

Совместная презентация

**ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС
THOMSON FINANCIAL**

Investor Relations на долговом рынке

**Михаил Матовников, генеральный директор
Интерфакс Бизнес Сервис**

Оглавление

Основы Investor Relations

- Изменение задач IR-службы в компании, аудитории IR
- Цели IR и признаки IR-проблем на долговом рынке

Шаг 1: Повышение прозрачности

- Создание Презентационных материалов

Шаг 2: Кредитный рейтинг

- Публичная кредитная история

Шаг 3: Своя «база инвесторов»

- Приватизация «базы инвесторов»

Шаг 4: Развитие базы инвесторов

- Снижение участия высшего менеджмента
- Решение IR-задач

Инструментарий Advanced IR на долговом рынке

- Perception studies
- Идентификация и Targeting инвесторов

Иерархия IR-задач



Эволюция Investor Relations

- q Задачи IR по мере развития компании меняются.
- q Сложность IR-задач резко растет по мере увеличения роли иностранных инвесторов.
- q Первым самым крупным испытанием в области IR для компании обычно становится получение международного кредитного рейтинга.
- q После выпуска еврооблигаций формирование IR-службы становится, как правило, насущной необходимостью.

Аудитории IR-службы

Инвесторы и кредиторы

- q Коммерческие банки
- q Российские и иностранные инвесторы: фонды, хедж-фонды, институциональные инвесторы...
- q Российские и иностранные частные инвесторы

Аналитики

- q Аналитики инвестиционных банков (sell-side), фондов (buy-side) и рейтинговых агентств

Инфраструктурные организации

- q Депозитарии и регистраторы; Биржи
- q Брокеры и иные финансовые посредники

Консультанты

- q Аудиторы, IR- и PR- консультанты
- q Юридические советники

Государство

- q Регуляторы, Государственные органы власти
- q Лоббисты и иные активные участники рынка

Партнеры

- q Поставщики и клиенты
- q Сотрудники компании (в т.ч. сотрудники-акционеры)

Пресса

- q Информационные агентства
- q Пресса (российская и международная)

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 облигации
 - ...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

Признаки IR-проблем на долговом рынке

Инвесторы

- q Каждый новый выпуск облигаций приводит к сокращению кредитных лимитов на компанию у ее главных кредиторов
- q Круг инвесторов компании от выпуска к выпуску не меняется
- q Круг инвесторов компании от выпуска к выпуску все время меняется
- q Концентрация покупателей очень высока

Инвестиционные банки

- q Компания не может контролировать процесс размещения и всецело зависит от инвестиционных банков

Размещения ценных бумаг

- q Облигации размещаются с трудом
- q Не происходит постепенного снижения цены заимствований
- q Компания не может планировать работу на долговом рынке с высокой степенью уверенности (эмиссия – событие в жизни компании, а не рутинный момент)

Рынок облигаций

- q Облигации не ликвидны
- q После размещения облигаций их доходность быстро снижается
- q Облигации торгуются ниже компаний-аналогов и/или доходность облигаций не соответствует кредитному рейтингу

Информационная открытость

- q Компанию окружает негативный информационный фон
- q О компании очень мало известно инвесторам из публичных источников

Шаг 1: Повышение прозрачности

Сайт для инвесторов

- Отражающий не пожелания менеджмента компании и даже не столько требования ФСФР...
- ...сколько реальные потребности инвесторов и лучшую практику в этой области

Пресс-релизы

- Оперативность
- Информативность
- Аналитическая ценность

Улучшение презентационных материалов

- Годовой отчет, квартальные отчеты
- Презентации для инвесторов

Доступ к информации через базы данных

- Отчетность в базах данных
- Базы новостей информационных агентств
- Раскрытие информации
- Включение компании в обзор сектора аналитиками

Насколько хороши Ваши презентационные материалы?

qПресс-релизы

Четкость формы и ясность содержания

Удобство для всех категорий пользователей

Полнота, непротиворечивость и соответствие стратегии

qРаскрытие информации

Своевременность

Соответствие законодательству России и за рубежом

Потребности инвесторов в разных юрисдикциях

qГодовой отчет

Главный документ для аналитика и инвестора

Главное не дизайн, а полнота и ясное изложение

qПрезентации

Каждой категории пользователей – свою презентацию

qInvestor Kit

Полный и актуальный набор сведений в краткой и удобной форме

qСайт компании

Соответствие Мировым стандартам и ожиданиям пользователей

Насколько хороши Ваши пресс-релизы для инвесторов?

