

IR-РЕЦЕНЗИЯ ПО ИТОГАМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ НПП "ЛАЗЕРНЫЕ СИСТЕМЫ"



ДАННЫЕ О МЕРОПРИЯТИИ

Тематика: общая презентация НПП "Лазерные системы" для инвесторов

Количество слушателей: 35 человек

Дата: 2 Декабря 2009

Длительность: 15:00 – 17:00

Место: ММВБ

Доклады:

вступительное слово: **Геннадий Марголит**, вице-президент ММВБ

презентация НПП "Лазерные системы":

Алексей Борейшо, исполнительный директор

Елена Кочерова, финансовый директор

Евгений Орлов, коммерческий директор

Активность Q&A сессии: ~ 30 вопросов

СОДЕРЖАНИЕ IR-РЕЦЕНЗИИ

ВАЖНОЕ ПРЕДИСЛОВИЕ К IR-РЕЦЕНЗИИ	2
РЕЦЕНЗИЯ ПО ИТОГАМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ	3
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	9

ВАЖНОЕ ПРЕДИСЛОВИЕ К IR-РЕЦЕНЗИИ

В данном документе представлена экспертная оценка состоявшейся инвестиционной презентации, сформулированная финансовым аналитиком компании «Интерфакс Бизнес Сервис».

Основное отличие рецензии состоит в том, что она подготовлена сторонним специалистом, не связанным с организацией мероприятия.

Цель рецензии состоит том, чтобы показать направления для улучшения коммуникаций с инвесторами при проведении следующих мероприятий.

Задачи документа:

- ✓ сформулировать и предложить компании способы улучшения ее подходов к взаимодействию с инвесторами:
 - как можно улучшить презентацию компании
 - как можно повысить убедительность аргументов спикеров
 - получить мнения инвесторов о качестве подготовки и содержательной стороне проведенной презентации компании [доступно в расширенной версии]
- ✓ показать IR-инструменты, которые могут быть полезны при подготовке к следующим выступлениям перед потенциальными инвесторами.

Система оценки рассмотренных параметров, принятая в документе, характеризует степень удовлетворенности потенциального инвестора участием в мероприятии (с содержательной точки зрения):



- абсолютно не удовлетворенный инвестор



- слабая степень удовлетворенности



- умеренная степень удовлетворенности



- почти полностью удовлетворенный инвестор, за небольшими исключениями



- более чем удовлетворенный инвестор

РЕЦЕНЗИЯ ПО ИТОГАМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ

1. Команда менеджмента НПП "ЛАЗЕРНЫЕ СИСТЕМЫ" **спозиционировала** бизнес компании для инвестиционной аудитории.

Переход молодой инновационной компании к привлечению средств на открытых рынках – действительно сложное дело. Эта работа отличается от традиционного кредитования в банках во ВСЕХ существенных аспектах: требования к организации бизнес-процессов в компании и ее отчетности, способ нахождения инвесторов, форматы и наполнение инвестиционной документации, необходимость наличия подготовленных спикеров, порядок взаимодействия с потенциальными инвесторами (публичные мероприятия), порядок подготовки инвестиционных сделок и т.п.

Вопреки всем названным сложностям, первый опыт презентации компании успешно состоялся.

2. Содержание коммуникаций



Презентационные материалы

Компания представила довольно подробную презентацию, которая вызвала заслуженный интерес у аудитории. Эксперты понимают, что эта презентация была ознакомительной и не претендовала на полноту, сопоставимую с инвестиционным меморандумом.

Оценим отдельные содержательные параметры:

Насколько хорошо охарактеризован бизнес и его место в отрасли?

