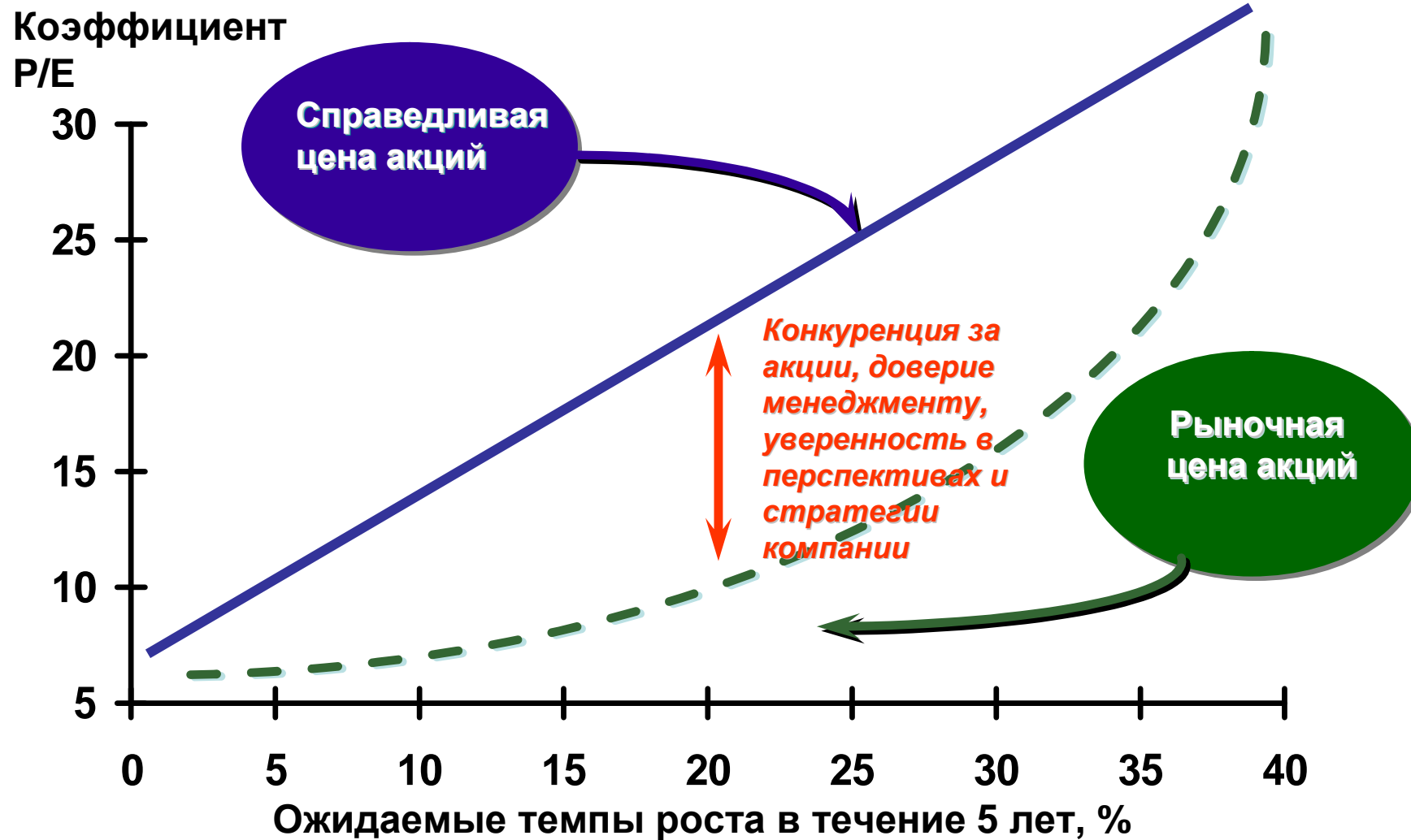


Современные технологии Investor Relations

19 октября 2006

Михаил Матовников, генеральный директор
«Интерфакс Бизнес Сервис»

ОСНОВЫ Investor Relations



Цели активной IR-программы

- Создание стоимости: более высокая оценка является результатом...
 - Ясности возможностей *органического* роста
 - *Последовательности* в действиях компании в прошлом и вероятном будущем
 - *Уверенности* в устойчивости модели развития компании
 - *Конкуренции* за акции
 - ...а значит, на нее можно влиять!

- Получение обратной связи от инвесторов для...
 - модификации истории инвестиционной привлекательности компании
 - поддержания доверия к менеджменту

- Обучение самой широкой, но адекватной аудитории институциональных инвесторов...
 - Изначально заинтересованных... эффективно *привлеченных*... постоянно *информируемых*
 - Наилучшее использование времени менеджмента на базе адекватной оценки важности каждого инвестора

	IR	PR
Принцип	Адресная коммуникация	Массовая коммуникация
Метод	Прямое убеждение	Влияние через мнение третьих лиц
Фокус	Институциональные инвесторы	Розничные инвесторы
Аудитория	Инвесторы, аналитики	Пресса
Инструмент	Встречи, конференции, звонки, раскрытие информации, IR-сайт	Отношения с прессой, интервью, пресс-конференции
Юридические ограничения	Существенные	Возможно обходить

Кроме коммуникации с инвесторами к сфере IR относится широкий блок вопросов финансовой направленности:

- q работа с инвестиционными банками по размещению ценных бумаг,
- q обеспечение корпоративных акций (собрание акционеров, слияния, поглощения, реструктуризации),
- q предотвращение враждебных поглощений и снижение рисков публичных компаний,
- q оценка перспектив компании на фондовом рынке,
- q работа на долговом рынке и с рейтинговыми агентствами.





Молчаливый период

- q Начинается с kick-off meeting (встреча компании, банкиров и юристов)
- q Запрет на коммуникацию за пределами опубликованных документов
- q Ограничения на рекламу, пресс-конференции, общение с журналистами.
- q Нельзя запускать новый сайт для инвесторов.
- q Нельзя начать программы коммуникации, но продолжать старые – МОЖНО!
- q ! Желательно до молчаливого периода установить как можно более профессиональную систему коммуникации и предоставить рынку максимум информации о компании.

Независимо от банкиров:

- q Анализ потенциальных акционеров
- q Общение с инвесторами: встречи, конференции, инвесторы на долговом рынке.
- q Работа с аналитиками.
- q Анализ контрагентов: инвестбанки и аналитики.
- q Профессиональные материалы для инвесторов, особенно те, что не делают в процессе IPO (например, сайт).
- q Создание истории раскрытия информации по широким каналам.
- q Подготовка менеджмента и сотрудников IR-службы.
- q Проработка альтернативных вариантов IPO.

Анализ базы акционеров компании

Анализ имеющихся инвесторов

На регулярной основе или в особой ситуации «сценарного анализа» анализ базы инвесторов включает:

- q Количественная оценка: структура портфеля инвестора и недавние изменения структуры вложений
 - q Качественная оценка: потребность инвесторов во встречах с менеджментом
 - q Опыт инвестиций: реакция инвестора в прошлом на похожие события в компании
- q Проанализировав имеющихся акционеров...
- q ...надо найти эффективный способ донести информацию как до текущих, так и до потенциальных инвесторов.

Зачем знать своих акционеров?