- q Хороший пресс-релиз не утрачивает ценности во времени, а несет дополнительную информацию, которую нельзя получить из других источников (например, отчетности компании, ленты раскрытия).
- q Насколько полна представленная информация в пресс-релизе? Остаются ли после его прочтения не отвеченные вопросы?
- q Может ли Ваш пресс-релиз с минимальными изменениями быть опубликован информационным агентством, либо требуется его значительная переделка под стандарты агентства?
- q Можно ли будет данный пресс-релиз представлять партнерам через два года или в нем содержится много информации, которая со временем может оказаться недостоверной?

Форма пресс-релиза

Форма пресс-релиза, несмотря на все разнообразие освещаемых корпоративных событий, является достаточно жесткой. Обычно пресс-релиз содержит следующие разделы:

- q Заголовок и сообщение о существенном факте.
- q Комментарий менеджмента.
- q Бэкграунд – предоставление инвестору дополнительной информации, связанной с текущим событием.

В разных отраслях сформировались свои стандарты представления информации о событиях разного типа, что необходимо учитывать при подготовке пресс-релиза. Размер пресс-релиза желательно ограничивать одной страницей, в редких случаях (например, презентация финансовой отчетности) пресс-релиз может занимать две-три страницы).

Раскрытие информации за рубежом

Распространение пресс-релизов

Через Business Wire рассылается любая IR и PR информация компаний, которая может быть интересна общественности, журналистам, партнерам. Сеть распространения агентства - это примерно на 60 международных и национальных информационных агентств - распространителей финансовой информации и новостных Интернет-служб в Северной Америке, Европе, Азии, Латинской Америке, Ближнем Востоке и Африке, и она обеспечивает одновременный доступ в режиме реального времени ко всем ключевым аудиториям. Business Wire ежедневно распространяет в электронной форме около 1000 полнотекстовых пресс-релизов для СМИ, для онлайн-служб в Интернете, баз данных, международного инвестиционного сообщества в 150 странах на 45 языках.

Вы можете выбрать нужный вам круг (circuit) распространения информации. Например, только для американского рынка, или только для европейского. Для примера: распространение пресс-релиза в Великобритании ("Округ Соединенное Королевство") длиной до 400 слов обойдется менее 600 долларов.



Europe: Europe Media

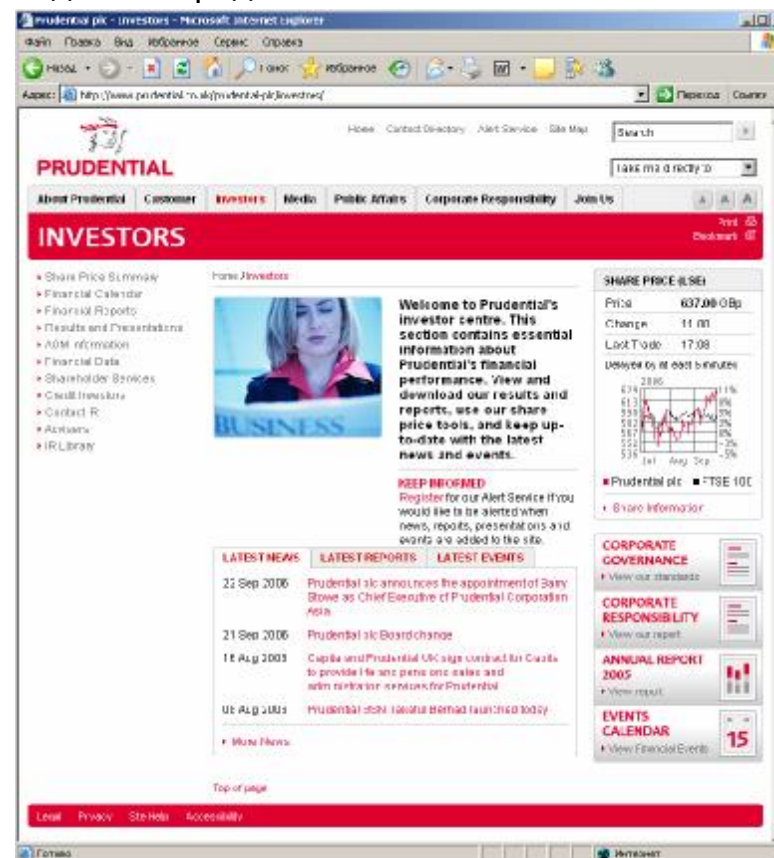
Includes distribution to key consumer and general media with coverage of newspapers, television, radio, news agencies and analysts in Europe. Distribution is concentrated in key markets: European markets in English, with further limitations in French and German and secondary distribution in Dutch, Italian and Spanish. Translations are based on your English-language news release. Additional translation services are available.