- ✓ в ходе презентации был продемонстрирован высокий инновационный потенциал компании, востребованность ее продукции и услуг не только в России, но и на международном рынке, уникальность команды специалистов, а также наличие международных сертификатов качества
 - ✓ сильной привлекательной чертой бизнеса компании является полный контроль над цепочкой добавленной стоимости применительно к выводимой на рынок продукции и грамотная защита интеллектуальной собственности
 - ✓ также компания раскрыла основных совладельцев бизнеса и их доли
- следует обратить внимание ...
- ✓ презентация компании не содержит динамики объемов продаж компании в натуральном выражении (например, можно было бы показать количество выполненных НИОКР по годам, объемы продаж автомобильной электроники, объемы продаж ключевой продукции в сегменте контрактного производства)
 - ✓ целесообразно было бы разделить структуру заказчиков компании на военных и гражданских (слайд «Структура выручки за 2009 год» недостаточно проясняет этот вопрос); показать динамику такой структуры за последние 5 лет
 - ✓ не охарактеризована конкурентная среда компании: с какими изделиями/разработками основных российских и западных конкурентов сопоставима продукция компании (либо показать ее абсолютную уникальность), по каким параметрам и насколько она лучше аналогов

Насколько привлекательна динамика финансовых и операционных показателей компании за последние 5 лет?

- ✓ привлекательными обстоятельствами представляются: (i) ожидаемая выручка компании в текущем году должна быть примерно на уровне предыдущего 2008 года, несмотря на кризис в российской и мировой экономике, (ii) планируемое заметное увеличение рентабельности по валовой прибыли, (iii) наличие положительной кредитной истории
- ✓ положительно на инвестиционной привлекательности компании сказывается умеренный объем накопленного финансового долга в размере 7,4 млн. рублей по состоянию на конец III кв. 2009 года (что соответствует долговой нагрузке на уровне ~5% от выручки-2009е), который все же является полностью краткосрочным

следует обратить внимание ...

- ✓ предыстория данных бухгалтерского баланса приведена за 3, а не за 5 полных лет (для инвесторов важно понимание трендов в развитии бизнеса, 3-летние ряды не позволяют сделать осмысленных выводов в этой связи)
- ✓ отчет о прибылях и убытках не был приведен, соответственно, не была показана величина и динамика показателя чистой прибыли, сложно оценить уровень процентной нагрузки на компанию; «скрытность» компании в этом вопросе порождает подозрения в высокой нестабильности рентабельности компании
- ✓ насколько можно судить на данный момент, компания не готовит финансовую отчетность в соответствии с МСФО, при этом планы/прогресс в подготовке такой отчетности озвучены не были
- ✓ уместно было бы отображение в презентации данных о налоговых льготах для резидентов Особой экономической зоны технико-внедренческого типа в г.Санкт-Петербурге:

Виды налогов	Общие условия	В границе ОЭЗ
Страховые взносы (вместо ЕСН)	34%	?%
Таможенные пошлины	в соответствии с таможенным тарифом	отсутствие пошлин и НДС на иностранные товары
Земельный налог	макс. 1,5%	0%
Транспортный налог	f(мощность двигателя, регион)	0%
Налог на имущество	2,2%	0%
Налог на прибыль <i>Расходы на НИОКР (при любом результате) признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат.</i>	20%	15,5%

Источники: http://spb.rossoez.ru/inf_oez/tax_facility, http://spb.rossoez.ru/inf_oez/customs_facility

Каковы долгосрочные перспективы бизнеса?

- ✓ продемонстрирована востребованность разработок компании, как по оборонной, так и по гражданской тематике; дано некоторое представление о заделе компании по перспективным разработкам (слайд «Собственные НИОКР»); позиции бизнеса выглядят защищенными и устойчивыми в долгосрочной перспективе
- ✓ компания продемонстрировала готовность развивать собственное производство, изложила планы по обзаведению собственными производственными и офисными площадями в ОЭЗ «Нойдорф»

следует обратить внимание ...