Анализ позиций компании на рынка капитала

- q Анализ изменений в базе акционеров

Предотвращение рисков

- q Своевременная идентификация фактов концентрации собственности на акции компании
- q Выяснение конечных собственников пакетов, находящихся в номинальном держании

Коммуникация компании

- q Расширение списка контактов компании
- q Уточнение приоритетов при планировании роуд-шоу и времени менеджмента
- q Снижение затрат на роуд-шоу за счет организации встреч только с реальными, а не с бывшими инвесторами

Работа на рынках капитала

- q Снижение зависимости от инвестиционных банков и комиссионных за организацию выпуска
- q Улучшение цены размещения акций при вторичных размещениях акций за счет налаживания общения с существующими инвесторами компании
- q Повышение капитализации компании за счет налаживания регулярной адресной коммуникации с инвесторами

Регулирование

- q Часто для получения одобрения той или иной сделки требуется получить одобрение иностранного регулятора, которое зависит от структуры акционеров.

Идентификация акционеров

Как устроен финансовый рынок?

Конечных инвесторов от компании отделяет значительное число финансовых посредников в России и за рубежом. Российское законодательство позволяет компании узнавать российских акционеров, однако за рубежом ситуация сильно отличается от страны к стране.

Выяснение истинных акционеров компании (shareholder ID) – услуга, которую компании или ADR-банки заказывают у специальных компаний.

И - Конечный инвестор компании



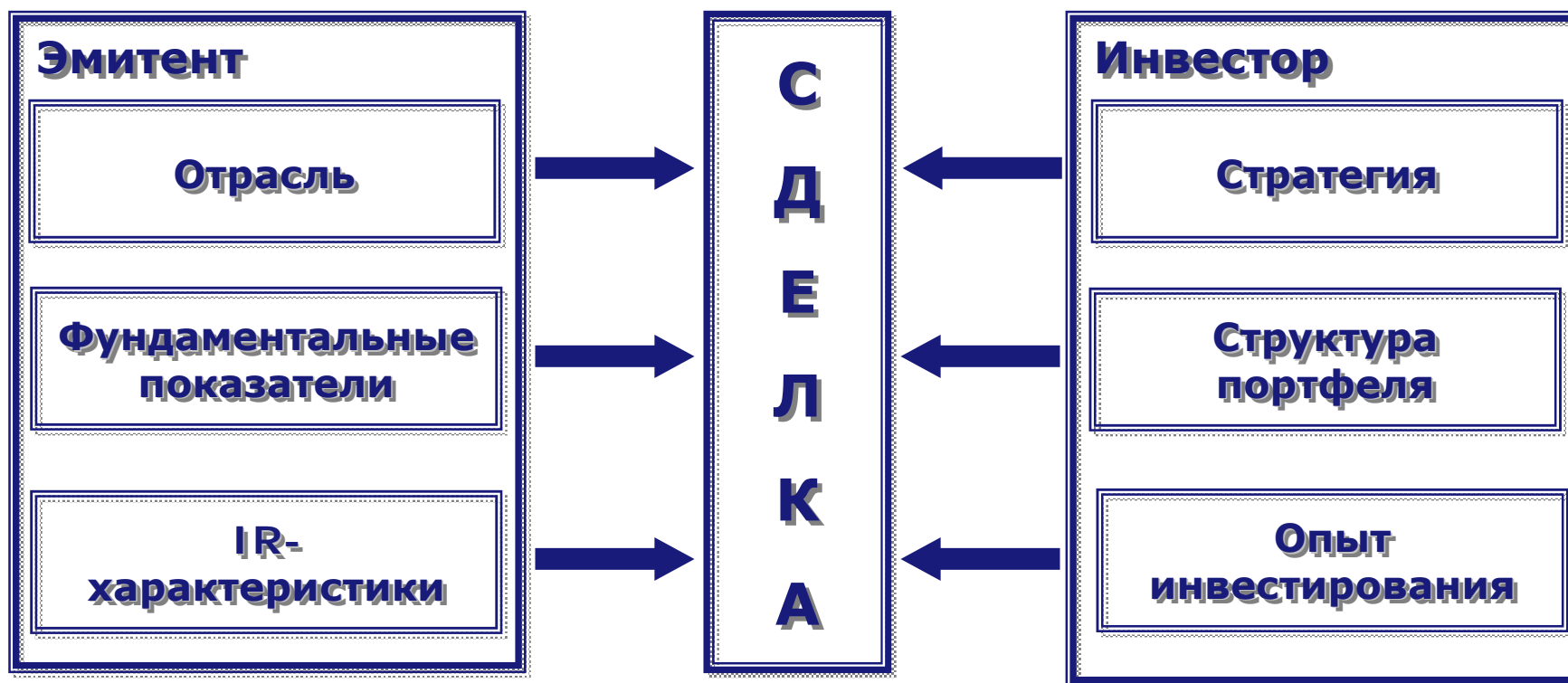
Поиск «своего» инвестора

Маркетинг компании

Инвесторы покупают акции компании не потому, что она принадлежит к той или иной отрасли!

Гораздо важнее для инвестора фундаментальные показатели компании.

Важно не забывать, что инвесторы интересуются не только финансами компании, но и другими ее характеристиками.



Где искать инвесторов?

Базы данных

□ Специализированные базы данных: IRChannel, ThomsonOne...

□ Базы данных инвестиционных банков

Кто инвестирует в Россию?

По данным публичного раскрытия информации:

Россия: 500 институциональных инвесторов

Россия: 1200 инвестиционных фондов

Инвестиционные фонды

Активы под управлением: \$1 092,1 млрд.

Инвестиции в российские акции: \$22,8 млрд.
(примерно шестая часть free float)

Доля российских активов в активах: 2,1%

Оборачиваемость портфеля:

средняя (33%-70%) – 39,1%

высокая (70%-100%) – 50,3%

Географическое распределение (по сумме):

Великобритания – 27,2%

США – 25,5%

Швеция – 12,8%

Германия – 6,2%

Доля 20 крупнейших фондов: – 36,3%

Россия в портфелях фондов

Доля активов в РФ	Число фондов	Активы в РФ, млрд.\$
от 0% до 5%	902	7 108.3
от 5% до 10%	146	3 005.1
от 10 до 25%	54	926.9
от 25 до 50%	81	7 789.3
от 50% до 75%	6	473.9
от 75% до 90%	6	844.2
более 90%	18	2 677.1

Источник: IRChannel, данные на конец 2005 г.

Инвесторов очень много, но IR-программа должна ориентироваться только на оптимальных для компании инвесторов, и не тратить деньги и время менеджмента впустую.