AUSTRIA	Le Soir La Libre Belgique N.V. De Vrij (Gazet van Antwerpen) Die Kleine Zeitung Die Presse Nikol WISNIA-ZEITUNG Salzburger Nachrichten Tiroler Tageszeitung Wiener Zeitung News Services Associated Press AUSTRIA PRESSE AGENTUR BOOYBERG NEWS Dow Jones Reuters Magazines & Periodicals Parade PROM Vorarlberger Nachrichten Radio Höradio Ö3 Online Ariva.de Finanze.net newsagency09en.de newsagency09de Omnia.de Reuters UK & Europe WallStreet-Online.de	Le Soir La Libre Belgique N.V. De Vrij (Gazet van Antwerpen) The Wall Street Journal N.U.M. Nv (De Standard) Nieuws L'Avantur News Services Agence Reporters SA Associated Press agence Daga Dow Jones KEY NEWS SPRL Reuters Magazines & Periodicals ECHO de la Bourse Knack Recht Nieuws Televisie RTL - TVU S.A. RTL Canal Z (Belgian Business Television) RTL - TV2 Maame Radio en Televisieomroep (VRT) + Television Radio RADIO TELEVISION BELGE (RTBF) RTL - TV1 Stadomroep Brugge Maame Radio en Televisieomroep (VRT) + Online Hedergas Net Online Skynet.be VRT Nieuws.net Other S.H.A.P.E. Non-Profit Commission européenne	Financial Community Financieel Economische Tijd DENMARK Newspapers Århus Stiftstidende Bellinghøje Bellinghøje Tidende Borsthøns Tidende Dagbladet/Freeholdsborg AARS Avis Dagbladet Information De Bergske BADE Der Nordtyskeveger Demokratiet Fyens Avis Fyens Stiftstidende Fyns Amts Avis Helsingør Dagblad Herring Folkeblad Hvidskov Avis Vestrejylland Hvidskov Frikøbing Jyske Vestkysten Jyllands-Posten København Avis København Dagblad Lolland-Falsters Folketidende Metropolit Midtjyllands Avis Nordsjællands Jyllands-Posten Horsens Folkeblad Nordsjællands Tidende POSTEN Porkens Hus Sjællandske Dagbladet Solve Folkeblad Udan Vejle Avis Nordjylland News Services Associated Press Dow Jones CTR-TWSS Copenhagen	Reuters RUTZAU (RD) Rutzaus Bureau Magazines & Periodicals Economic Weekly Diversitäts Standard-Avis Televisie TV2 TV2/Bornholm TV2/Fyn TV2/Lorry TV2/Midwest TV2/Nord TV2/Syd TV2/Øst TV2/Sjælland TV2/DANMARK TV3 TV Danmark Radio Danmarks Radio DANMARKS RADIO KWR, Greenland Radio RADIO2 Radio 2 Radio AMR Radio Victor K/S Online Danfaglia Online Dynamic Paper rtzuu.net Non-media 45 A.P. Heller Anstaltsforeningen JHP ARSA ATP-Musik Avisen i Underberingen Bindselskabet Dyrtinge Lokalavis
----------------	---	--	--	---

☎ +1.888.351.7682 (472) | Australia: +61 (0) 2.8094.2219 | Belgium: +32 (0) 2.743.3495 | France: +33 (0) 1.34.89.29.40
 Germany: +49 (0) 49.45056.0 | Japan: +81 (0) 3.3219.0764 | UK: +44 (0) 20.7026.1941 | Worldwide: +1.212.742.9600

Раздел сайта для инвесторов

- q Минимальные требования к сайтам определяются регуляторами (ФСФР и т.п.)
- q Минимальные требования очень отличаются от наилучшей практики
- q Услуга ИБС: Анализ IR-сайта компании:
 - q Что должно быть на сайте? Как содержание должно быть организовано?
 - q Каковы лучшие образцы в вашем секторе? За что дают награды IR-сайтам?