- ✓ предстоящий переход компании от инжиниринговой модели к производственной слушатели смогли понять только в ходе сессии вопросов и ответов, задавая спикерам компании прямые и конкретные вопросы по этому поводу
- ✓ остались неочевидны возможности компании по привлечению сравнительно длинных и дешевых кредитов в объеме 235 млн. рублей для финансирования строительства собственной административной и производственной базы

Насколько рационально действуют менеджеры компании?

- ✓ положительно воспринимается стремление менеджмента вести компанию к получению более стабильных и регулярных денежных потоков; бизнес, основанный на коммерциализации инновационной продукции собственной разработки, выглядит привлекательно с точки зрения будущих темпов роста финансовых показателей бизнеса

следует обратить внимание ...

- ✓ несмотря на довольно продолжительный период существования компании (>15 лет), в текущей фазе ее развития – с учетом необходимости выстраивания производственной бизнес-модели – сложно оценить способность имеющейся команды менеджмента к управлению столь серьезными изменениями в бизнесе

Открытость спикеров компании?

- ✓ во-первых, позитивно следует оценить сам факт проведения данной презентации для инвесторов (дебютное мероприятие такого рода для компании)
- ✓ в своих докладах спикеры компании довольно открыто представили бизнес, уровень открытости в рамках выступления перед аудиторией незнакомых, произвольных инвесторов, в целом представляется достаточным

Насколько рентабелен бизнес? Рентабельность инвестированного капитала?

- ✓ по этим вопросам ясности мало – как относительно абсолютных уровней, так и по динамике чистой рентабельности бизнеса, показателя ROE; причины указаны выше

Насколько велик денежный поток для акционеров?

- ✓ с учетом ожидаемых серьезных вложений в инфраструктурные объекты в течение периода времени как минимум до 2014 года, а также по причине необходимости обслуживания долга в течение 2013-2016 гг., компания не рассчитывает на получение значительных свободных денежных потоков в предстоящие 7-8 лет
- ✓ вместе с тем, для стратегического инвестора, заинтересованного поучаствовать в истории бурного роста, предложение компании является привлекательным (при условии более детального ознакомления с обоснованностью предпосылок представленной бизнес-модели; например, стоимость долга на уровне 15% годовых выглядит слишком оптимистично для компании на ранней производственной стадии, как, впрочем, и сама способность привлечь 4-5 летние кредитные ресурсы; инвестор обязательно поинтересуется, лежат ли в основе таких ожиданий компании реальные договоренности с конкретными кредиторами)

Имеет ли компания устойчивые рыночные преимущества?

- ✓ представленные разработки компании и наличие устойчивой «серьезной» клиентской базы позволяет сделать вывод о защищенности позиций компании на рынках России и за рубежом

Какова справедливая оценка стоимости бизнеса?

- ✓ сложно судить о стоимости бизнеса по представленным данным, следует обратить внимание предложенная компанией оценка на первый взгляд не выглядит слишком завышенной

В завершение обсуждения содержательных моментов презентации хотелось бы отметить уместность нумерации слайдов, для удобства обсуждения презентации с заинтересовавшимися инвесторами.

 **Рекомендация:** Перед презентацией провести опрос инвесторов и затем необходимо подготовить такую презентацию, которая позволит ответить на неочевидные вопросы инвесторов и аргументировать инвестиции в компанию НЕ с позиций руководства компании, а её будущих инвесторов.



Ответы на вопросы аудитории

В ходе секции вопросов и ответов из зала поступило порядка 30 вопросов.

Спикеры компании сумели продемонстрировать стремление к открытости в общении с инвесторами (в допустимых пределах).

Позитивно была воспринята готовность компании предоставить более подробную информацию в индивидуальном порядке, по e-mail.

При ответах на ряд вопросов ощущались задержки с ответами, неуверенность в сообщаемых фактах.

Отметим, что при ответах на вопросы инвесторов/аналитиков важно отвечать не на непосредственно заданный вопрос, но считывать истинные причины возникновения данного вопроса и отвечать на них.

Пример:

Вопрос: «Какая доля оборудования компании импортного производства?»