- q Инвесторы (Buy-side) очень сильно отличаются от инвестиционных банков и брокеров (Sell-side)

- q Инвестиционные банки фокусируются почти исключительно на отрасли, поскольку их доходы определяются *торговлей акциями и сделками*
 - q Цена IPO устанавливается относительно цен акций других торгуемых компаний сектора
 - q Сделки слияний и поглощений происходят почти исключительно в рамках одного сектора

- q Инвесторы (Buy-side) формируют портфель активов, а потому фокусируются не на отрасли, а на капитализации, индексах, стиле инвестирования
 - q Паевым фондам надо привлекать клиентов своими результатами, в том числе через финансовых консультантов
 - q Пенсионные фонды требуют от управляющих придерживаться заявленного стиля инвестирования
 - q Инвестору нужны позиции компаний в своих отраслях, а не рекомендации покупки-продажи или целевые цены
 - q Ключевые параметры при принятии инвестиционного решения – динамика цен акций и риск менеджмент

ЛУКОЙЛ И НОВАТЭК: Аналитики банков

Банки и Брокеры	Аналитики: НОВАТЭК	Аналитики: ЛУКОЙЛ
Bear Stearns	Marc McCarthy	Marc McCarthy
Credit Suisse	Вадим Митрошин	Вадим Митрошин
Deutsche UFG	Stephen O'Sullivan, Павел Кушнир	Stephen O'Sullivan, Павел Кушнир
DKW	Леонид Мирзоян	Леонид Мирзоян
Goldman Sachs		Michele della Vigna
HSBC		Anisa Redman
ING bank	Игорь Куренной	
JP Morgan		Bidzina Bejuashvili
Lehman Brothers		Tim Whittaker
Merrill Lynch	Erik Mielke	Erik Mielke
Morgan Stanley	Matthew Thomas	Matthew Thomas
Nomura		Xavier Grunauer
Raiffeisen Centrobank		Мадина Бутаева
Smith Barney Citigroup		Kathleen Boyle
UBS	Каха Кикнавелидзе	Каха Кикнавелидзе
Альфа-банк	Надежда Казакова	Надежда Казакова
АТОН	Стивен Дашевский	Стивен Дашевский
Банк Москвы	Владимир Веденеев	
ИБ "ТРАСТ"	Алексей Демкин	
Ренессанс Капитал	Adam Landes	Adam Landes
Тройка-Диалог	Олег Максимов	Олег Максимов
Уралсиб	Алексей Кормщииков	Caius Rapanu, Алексей Кормщииков

Ключевые фундаментальные показатели

q Капитализация (Микро, Малая, Средняя, Большая, Мега)

q Стоимость (Value)

- q Будущее P/E, EV/EBITDA, EV/Sales, P/B
- q ROIC, Margins, Working Capital

q Доход (Income)

- q Дивидендная доходность

q Рост (Growth)

- q Темпы роста выручки в ближайшее время
- q Темп роста дохода на акцию
- q Обратный выкуп акций
- q Долгосрочные темпы роста

q Долговая нагрузка (Leverage)

- q Total Debt / Total Capital
- q Кредитный рейтинги

Ключевые неэкономические показатели

□ Присутствие в индексах (RTSI, MMBБ, MSCI Russia, MCSI EM...)

□ Репутация

- Репутация менеджмента
- Корпоративное управление
- Социально ответственные инвестиции
- Другие «нематериальные» активы

□ Позиции в отрасли

- Доля рынка
- Лидер, Сильный преследователь, Отстающий, Кандидат на покупку, История «возвращения»

□ Краткосрочные перспективы

- Динамика цен акций (в
- Различия фактических и прогнозных показателей компании
- Пересмотр прогнозов развития

□ ... и наконец, отрасль компании

ЛУКОЙЛ И НОВАТЭК: Институциональные инвесторы

ЛУКОЙЛ	НОВАТЭК
Templeton Asset Management (Singapore) Ltd.	Fidelity Management & Research
JPMorgan Asset Management U.K. Limited	Julius Baer Investment Management LLC
Grantham, Mayo, Van Otterloo & Co., L.L.C.	T. Rowe Price International (UK) Inc.
Capital Research & Management Company	BlackRock Investment Management (UK) Ltd.
Baillie Gifford & Co.	William Blair & Company, L.L.C.
Charlemagne Capital (U.K.) Ltd.	T. Rowe Price International Inc. (Singapore)
DWS Investment GmbH	BankInvest A/S
Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft mbH	Batterymarch Financial Management, Inc.
Baring Asset Management Ltd.	Allianz Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH
Artisan Partners Limited Partnership	F&C Asset Management plc
Pictet Asset Management UK Ltd.	Wells Capital Management Inc.
Genesis Investment Management, LLP	AIM Management Group, Inc.
HSBC Halbis Partners (UK) Limited	American Century Investment Mgmt. (NY)
Morgan Stanley Investment Management (India) Pvt.	Swisscanto Asset Management AG
Jupiter Asset Management Ltd.	Standard Life Investments Ltd.
Fidelity Management & Research	M & G Investment Management Ltd.
Schroder Investment Management Ltd. (SIM)	Morgan Stanley Investment Management (India) Pvt.
T. Rowe Price International (UK) Inc.	
Pioneer Investment Management Ltd.	

Источник: IRChannel

ЛУКОЙЛ

American Funds Growth Fund of America
 American Funds Fundamental Investors Fund, Inc.
MLIIF Emerging Europe Fund
 GMO Emerging Markets Fund
 JPMorgan Fleming Funds - Eastern Europe Eq Fund
 iShares MSCI Emerging Markets Index Fund
 Artisan International Fund
 Baring Global Umbrella - Eastern Europe Fund
 HSBC Global Investment Funds Bric Freestyle
 Templeton Developing Markets Trust
 Raiffeisen Osteuropa Aktien
 Templeton Eastern Europe Fund
 Pictet Fund Eastern Europe
 Vanguard Energy Fund
T. Rowe Price Emerging Europe & Mediterranean Fund
 U.S. Global Accolade Eastern European Fund
 Griffin Umbrella Fund PLC Griffin Eastern European
Julius Baer International Equity Fund
 Credit Suisse Equity Fund (Lux) Eastern Europe
 Pioneer Funds Eastern European Equity

НОВАТЭК

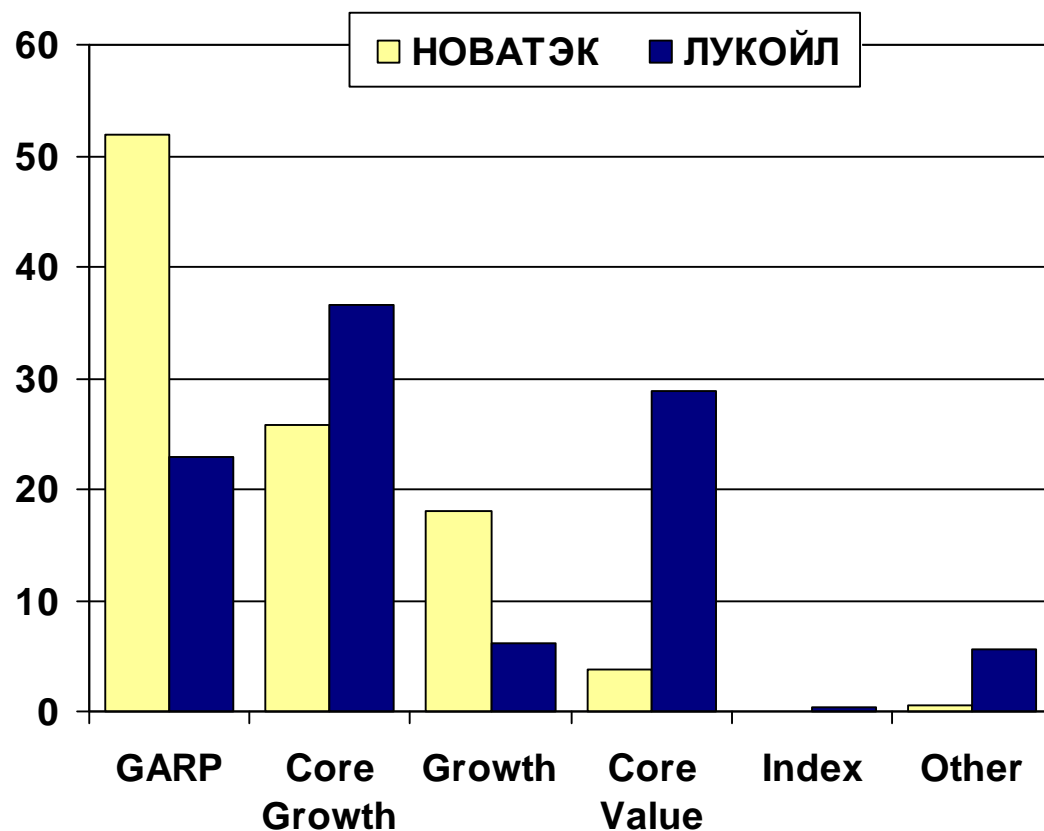
Fidelity Diversified International Fund
Julius Baer International Equity Fund
T. Rowe Price Emerging Europe & Mediterranean Fund
MLIIF Emerging Europe Fund
 William Blair Emerging Markets Growth Fund
T. Rowe Price Emerging Markets Stock Fund
 Fidelity Emerging Markets Fund
 BankInvest Osteuropa
 Morgan Stanley Eastern Europe Fund, Inc.
 T Rowe Global Emerging Markets Equity Fund
 Julius Baer International Equity Fund II
 Fidelity International Discovery Fund
 Legg Mason Emerging Markets Trust
 Allianz Invest Osteuropafonds
 T. Rowe Price Institutional Emerging Markets Equit
 Heritage Series Trust - International Equity Portf
 Fidelity Advisor Emerging Markets Fund
 American Beacon Emerging Markets Fund
 Fidelity Worldwide Fund
 Millenium Mercados Emergentes