Сайты компании для инвесторов

Новые тенденции

IR-сайты не только для акционеров, но и кредиторов, аналитиков и т.п.

Учет запросов каждой категории пользователей

Отход от «скучных» сайтов

q Интеграция интерактивных документов

q Сочетание графической и новостной информации

Дружественный к пользователю интерфейс

q Возможность индивидуальной настройки для пользователей

q Мониторинг посещаемости отдельных страниц и перекomпозиция сайта по результатам анализа

q Анализ поисковых запросов пользователей и дополнение сайта новыми документами

q Представление сведений в удобных для анализа форматах

Юридическая корректность

q Удовлетворение требованиям законодательства многих стран

Повышение планки ожиданий инвесторов

q Значительное превышение минимальных требований регуляторов

Основные виды презентаций

Разным аудиториям необходимо предоставлять по-разному организованную информацию с разной степенью детализации сведений о компании.

- q Презентации для миноритарных и потенциальных акционеров.
- q Презентации для аналитиков инвестиционных банков
- q Презентации для владельцев облигаций и кредиторов.
- q Презентации для финансовой и отраслевой прессы.
- q Презентации для рейтинговых агентств (Moody's; Standard & Poor's, Fitch).
Презентация должна учитывать специфику методологии рейтингового агентства.
- q Презентации для стратегического инвестора.

Насколько хороша Ваша презентация?

- q О чем говорит презентация: о том, как компания конкурирует на рынке или как она производит продукцию?
- q Учитывает ли композиция презентации потребности целевой аудитории? Может ли пользователь воспользоваться ее фрагментами для работы или ему потребуется перерабатывать полученный материал?
- q Дает ли презентация представление о месте компании на мировом рынке (включая финансовый рынок), либо учитывает только локальные факторы?
- q Использует ли презентация методики финансового анализа компании или только представляет данные ее отчетности?
- q Отвечает ли презентация на неудобные и трудные вопросы?
- q Можно ли будет данную презентацию представлять партнерам через два года или в ней содержится много информации, которая со временем может оказаться недостоверной?

Шаг 2: Кредитный рейтинг

Главное – не уровень рейтинга, а отчет агентства

□ Имеют значение только рейтинги, сопровождающиеся отчетом рейтингового агентства

□ Прежде всего – рейтинги международных агентств – Moody's, Standard & Poor's, Fitch

Рейтинг – это процесс, а не результат

□ Продолжение работы над повышением рейтинга и улучшением отчета агентства о компании

□ НО: задача компании – развивать бизнес, а не повышать рейтинг!

Подготовка пакета документов для кредиторов

□ Презентации для инвесторов

□ Отчетность по МСФО и аналитическая отчетность

□ Регулярные рассылки информации для аналитиков

Международная методология анализа кредитных рисков сильно отличается от принятой на российском рынке!

Шаг 3: Своя «база инвесторов»

Формирование круга инвесторов, лояльных компании

□ Инвестор ≠ Кредитор или потенциальный кредитор компании

□ Поиск потенциальных инвесторов

□ «Приватизация» инвесторов размещенных выпусков облигаций

□ **Повышение информированности инвесторов**

□ Знакомство инвесторов с менеджментом

□ Презентации и роуд-шоу

□ Подготовка специальных материалов для инвесторов

□ Адресные рассылки

Повышение адресности работы

□ Выяснение предпочтений и информационных потребностей разных категорий инвесторов

□ Сбор информации об инвесторах, выяснение их спроса на облигации компании

□ Работа с инвесторами независимо от инвестиционных банков

**Главная задача – повышение доверия инвесторов,
увеличение спроса на облигации компании, снижение ставок**

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

План взаимодействия с инвесторами

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

Шаг 4: Развитие «базы инвесторов»

