						
Стоимость выполненных ремонтных работ, млн.руб.						
сети						
подстанции и т.д.						
Потери в сетях, МВт*ч и %						
Численность персонала, тыс.чел.						

Аналитическая часть финансового релиза – перечисление и анализ всех ключевых событий и факторов, которые оказывали влияние на бизнес в течение отчетного периода.

Факторный анализ доходов и затрат:

- составляющие выручки;
- составляющие себестоимости;

Анализ изменения объемов и структуры активов и пассивов;

Анализ изменения долговой нагрузки и уровня ликвидности активов компании;

Текущий статус всех значимых проектов;

Изменение в регулировании отрасли и тарифов;

Изменения в компании (назначения новых руководителей; создание комитетов при Совете директоров либо создание иных органов управления; вхождение в состав Совета директоров независимых директоров; ...)

Прогнозная информация – данный раздел содержит краткое видение компанией перспектив развития своего бизнеса, динамики своих профильных рынков, доступности инвестиционных источников. Прогнозная информация может быть выражена в виде цитаты руководства компании.

Примеры прогнозной информации, публиковавшиеся российскими компаниями:



05.02.2008 – Группа компаний Рамблер Медиа в преддверии итогового отчета объявляет предварительные, неаудированные финансовые результаты за 2007 год (ссылка на документ: http://www.rambler.ru/doc/company_news/837). Выдержка из документа:

" ... Перспектива на 2008 год

В перспективе Рамблер стремится к тому, чтобы стать любимой домашней (основной интернет) страницей россиян и «точкой входа» в Интернет. Цель Группы компаний – достичь самого большого количества российских пользователей с постоянным IP-адресом посредством создания наилучшего сочетания поиска, коммуникаций, медиа и развлечений на одном портале.

Стратегические инициативы также предполагают увеличение возможностей поиска за счет внедрения вертикального поиска, поиска медийного контента, а также выдачи ссылок на запросы с учетом региона, в котором находится (осуществляется поиск) пользователь.

В 2008 году Рамблер планирует увеличить свою долю на российском рынке Интернет-рекламы. По оценкам Рамблера, рост Интернет-рекламы на российском рынке продолжится и составит в 2008 году около 50 %, достигнув 400 миллионов долларов США с примерно равными долями контекстной и баннерной рекламы.

В 2008 году Группа компаний ожидает получить выручку в размере 100 – 110 миллионов долларов США и дальнейшего увеличения прибыльности. ... "



15.07.2008 - Новолипецкий металлургический комбинат публикует операционные результаты за второй квартал 2008 года (ссылка на документ: http://www.nlmk.ru/media_centre/press_releases/id-589.html). Выдержка из документа:

" ... 4. Прогноз

В связи с ростом стоимости металлургического сырья в 1 полугодии 2008 года произошло повышение цен на металлопродукцию. В 3 квартале ожидается замедление роста цен. В конце года не исключена незначительная коррекция цен в сторону понижения.

На фоне благоприятной конъюнктуры мы ожидаем увеличения основных финансовых показателей Компании во 2 квартале 2008 года, как относительно 1 квартала 2008 года, так и аналогичного квартала прошлого года.

В целом по 2008 году мы ожидаем роста выручки от реализации относительно уровня 2007 года около 70%, и роста EBITDA около 60%. ... "

Поскольку информация является прогнозной, то численные ориентиры могут быть даны в виде диапазона (от ...до ...), также можно предоставлять несколько сценариев развития событий в экономике и в бизнесе компании, каждому из которых будут соответствовать свои прогнозные значения показателей.

Ключевые события – события в жизни компании, произошедшие за отчетный период: слияния и поглощения, заключения важных стратегических соглашений о сотрудничестве и т.д.

Информация о компании – один или два параграфа, необходимые для понимания приведенных сведений. Эта часть содержит общую информацию, необходимую для понимания доносимой информации: положение компании на рынке (с указанием наиболее важных производственных показателей и долей рынка), финансовое положение (объем выручки и чистой прибыли за последний отчетный период по МСФО), а также перечень основных производственных активов.

Пример:

Открытое акционерное общество «Межрегиональная распределительная сетевая компания ...» является основным поставщиком услуг по передаче электроэнергии и технологическому присоединению к электросетям в ... областях Российской Федерации.

С __ марта 200__ года ОАО «МРСК ...» представляет собой единую операционную компанию с центром ответственности в г. Москва, управляющую одиннадцатью региональными филиалами в приведенных выше областях. __ марта 2008 года осуществлен переход на единую акцию ОАО «МРСК ...», благодаря чему все акционеры РСК стали акционерами единой операционной компании.

Электросети компании общей протяженностью свыше _____ км расположены на территории площадью 459,8 тыс. кв км (2,7% от РФ) с численностью населения 15,35 млн. чел. (10,8% от РФ). Доля рынка компании в регионах присутствия составляет __%.

Производственный потенциал МРСК ... составляют 2 308 подстанций напряжения 35-11 кВ общей мощностью 30 366,3 МВА и 85 097 подстанций напряжения 6-10 кВ общей мощностью свыше 14227 МВА. Суммарный отпуск электроэнергии за 2008 составил _____ млн. кВтч.

Консолидированная выручка компании в 2008 году (МСФО) по сравнению с 2007 г. увеличилась на __% до _____ млрд. руб. EBITDA составила _____ млрд. руб. (+__% к показателю 2007 года). Капитализация компании по состоянию на 31.12.08 составила _____ млрд. рублей (_____ млн. долл. США). Стоимость чистых активов на эту же дату превысила _____ млрд. рублей.

Акции компании торгуются на биржах: ММВБ (код акций – ...); РТС, классический (код акций – ...); РТС, биржевой рынок (код акций - ...). Величина free-float составляет __%. Депозитарные расписки на акции компании (тикер Bloomberg - _____) обращаются на _____ бирже.

Ссылка на IR-раздел сайта (http://www._____.ru).

Контактные данные – раздел контактов каждого релиза содержит контакты подразделения компании, ответственного за отношения с инвесторами и акционерами, с указанием имен конкретных специалистов, их должностей, контактных телефонов и E-mail адресов. Кроме того, очень желательно приведение ссылки на IR-раздел корпоративного интернет-сайта компании и в случае публикации релиза по отчетности – ссылке на полную финансовую отчетность за период.

Disclaimer

Может содержать отказ от ответственности в связи с публикацией информации прогнозного характера, а также иные уместные юридические оговорки.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС

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

Тел. +7 (495) 647 8850

Факс +7 (499) 256 2520

E-mail: ir@interfax.ru

Web: www.interfax.ru, www.irconsulting.ru

Компания "**Интерфакс Бизнес Сервис**" является дочерней компанией Группы "Интерфакс" и специализируется на оказании сервисов и консалтинговых услуг в области отношений компаний с инвесторами (Investor Relations) в России и странах СНГ.

"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).

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 "**Экспириан-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.