Источник: IRChannel

ЛУКОЙЛ И НОВАТЭК: Инвестиционные факторы

Показатель	ЛУКОЙЛ	НОВАТЭК	Отличие для Buy-side
Отрасль	oil & gas	oil & gas	нет
Позиция в отрасли	лидер	преследователь	да
Финансовые рынки			
Рыночная капитализация	62.9	14.7	да
Free float	60%	25%	да
Фундаментальные показатели (консенсус - прогноз аналитиков)			
Выручка 2006П:	68.1	1.9	да
P/E:	8.37	26.26	да
EV/EBITDA:	5.51	16.7	да
EV/Sale:	1.11	9.67	да
Долг / Собственный капитал (2005)	18.6	16	нет
Кредитные рейтинги			
Рейтинг Moody's	Baa2	Ba2	да
Рейтинг S&P	BB-	BB+	нет
Индексы			
RTSI	да	да	нет
MMББ	да	нет	да
MSCI Russia	да	да	нет
Инструмент			
Вид ценных бумаг	ADR	GDR + 144A	да

ЛУКОЙЛ И НОВАТЭК: Инвестиционные стили



Источник: IRChannel

- q С точки зрения инвесторов ЛУКОЙЛ и НОВАТЭК, хотя и принадлежат к одной отрасли, являются принципиально разными объектами инвестирования.
- q Не удивительно, что они привлекли принципиально разных инвесторов с точки зрения стиля инвестирования
- q Однако так же не удивительно, что обе компании анализируют те же самые аналитики инвестиционных банков.
- q Не существует уравнения для относительной и абсолютной оценки компании, скорее, на оценку можно влиять за счет фокусированных инвестиций в Investor Relations

Методология поиска инвестора (Targeting)



Приоретизация инвесторов

Акционеры и потенциальные инвесторы могут быть разделены на категории:

- q **Высокий приоритет**: Наилучшее качество, наибольшее совпадение по фундаментальным показателям и значительный объем инвестиций
- q **Умеренный приоритет**: Высокое качество и совпадение по фундаментальным показателям, но средний объем инвестиций
- q **Низкий приоритет**: Среднее качество и совпадение по фундаментальным показателям, но низкий объем инвестиций
- q **Пассивный инвестор**: зарезервировано для акционеров с индексной стратегией или принятием решений на базе технического анализа.

Требования к инвесторам

Сочетание стабильности и торговой активности

- q Анализ стиля инвестирования
- q Долгосрчные инвесторы – спекулятивные инвесторы
- q Поведение инвестора на нестабильном рынке

Возможность выбора оптимальной структуры размещения среди спекулянтов и долгосрчных инвесторов.

IR-характеристики инвестора

- q Активность в управлении компанией.
- q Участие в собраниях акционеров: Необходим кворум? Пассивность акционеров?
- q Риски концентрации собственности.
- q География: Возможность обременений или льгот при высокой доле инвесторов из той или иной страны.
- q Прозрачность капитала и структуры операций.
- q Снижение доли неидентифицируемых инвесторов.
- q Возможность привлечения опыта миноритарных акционеров.
- q Снижение доли инвесторов не заинтересованных в компании.

Необходимо заранее защитить компанию от возможных негативных последствий проведения IPO. Публичный статус для компании несет не только преимущества, но и риски, которыми надо управлять.

Поиск инвесторов: резюме

Нельзя попадать в ловушку «Кто инвестирует в наших конкурентов, но не инвестирует в нашу копию?»

- q Необходимо понимать инвестиционный профиль компании с позиции инвестора, а не инвестиционного банка или самой компании
- q Необходимо определить, имеет ли компания достаточно (1) времени, (2) умений и (3) данных, чтобы адекватным образом сегментировать инвесторов
- q При необходимости таргетирование инвесторов можно заказать у специализированных компаний, либо приобрести доступ к соответствующим базам данных
- q Используйте при желании возможности, предоставляемые инвестиционными банками, но старайтесь контролировать процесс в целом
- q Приоритизируйте потенциальных инвесторов и при возможности используйте высший менеджмент компании для взаимодействия с инвесторами, которые интересны компании в долгосрочной перспективе, а также с крупными имеющимися и потенциальными инвесторами.

Поиск инвестора:

- q Идентифицировать интерес с позиции фундаментальных характеристик...
- q Определить финансовый потенциал инвестора...
- q Отфильтровать качественных инвесторов...
- q ... с целью увеличения базы акционеров, снижения волатильности и повышения стоимости за счет поддержания конкуренции за акции компании.

Подбор потенциальных акционеров

Зачем?

- ☐ Минимизация затрат на роуд-шоу
- ☐ Расстановка приоритетов
- ☐ Оптимизация времени менеджмента

Подготовка к IPO

- ☐ Выбор биржи
- ☐ Изучение мнения инвесторов о компании и ее размещении
- ☐ Оптимальный пакет для размещения при IPO
- ☐ Выбор банков

Компания может выбирать себе инвесторов, а не зависеть от выбора инвесторов и своих банков.