Привлечение новых категорий инвесторов

- q Банки ↔ Портфельные инвесторы
- q Российские инвесторы ↔ Иностранные инвесторы
- q Специализированные инвесторы ↔ глобальные инвесторы
- q Изменение географии спроса на облигации

q Решение IR-задач

- q Усложнение инструментов заимствований: субординированные займы, структурное финансирование
- q Одобрение регулятивных действий, снятие «связывающих» ковенант ранних выпусков облигаций
- q Предотвращение концентрации обязательств у враждебных кредиторов
- q Снижение у инвесторов потребности в общении с высшим менеджментом компании, переключение инвесторов на работу с IR-службой, а не руководством компании
- q Подготовка к размещению акций (IPO) компании
- q ... и многие другие

Главная цель – обеспечение всех форм финансирования при снижении нагрузки на менеджмент компании

Трансляции корпоративных событий в Интернете (Webcast)

□Аудио-webcast

□Видео-webcast

□Podcast (на базе Apple iPod)

Главное – не произвести Webcast и повесить его на своем сайте, а обеспечить его распространение. Ежегодно Thomson Financial производит более **18 000** трансляций корпоративных мероприятий в сети Интернет.

Виртуальные роуд-шоу

Комбинация проведения реальной встречи с инвесторами (аналитиками) и проведение видеотрансляции этой встречи через Интернет позволяет достичь инвесторов, расположенных вдалеке от финансовых центров, но представляющих интерес для компании.

Кроме того, подобные решения экономят значительные средства компании за счет сокращения издержек на командировки и время менеджмента.

Интерактивные документы

□Годовой отчет

□Презентации

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

Интерактивные документы

Интерактивный годовой отчет:

- q Удобство пересылки – не надо скачивать большие файлы
- q Удобство просмотра на экране (формат экрана, а не А4)
- q Быстрота навигации – быстрый переход из раздела в раздел
- q Статистика посещений, в том числе отдельных разделов
Какие разделы более всего интересуют посетителей?
- q Статистика поисковых запросов (ключевые слова, результаты поиска)
Что посетители ищут в отчете?
- q Возможность скачивать отчетность компании. Нет необходимости конвертировать отчетность из формата PDF в Excel!

The screenshot shows the Arcelor Annual Report 2005 website. The main content area displays the 'Consolidated income statement' for 2005 and 2004. The table is presented in a clean, professional layout with a red header for the title. To the right of the table, there is a small illustration of a red ship. The website interface includes a navigation menu on the left and a search bar at the top right.

In EUR million	2005	2004
REVENUE (NOTE 22)	22,658	26,476
Other operating income	707	427
Downward capitalised	-362	-935
Cost of raw materials and merchandise	-15,263	-14,799
Other external supplies	-6,763	-6,327
Staff costs (note 21)	-4,869	-4,740
Depreciation and amortisation expense	-1,294	-1,235
Depreciation and amortisation of negative goodwill	29	70
Other operating expenses	-270	-923
OPERATING RESULT	4,276	2,214
Net financing costs (note 23)	-254	-423
Share of profit in companies accounted for using the equity method	317	-433
PROFIT BEFORE TAX	4,339	3,268
Tax expense (note 22)	-163	-513
PROFIT FOR THE YEAR	4,176	2,755
Net profit - Group share	3,040	2,290
Net profit - minority interests	402	402
Earnings per share in EUR (note 24)		
Basic	6.28	4.2
Diluted	5.60	3.90

(1) 2004 figures are restated year-on-year comparisons. 2004 figures have been adjusted to account for revised and newly introduced IFRS standards (see note 7).

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 Какие параметры сделки предпочтительны для инвесторов?
- q Как повлияют на привлекательность компании реализация того или иного плана реорганизации или приобретение новых активов?

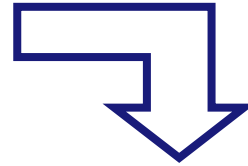
Аудитория Perception Studies

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.

Зачем знать своих инвесторов?

Анализ позиций компании на рынка капитала

- q Анализ изменений в базе инвесторов

Предотвращение рисков

- q Своевременная идентификация фактов концентрации собственности на облигации 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 спроса на облигации 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 кредиторов.

Подбор потенциальных акционеров

Зачем?