формальный ответ: «100%.»

Развернутый ответ: «100%. При этом у нас не возникает проблем ни с возможностью приобретения такого оборудования в США, поскольку [причина], ни с доступностью комплектующих так как [причина], ни с ограничениями по его использованию».

Сложно продумывать такие ответы «на лету», уместна домашняя работа.



Рекомендации: Перед следующими презентациями необходимо заранее готовить Q&A, т.е. перечень потенциальных трудных/неудобных вопросов аудитории и желательных ответов, для подготовки спикеров компании к выступлениям перед инвесторами/кредиторами.

3. Готовность спикеров компании к мероприятию



Наличие опыта публичных выступлений перед инвесторами

Данное выступление оказалось дебютным для спикеров. И опыт профессионального общения, а также общения с банками, малоприменим в ситуации публичного выступления перед большой аудиторией.

Скорее всего, в такой ситуации не стоило сразу идти с выступлением на ММВБ, где организаторы собирают высокопрофессиональную и очень требовательную аудиторию. Эти слушатели знакомы с выступлениями самых разных компаний (в том числе публичных) и, в силу наличия большого опыта, предъявляют высокие требования к презентациям компаний – соискателей инвестиций.

Для начала, вероятно, имело смысл потренироваться на более «простой» аудитории. Например, можно было бы организовать похожую презентацию перед участниками ассоциации частных инвесторов.



Восприятие докладов спикеров

Доклады спикеров вызвали впечатление недостаточно динамичных и харизматичных. Скорее всего, связано это с индивидуальной манерой изложения спикеров, не проходивших специальной подготовки к публичным выступлениям.



Рекомендация: Для успешных презентаций руководства компании необходимо провести тренинг выступлений перед инвесторами. Цель

такого тренинга научиться распознавать намерения инвесторов и находить выгодный для компании ответ.

4. Организация мероприятия



Должностной состав спикеров компании

Перед инвесторами выступили исполнительный, финансовый и коммерческий директора компании, что позволило представить бизнес компании инвесторам с разных точек зрения.

Целесообразно участие в мероприятии еще и технического специалиста – научного руководителя или технического директора компании – который может при необходимости более квалифицированно объяснить технические нюансы продукции компании и конкурентов. Важно в этом случае то, что по определенным вопросам слова «технаря» звучат более убедительно, нежели спикеров, не являющихся узкими специалистами в данной предметной области.



Сценарий презентации

Хорошей оценки сценарий презентации заслуживает по ряду причин:

- разумная последовательность докладов,
- их умеренная продолжительность.

Вместе с тем, возможности по улучшению сценария состоят в том, чтобы изначально предусмотреть большее время для ответов на вопросы. Следует обратить внимание, на практике длительность секции вопросов и ответов оказалась даже несколько больше, чем секции докладов спикеров.



Качество аудитории

Состав аудитории, присутствовавшей на мероприятии компании

Общее количество, чел.	34
Фонды (прямых инвестиций, венчурные)	21%
Управляющие компании	15%
Частные инвесторы	24%
Консультанты	25%
СМИ	15%

Источник: ММВБ

Организаторам мероприятия удалось обеспечить сбалансированный состав аудитории. 60-процентная доля инвесторов среди слушателей представляется хорошим показателем.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС

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

Тел. +7 (495) 647-88-50/ Факс +7 (499) 256-25-20

E-mail: IR@interfax.ru

Web: www.interfax.ru, раздел Investor Relations

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", 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.

Клиенты ИБС и TF в 2006-2008 гг. Около 50 клиентов в 3 странах СНГ более чем в 10 отраслях.

Комплексные сервисы в области IR	Базы данных для IR-службы
Россия 	Россия Украина
Казахстан 	Базы данных для отдела корпоративной стратегии и M&A
IR на долговом рынке и Rating Advisory 	Webcasting
	Прочие сервисы

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.