Europe - Regional Breakdown Prospective Shareholders

Metropolitan Area	Assets			Peer Sector Comparison ¹					Current Position (Shares)	*Purchasing Power (\$MM)	Number of Targets
	Equity (\$MM)	Emer. EU (\$MM)	GEM (\$MM)	Utilities			Other				
				Russia Assets (\$MM)	East EU Assets (\$MM)	EU Assets (\$MM)	Russia Assets (\$MM)	East EU Assets (\$MM)			
ENGLAND											
London	618,427	30,470	65,422	17	872	1,016	4,300	4,958	0	3,567	32
FRANCE											
Paris	112,635	811	2,330	4	41	16	163	340	0	488	7
BELGIUM											
Bruxelles	24,615	344	815	1	18	15	40	191	730,000	52	2
GERMANY											
Frankfurt	248,834	2,829	8,722	10	180	168	851	1,376	27,816	423	6
Munich	22,781	232	399	0	6	5	43	42	0	32	1
AUSTRIA											
Vienna	5,831	830	878	0	96	4	489	584	41,250	21	2
IRELAND											
Dublin	27,093	1,322	1,575	0	31	22	185	1,244	0	57	2
SCOTLAND											
Edinburgh	137,621	886	8,457	0	15	147	680	218	0	342	6
ITALY											
Milan	45,665	539	1,766	0	15	25	57	226	49,824	99	5
THE NETHERLANDS											
Amsterdam/ Hague	94,320	1,061	3,140	10	103	114	367	502	0	319	5
Rotterdam	22,484	172	1,535	0	0	32	38	17	0	25	1
SWEDEN											
Stockholm	68,448	2,683	4,201	24	54	365	1,183	556	7,916,500	296	7
NORWAY											
Oslo	64,815	322	3,659	0	0	16	85	38	0	52	1
Stavanger	2,910	81	897	0	0	40	0	22	0	26	1
DENMARK											
Copenhagen	22,343	639	2,540	0	88	24	323	467	0	76	4
SPAIN											
Madrid	6,604	10	200	0	0	32	0	0	0	37	1
SWITZERLAND											
Zurich	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Подбор потенциальных акционеров



Top 10 Institutional Shareholders and Mutual Funds †
In Descending Order of Shares

Rank	Institution/Mutual Fund	Style	Turnover	Equity Assets (\$MM)	Large-Cap Assets (\$MM)	% of Assets in Large Cap	Peer Sector Ownership*			Sensitivity to:			XYZ Rank in Portfolio	XYZ as % of Portfolio	XYZ Current Position	Purchasing Power (Shares)	City
							Industry Assets (\$MM)	Fundamental Assets (\$MM)	Regional Assets (\$MM)	Low PE	High DY	High GR					
1	Capital Research & Management	Core Value	43%	216,250	176,266	82%	3,254	647	1,356	2	3	4	345	0.04%	7,578,371	17,369,811	Los Angeles
	Washington Mutual Investors Fund	Yield	20%	44,210	41,356	94%	2,550	352	515	1	1	5	98	0.02%	2,300,276	4,378,669	Los Angeles, CA
	New Perspective Fund	Core Growth	18%	28,227	23,547	83%	352	20	253	2	4	4	25	0.02%	1,943,326	2,435,343	Geneva
1	Putnam Investment Management, Inc.	Core Growth	57%	235,737	202,527	86%	16	0	50	3	4	3	237	0.03%	7,460,000	3,742,727	Boston, MA
1	Gartmore Investment Management plc	Growth	40%	54,854	9,408	17%	26	282	31	2	4	4	145	0.11%	5,610,124	0	London
	Gartmore Capital Strategy Continental Europe Fund	International	88%	1,813	1,592	88%	13	153	24	4	5	1	56	0.73%	4,188,367	0	London
	Nations International Equity Fund	International	36%	961	804	84%	12	47	5	1	4	4	72	0.20%	597,166	0	London
	Sovereign International Growth Fund	International	45%	154	144	93%	1	35	0	3	4	4	20	0.22%	109,918	0	London
1	Wellington Management Company, LLP	Core Value	54%	146,655	111,747	76%	23	1,115	79	2	4	4	258	0.04%	5,217,472	9,813,437	Boston
1	Deutsche Asset Management	Core Growth	24%	98,624	24,606	25%	16	803	0	2	5	3	123	0.04%	3,969,085	0	Frankfurt
	Deutsche Bank Fondi Oasi Francoforte	International	43%	515	441	86%	7	360	0	3	4	5	45	1.31%	2,142,282	0	Milan
	Deutsche Bank Fondi Oasi Paniere Borse	International	68%	145	141	97%	0	163	0	3	4	4	83	0.47%	214,765	0	Milan
1	BNP Paribas Asset Management S.A.S.	Core Growth	56%	23,047	20,158	87%	122	26	389	2	4	4	96	0.18%	3,838,887	0	Paris
	BNP Actions Euro	International	57%	1,273	1,243	98%	101	6	347	1	4	4	51	0.55%	2,208,203	0	Paris
	BNP Equity - Euro	International	30%	520	508	98%	10	18	2	1	4	4	26	0.57%	941,685	0	Paris
1	Janus Capital Corporation	Aggres. Gr.	53%	173,541	142,680	82%	47	247	47	4	5	2	271	0.02%	3,812,497	0	Denver, CO
	Janus Worldwide Fund	Growth	80%	35,105	28,339	81%	0	136	7	4	5	2	208	0.02%	2,202,685	0	Denver, CO
	Janus Growth & Income Fund	Aggres. Gr.	79%	7,536	6,621	88%	0	60	0	4	5	4	43	0.02%	395,227	0	Denver, CO
	Janus Overseas Fund	International	71%	7,740	5,623	73%	0	0	0	5	5	1	74	0.01%	318,494	0	Denver, CO
1	Bernstein Investment Research and Management	Deep Value	34%	52,638	38,770	74%	66	1	0	1	1	5	253	0.07%	3,187,956	19,678,407	New York
	Overseas Equity Pool	GARP	70%	466	376	81%	50	0	0	1	4	4	15	1.48%	2,196,644	3,502,960	Edinburgh
2	Morgan Stanley Dean Witter Advisors, Inc.	Core Value	66%	59,495	49,908	84%	606	226	62	2	4	4	90	0.04%	2,336,509	1,912,582	New York, NY
	Morgan Stanley Dean Witter Dividend Growth Sec	Income Value	14%	12,524	11,065	88%	400	106	39	1	1	5	151	0.03%	1,304,996	240,030	New York, NY