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

Подготовка к эмиссии

- α Выбор биржи
- α Изучение мнения инвесторов о компании и ее размещении
- α Выбор инвестиционных банков

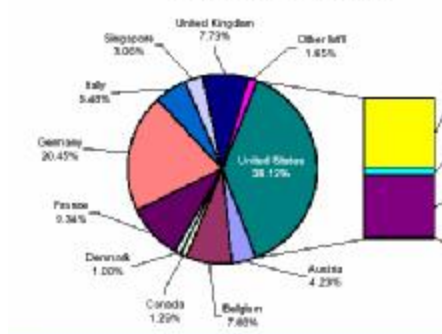
Компания может выбирать себе инвесторов, а не зависеть от выбора инвесторов и своих банков.

Investor Targeting Analysis

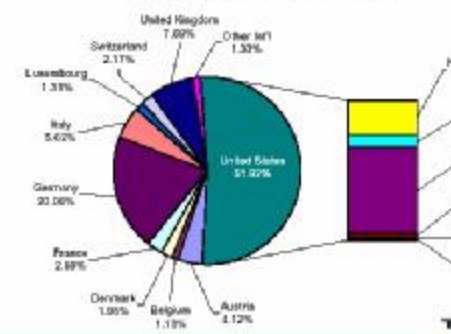
Institutional Targets - Top Holders by Geographic Regions

20 Kazakhstan Holders		Primary Institutional Targets					Top 20 Emerging Markets Holders		
Name	Exposure	Name	Kazakhstan Holder	Belgium Holder	Hongkong Holder	Russia Holder	Ukraine Holder	Name	Geographic Markets Exposure
Oppenhefem Bank, Inc	20	ABN Global Investment Group, Inc	✓	✓	✓	✓	✓	Pacific Investment Mgmt Co LLC	107
Utrust Investment Group	16	BlackRock Institutional Solutions Group, Inc	✓	✓	✓	✓	✓	AMF Asset Asset Mgmt Ltd	126
Pacific Investment Mgmt Co LLC	16	Commerzbank Privatbank Kapitalanlage GmbH	✓	✓	✓	✓	✓	Winton Asset Mgmt Co	200
Praxis Investment France	15	Abi Abn Global Investment	✓	✓	✓	✓	✓	Sabson Asset Mgmt Inc	108
Praxis USA	15	Deutsche Investment GmbH	✓	✓	✓	✓	✓	BlackRock Institutional Solutions Group, Inc	106
Abi Abn Global Investment	12	Deutsche Asset Mgmt Investmentgesellschaft AG	✓	✓	✓	✓	✓	Capital Research & Mgmt Co	129
Capital Research & Mgmt Co	9	Abi Abn Global Investment	✓	✓	✓	✓	✓	Pdca Investment GmbH	119
Schroder Investment Mgmt Ltd	5	ABN Global Investment Group, Inc	✓	✓	✓	✓	✓	Abi Abn Global Investment	114
Thomson River Capital LLP	3	Pdca Investment GmbH	✓	✓	✓	✓	✓	Franklin Templeton & Research	109
Habib Investment Services Ltd	1	Praxis Investment France	✓	✓	✓	✓	✓	Deutsche Asset Mgmt Investmentgesellschaft AG	100
ABN Global Investment Group, Inc	1	BNP Paribas Investment Services SA	✓	✓	✓	✓	✓	Praxis Investment France	92
EVERSCO Global Structured Products Group	1	Oppenhefem Bank, Inc	✓	✓	✓	✓	✓	Asia Spr Ltd	78
Pdca Investment Group S.P.A.	1	Pacific Investment Mgmt Co LLC	✓	✓	✓	✓	✓	Abi Abn Global Investment	79
EVERSCO Global Structured Products Group	1	Praxis Investment Group	✓	✓	✓	✓	✓	FORA Investment S.A. Ltd	69
EVERSCO Asset Mgmt Limited	1	International Investment Group AG	✓	✓	✓	✓	✓	CSI Global Asset Mgmt (Switzerland)	68
BlackRock Institutional Solutions Group, Inc	1	WoodB Global Asset Mgmt S.A. Ltd	✓	✓	✓	✓	✓	Oppenhefem Bank, Inc	61
Praxis Investment Mgmt, Inc	1							EVERSCO Global Structured Products Group	62
Commerzbank Privatbank Kapitalanlage GmbH	1							WoodB Global Asset Mgmt S.A. Ltd	61
Abi Abn Global Investment	1							BlackRock Institutional Solutions Group, Inc	58
ABN Global Investment Group, Inc	1							Utrust Investment Group	51

Kazakhstan Regional Holders



Emerging Markets Regional Holders



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