Профиль инвестора

Содержание

История и управляющая компания

Контактные лица

Активы

Оборачиваемость портфеля

Структура портфеля:
фундаментальные показатели

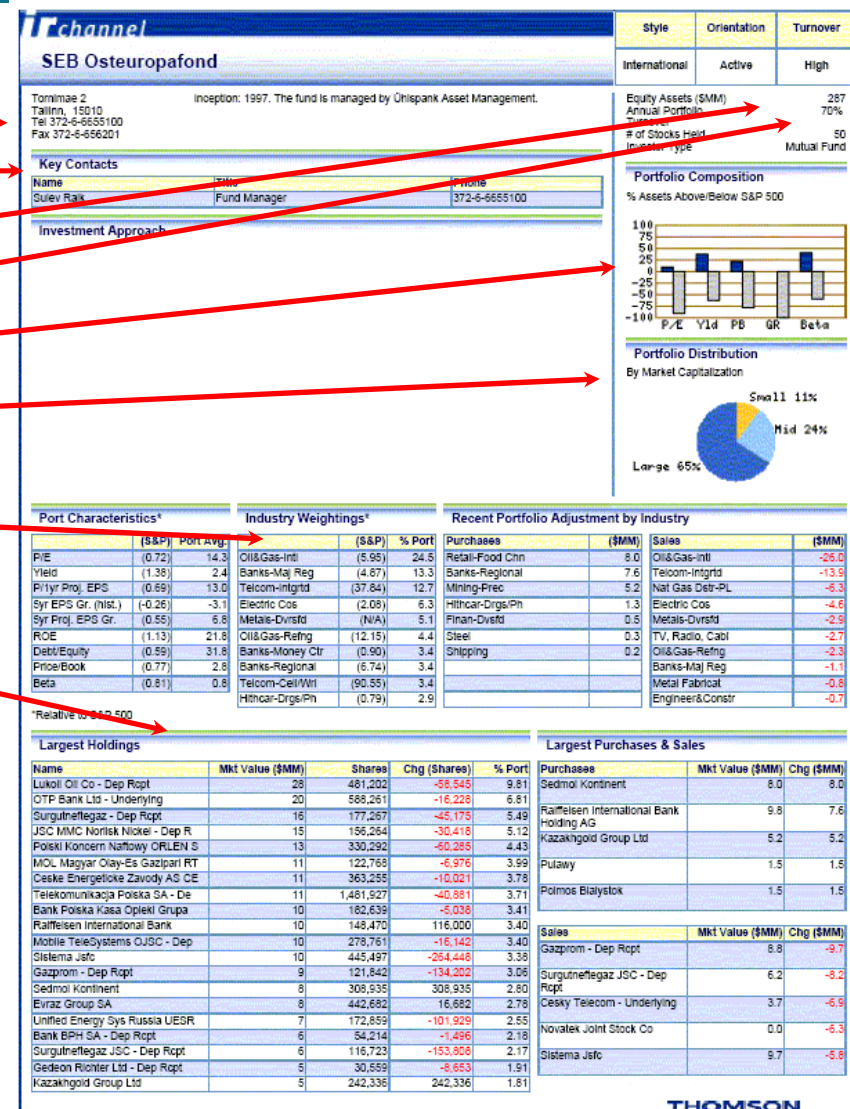
Структура портфеля:
размер компании

Структура портфеля:
отрасли

Крупнейшие вложения,
покупки и продажи

Этот инвестор продал акции 16 эмитентов
и купил акции 4 эмитентов,
оборачиваемость портфеля акций – 70%.

Будет ли он оптимальным инвестором
для Вашей компании?



Коммуникация с инвесторами

Прямое общение с инвесторами

q Встречи «Один-на-один»

- q Наиболее желательный формат для наиболее крупных инвесторов

q Конференц-звонки

- q Для географически удаленных инвесторов

q Встречи в маленьких группах

- q Завтраки / Ланчи / Обеды с несколькими инвесторами

q Крупные групповые встречи

- q Москва, Лондон, Франкфурт, Стокгольм, Амстердам, Нью-Йорк, Бостон...

q «День Аналитика / Инвестора»

- q Более глубокое обсуждение компании
- q Можно выбирать время, совпадающее с крупными корпоративными событиями

q Встречи с инвесторами в штаб-квартире компании

- q Индивидуально или небольшими группами

- q **N.B.** Личные отношения позволяют предотвратить негативный эффект плохой прессы и рекомендаций аналитиков инвестбанков

Конференции инвестбанков

- Максимизируйте эффект от поездок на конференции, организуемые инвестиционным банками
 - Удалите время, чтобы подобрать список приоритетных инвесторов для запроса индивидуальных встреч
 - Уделите один или два дополнительных дня для встреч в регионе, особенно если конференция проводится в другом конце земного шара
 - Для преемственности предпочтительно, чтобы глава службы по связям с инвесторами (IRO) и Генеральный или Финансовый директор посещали каждую конференцию, в которой участвует компания...
 - ... но желательно периодически привозить на конференцию и других высших руководителей компании, чтобы освежить презентацию и показать «глубину» менеджмента

Thomson Investor Meetings & Road Shows

OBJECTIVES

- To identify the best fit investors for your company's equity or bonds.
- To make the best use of management's time and guarantee that every investor gets the attention they require. We determine who classifies for which kind of contact; e.g. group meetings vs. one-on-one meetings.
- To identify the most important targets from both potential and current holders

Maximize your European Exposure with Kuhn Partners

Knowledge of the investment community in the different European markets is Kuhn's competitive advantage. Thomson has unparalleled relationships across Europe's investment community and access to the most comprehensive financial information from our proprietary systems. These relationships are critical to your success—and Thomson has them.

The Offering

A typical program is made up of private one-on-one meetings with key shareholders or bondholders and potential holders, as well as focused group lunch and breakfast meetings.

Our tailor-made European Road Show Services include:

- Targeting of buy-side and sell-side contacts.
- Managing the invitation process and the follow up.

Телефонные конференции

По данным
Thomson MyCCBN:

19 апреля 2006 г.

118 компаний

проводили
телефонные
конференции,
посвященные
финансовым
результатам;

из них:

63 компании
провели аудио-
трансляцию в
Интернете,
а 4 компании –
видео трансляцию в
Интернете

До 21 события в час
(в 18:00 по Москве)!

Mikhail Melovnikov - Thomson Germany

MyCCBN

SEARCH BY: Ticker [Overview] Search

Desktop Reporting Publishing Messaging Research **Events** Briefs Transcripts Filings Debt Reports

STREETSHGET CALENDAR LIST VIEW IR REPORTS SEARCH

WATCHLIST: No WatchList (All Events) MARKET: All Markets INDUSTRY: All Industries LOCATION OF EVENT: All Regions FILTER: No Filter

Event Types: Earnings Calls/Presentations MEASURE: Earnings Per Share

Day of: Apr 19 2006 11:50 H:118

TICKER	EVENT NAME	PERIOD	MEAN	BUIDANCE (GAAP)	BUIDANCE (PRO FORMA)	DATE/TIME (CET)	ADD
WM	Q1 2006 Washington Mutual Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	\$0.04	-	-	APR 19, 2006 / 12:00 AM	
2066.HK	Full Year 2005 CHINA SHIPPING CONTAINER LINES CO Earnings Presentation	FY-Dec-05	HK\$ 0.24	-	-	APR 19, 2006 / 11:59 AM	
WIT	Q1 2006 Wipro Limited Earnings Presentation	Q1-Sep-06	\$0.10	-	-	APR 19, 2006 / 09:15 AM	
AXFO.ST	Q1 2006 Axfood AB Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	SEK 4.88	-	-	APR 19, 2006 / 09:30 AM	
TEG.SG	Q1 2006 Telego AB Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	SEK 0.13	-	-	APR 19, 2006 / 09:30 AM	
ABFL	Interim 2006 Associated British Foods plc Earnings Conference Call	Q1-Dec-05	9PN 22.22	-	-	APR 19, 2006 / 09:00 AM	
HSOFF.OTC	Q1 2006 HAGSTROMER & OMBERG AB Earnings Presentation	Q1-Sep-06	SEK 3.48	-	-	APR 19, 2006 / 09:00 AM	
SSHVUHE	Q1 2006 SSH Communications Security Corp Earnings Presentation	Q1-Sep-06	80.00	-	-	APR 19, 2006 / 09:00 AM	
AXIS.ST	Q1 2006 Axis Communications AB Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	SEK 0.52	-	-	APR 19, 2006 / 11:00 AM	
VAMUS	Q1 2006 VANDORSE VERSICHERUNG HOLDING Earnings Presentation	FY-Dec-05	CHF 15.00	-	-	APR 19, 2006 / 11:00 AM	
HCLTECHBO	Q3 2006 HCL Technologies Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	INR 7.10	-	-	APR 19, 2006 / 12:00 PM	
HUGAST	Q1 2006 Huginn AB Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	-	-	-	APR 19, 2006 / 12:00 PM	
ARMAL	Q1 2006 ARM Holdings plc Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	GBP 1.25	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
ROT	Q1 2006 ROYAL INDIA GROUP Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	INR 7.77	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
CHM	Q1 2006 Chemira Incorporated Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	1.19	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
HUN	Q1 2006 Honeywell Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	20.02	19.22-19.44	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
KO	Q1 2006 The Coca-Cola Company Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.55	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
OC.FXF	Full Year 2005 OCB AS Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	-	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
CSX	CSX Corporation First Quarter 2006 Earnings Call	Q1-Sep-06	50.51	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
GRP	Q1 2006 Grant Proteco Inc Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	20.24	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
MDCO	Q1 2006 MEDICINES CO Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.2	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
STJ	Q1 2006 St. Jude Medical Inc. Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.37	47.75-47.79	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
TSS	Q1 2006 TSS Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.97	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
ABI	Q1 2006 Abbott Laboratories Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	20.8	19.22-19.44	19.22-19.44	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
ALL	Q1 2006 The Allstate Corporation Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	1.54	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
ASMI	Q1 2006 ASMI Holdings NV Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.38	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
DLK	Q1 2006 DlackRedx, Inc. Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	1.11	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
CUBA.LD	Q2 2006 CuelBranco Internacional Inc. Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	-	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
CTHR	Q1 2006 Charles & Colvard Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.4	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
JPM	Q1 2006 J.P. Morgan Chase & Co Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.68	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
NITE	Q1 2006 Knight Capital Group, Inc. Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.15	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
HANBAXY	Q1 2006 HANBAXY LABORATORIES LTD Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	20.52	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
STLY	Q1 2006 Stanley Furniture Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.25	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
VMI	Q1 2006 Valmet Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.57	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
DO_B.CO	Q3 2005/2006 Dang & Clufern AS Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	FKK 8.07	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
ASU	Q1 2006 American Standard Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	20.82	19.22-19.44	19.22-19.44	APR 19, 2006 / 02:30 PM	
ITV	Q1 2006 Intel Technology Earnings Conference Call	Q1-Sep-06	50.98	-	-	APR 19, 2006 / 02:30 PM	

The screenshot displays the MyCCBN website interface for the company HNR1.F - Hannover Rueckversicherung AG. The browser window title is "StreetEvents | Company Overview - Microsoft Internet Explorer". The page features a navigation menu with tabs for "COMPANY OVERVIEW", "EVENTS", "EVENT BRIEFS", "TRANSCRIPTS", and "PRESS RELEASES".

Company Overview:
 HNR1.F - Hannover Rueckversicherung AG
 Industry: N/A Sub-Industry: N/A

Notice:
 This company currently does not provide enhanced content for institutional investors.
[REQUEST COVERAGE](#)

UPCOMING EVENTS:

- Aug. 16. 2004 / NTS CET
[\\$ Q2 2004 Hannover Rueckversicherungs AG Earnings Release](#)
- Nov. 15. 2004 / NTS CET
[\\$ Q3 2004 Hannover Rueckversicherungs AG Earnings Release](#)

MOST RECENT EVENTS:

- Jun. 03. 2004 / NTS CET
[Dividend For HNR1.F](#)
- Jun. 02. 2004 / NTS CET
[Hannover Rueckversicherungs AG Shareholders Meeting](#)

Earnings Estimate Table:

TICKER	HNR1.F
CUR QTR YR	N/A
CUR QTR EST	N/A
CUR QTR # BROK	N/A
QTR YR AGO	N/A
CUR FISC YR	N/A
CUR FISC EST	N/A
CUR YR # BROK	N/A

CHARTED EVENTS and **STOCK QUOTE** sections are also visible at the bottom of the main content area.

Left Sidebar:
 MyCCBN logo and navigation links: Desktop, Reporting, Publishing, STREETSHEET, CALENDAR, WATCHLIST (No WatchList (All Events)), EVENT TYPES (EARNINGS checked), Earnings Calls/Presentations (GT - 5 PM 706.634.5954), Guidance Calls/Presentations (FSNM - 7 PM 800.988.0212 Pwd: Monday), M & A Calls/Presentations (CPG - 5 PM 888.482.0024 Pwd: 21858186), Corporate Calls/Presentations (SOTR - 3 PM 888.357.9787 Pwd: 4851, WB - 3 PM 888.357.9787 Pwd: 4851), Earnings Releases (APOG (AMC), GEAC (AMC), RELL (AMC), V), Estimated Earnings Releases (RIMG, MKT, DMED.OB, FNINE, MTSX, RBC, R, LFP, MSD.TO, MSPIQ.OB, NG, NHC.TO, NKO), Sales Releases (AIB (NTS), LYG (NTS)), Corporate Analyst Meetings.

Трансляции в Bloomberg



CCBN Non-subscriber: calendar

StreetEvents: Company Boardroom - Microsoft Internet Explorer provided by CCBN Network Operations

CCBN StreetEvents™ on Bloomberg

SEARCH BY TICKER: GO

Home | Event Calendar | Event Briefs | Company Boardroom | Free Trial

HIGHLIGHTS | CONFERENCE CALLS | EARNINGS | CONFERENCES | ABOUT EVENT CALENDAR

View dial-ins and passcodes for conference calls, access enhanced estimates for companies, customize a WatchList to your portfolio and receive event alerts with CCBN StreetEvents on Bloomberg. [Find out more](#) or register for a [free trial](#).

Motorola Inc. [StreetEvents](#) LOGIN

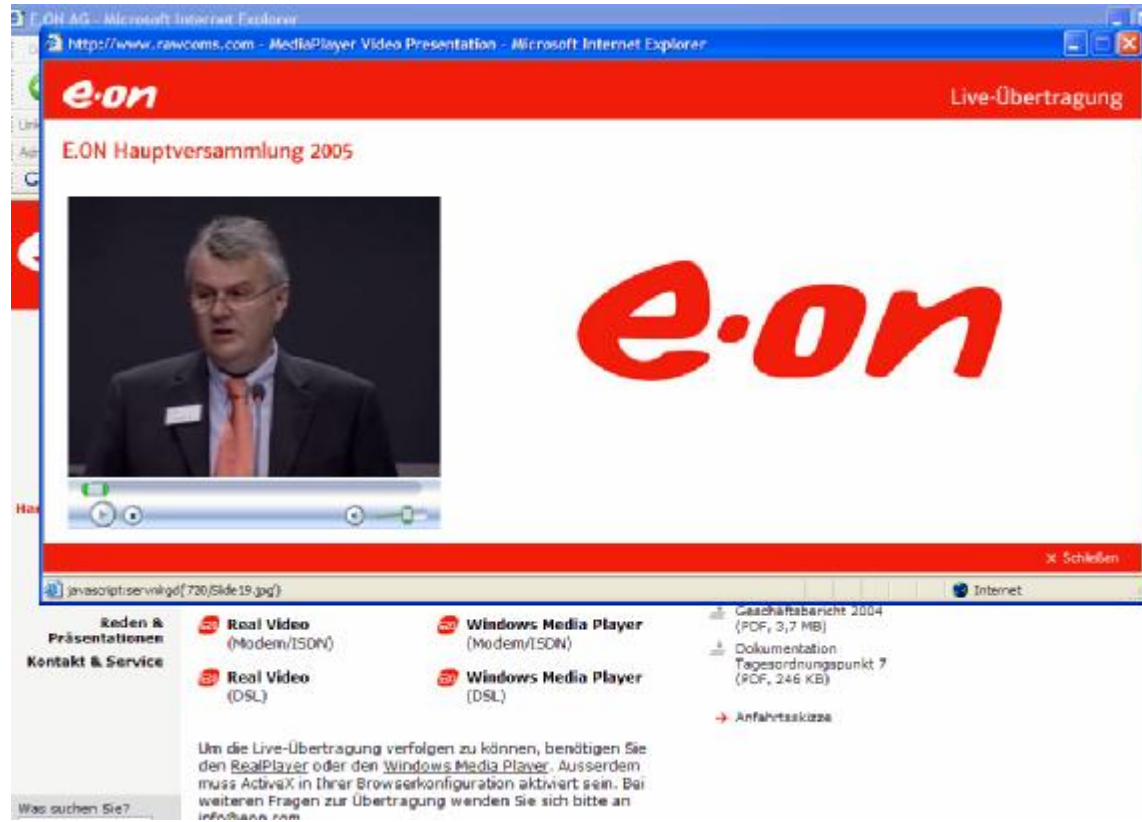
MOTOROLA Providing integrated communications and embedded electronic solutions

INVESTOR EVENTS | SNAPSHOT | PRESS RELEASES | FINANCIAL REPORTS | REQUEST INFO

ALL EVENTS | CONFERENCE CALLS | INDEXED MULTIMEDIA | PRESENTATIONS [Back to Directory](#)

Upcoming Conference Calls

SYMBOL	EVENT TITLE	LISTEN	DATE	TIME(ET)
There are no events at this time.				
Conference calls are held by management to provide information on a variety of subjects, such as their recent results, outlook, and breaking news. Individuals now have the opportunity to listen to the same calls that only investment professionals had access to in the past. Click on the "Listen" icon to hear the call				
SYMBOL	EVENT TITLE	LISTEN	DATE	TIME (ET)
MOT	Motorola Broadband Analyst Briefing - Cable 2002		7-May-02	1:00 PM
MOT	Q1 2002 Motorola Earnings Conference Call		17-Apr-02	8:00 AM



http://www.visualwebcaster.com - Interim Report Q1/2005 - Microsoft Internet Explorer

SCHERING
making medicine work

Q1/2005 Financial Highlights

- ♦ Solid sales growth of +6%
- ♦ Outstanding performance of Yasmin®, the #1 oral contraceptive worldwide (+43%)
- ♦ Growth of Betaseron® (+4%) impacted by de-stocking effects
- ♦ Operating profit: +7%
- ♦ EPS: +13%

Sales growth figures are based on local currencies

Page 2

ENLARGE SLIDE

Table of Contents

- Q1/2005 Financial Highlights
- Q1/2005 - Top-selling products
- Q1/2005 - Net sales by Region
- Q1/2005 - Consolidated Income Statements
- Restatement: Balance Sheet 31/12/2004
- Development of Gross Margin
- Development of Operating Margin
- Other operating income / expenses
- FY 2005 guidance
- Product milestones in 2005
- Closing Remarks
- Q&A Session

Supporting Materials

- [Q1 2005 Presentation.pdf](#)

Fertig Internet

План взаимодействия с инвесторами

- q Посещайте 6-10 конференций инвестбанков в год
 - q Максимизируйте число индивидуальных встреч с инвесторами
- q Каждые 2 месяца совершайте 2-3 дневную поездки для встреч с инвесторами вместе с генеральным или финансовым директором
- q Проводите «виртуальные» встречи с инвесторами
 - q Webcasting - с помощью видео- и аудио- трансляций в Интернете
- q Создайте и развивайте фокусированные списки рассылки электронной почты
 - q Текущие акционеры
 - q Результаты подбора потенциальных инвесторов
 - q Аналитики инвестбанков
 - q Контактные лица с конференций
 - q Результаты регистрации на конференц-звонки и подписка через сайт
 - q Финансовые журналисты
- q Создайте специальный пакет документов для инвестора
 - q Investor Toolkit
- q **Ведите учет всех встреч и взаимодействий**
 - q Компании, контактные лица, встречи, переданные документы, обсуждаемые вопросы
- q **Получайте от инвесторов обратную связь!**

Вы встретились и что?

Основные вопросы

- q Как участники рынка понимают стратегию бизнеса и финансовую стратегию Компании?
- q Как участники рынка оценивают стоимость Компании, привлекательность ее ценных бумаг?
- q В чем инвесторы видят преимущества компании перед ее конкурентами?
- q Насколько хорошо инвесторы представляют себе отрасль, в которой работает компания?
- q Как инвесторы оценивают качество и последовательность реализации программы по связям с инвесторами?
- q Каковы отношения Компании с инвестиционным сообществом?
- q Какова репутация Компании и ее менеджеров среди участников финансового рынка?
- q Как инвесторы оценивают презентационные материалы и навыки компании?

Дополнительные вопросы

Кроме того, в ходе анализа мнения инвесторов возможно ответить и на специфические вопросы, в том числе связанные с конкретными сделками, например:

- q Как инвесторы оценивают структуру планируемой сделки?
- q Каковы могут быть ключевые параметры будущей сделки?
- q Какую долю акций желательно (или достаточно) продать при проведении IPO?
- q Как повлияют на котировки акций компании реализация того или иного плана реорганизации или приобретение новых активов?

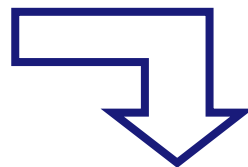
Аудитория Perception Studies

В России

- q Аналитики инвестиционных банков
- q Финансовая пресса
- q Эксперты рынка
- q Инвесторы

За рубежом

- q Имеющиеся акционеры компании
- q Потенциальные акционеры компании
- q Инвесторы, недавно купившие акции
- q Инвесторы, недавно продавшие акции



Есть ли значимые различия в восприятии компании разными типами контрагентов?



Основные задачи

- q Исследование позволяет выявить основные каналы получения инвесторами информации о компании, выяснить их оценку усилий компании в области Investor Relations
- q Политика компании в области коммуникации с инвесторами может быть скорректирована с учетом выяснения мнения инвесторов о сильных и слабых сторонах компании, областей недостаточного понимания бизнеса компании инвесторами, выделения ключевых генераторов стоимости компании в глазах инвесторов, учета мнения инвесторов о наилучшей практике в области общения с инвесторами на рынке.
- q В случае регулярного проведения анализа мнения инвесторов, компания может оценить эффективность своей программы в области Investor Relations.

IR-минимум

Мониторинг финансовых рынков

- q Что происходит с ценными бумагами компании на финансовых рынках?
- q Как инвесторы оценивают компанию по сравнению с ее конкурентами?
- q Каковы рекомендации аналитиков по акциям компании?

Получение обратной связи от инвесторов

- q Кто, как и почему анализирует компанию?
- q Сильные и слабые стороны компании в глазах инвесторов.
- q Как инвесторы получают информацию о компании? Как инвесторы оценивают усилия компании в области IR? Что инвесторы хотели бы знать о компании?
- q С кем инвесторы сравнивают компанию? Каковы результаты сравнения?
- q Рекомендации инвесторов компании.

Улучшение презентационных материалов

- q Сайт компании в Интернете, пресс-релизы, раскрытие информации
- q Годовой отчет, квартальные отчеты
- q Презентации для инвесторов

Налаживание коммуникации

- q Адресная коммуникация: встречи с аналитиками, журналистами, инвесторами
- q Адресная коммуникация: рассылки
- q Массовая коммуникация: раскрытие информации, информационные агентства

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.interfax.ru

www.e-disclosure.ru

Patrick Tobias

Regional Commercial Director
Thomson Financial Corporate Services
Mainzer Landstr. 16
60325 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 71405 110
Fax: +49 69 71405 567
Germany

Patrick.Tobias@thomson.com

www.thomson.com/financial

www.irchannel.com