

«МЕЖДУ СЦИЛЛОЙ И ХАРИБДОЙ»

Профессия IR: становление, тенденции развития и перспективы

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ
НОА «АССОЦИАЦИЯ РАСПРОСТРАНИТЕЛЕЙ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ»
(АРФЭИ)

Согласно результатам исследования, рынок IR-услуг «обладает огромным потенциалом» и «стремительно растет». Развивается новая для рынка профессия – специалистов по связям с инвесторами. Формируется рынок услуг по связям с инвесторами, создается его инфраструктура.

По мнению опрошенных экспертов, IR-специалисты находятся «между Сциллой и Харибдой»: с одной стороны, отвечая жестким требованиям к эмитентам со стороны инвесторов, мировым стандартам и вызовам глобальной конкуренции за капиталы инвесторов, а с другой – часто сталкиваются с отсутствием понимания потребностей инвестиционного сообщества со стороны руководства. Но «если топ-менеджмент компании приходит к пониманию важности IR-направления и находит профессионалов, тогда выстроить отношения с инвесторами на уровне лучших мировых практик можно достаточно быстро».

Название исследования
«Профессия IR: становление, тенденции развития и перспективы»

компаний (консалтинг, аудит, оценка, рекрутмент и др.), органов государственной и муниципальной власти.

Предмет исследования
1. Текущее состояние и перспективы развития российского рынка услуг в области связей/отношений с инвесторами,
2. Создание единых стандартов профессии и общепрофессиональных квалификационных характеристик должностей работников, занятых в сфере организации связей/отношений с инвесторами.

География исследования
Российская Федерация

Период/режим проведения исследования
Март-май 2007 г.

Единицы наблюдения/выборка
Респонденты - эксперты рынка из инвестиционного сектора экономики: руководители подразделений и специалисты по связям с инвесторами, руководители и сотрудники IR-агентств, представители финансовых структур (фондовые биржи, банки и профессиональные участники рынка), руководители ведущих предприятий, собственники и партнеры компаний, работники ведущих консультационных



Цель исследования
Формирование соответствующих лучшей мировой практике стандартов и культуры взаимодействия с инвесторами у работников российских предприятий-эмитентов ценных бумаг с целью повышения инвестиционной привлекательности как отдельных российских эмитентов, так и российского фондового рынка в целом.

Методы исследования
1. Кабинетные исследования – обзор и анализ информации, поступающей в режиме мониторинга в рамках специальных проектов, связанных с изучением функций специалистов по связям с инвесторами.
2. Полевые исследования – опросы экспертов, в т.ч. потребителей IR-услуг.

Задачи исследования
1. Формирование стандартов профессиональной деятельности специалистов в области связей с инвесторами (IR).
2. Выявление тенденций рынка IR-услуг.
3. Анализ спроса на IR-услуги.
4. Анализ конкурентоспособности IR-услуг в Российской Федерации.
5. Оценка и корректировка рейтингового процесса IR-служб.

Состав исследовательской группы
Комитет по рейтингам НОА «Ассоциации распространителей финансово-экономической информации». Координатор исследования – Зимин Виктор Алексеевич, генеральный директор Экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компании «ЮНИПРАВЭКС, руководитель Комитета по рейтингам АРФЭИ

Методы сбора информации
Комбинированный способ – анкетирование и полуструктурированные интервью.

Результаты исследования
Итоги исследования представлены в виде аналитического доклада, в обобщенном виде доступны на Интернет-сайте НОА «Ассоциация распространителей финансово-экономической информации» (АРФЭИ) – www.arfi.ru, в изданиях и на ресурсах членов АРФЭИ, направлены в профильные министерства, органы государственной и муниципальной власти с целью институционализации профессии специалистов по связям с инвесторами и цивилизованного развития рынка IR-услуг в Российской Федерации.

связям с инвесторами, а именно: директор (вице-президент) по связям с инвесторами, начальник отдела по связям с инвесторами, менеджер по связям с инвесторами, специалист отдела по связям с инвесторами. Внутри описания каждой должности представлены: должностные обязанности, коррелирующие с основными функциями, профессиональные знания, умения, навыки и минимальные требования к квалификации.

По итогам исследования все полученные от респондентов сведения, касающиеся квалификационных характеристик, были сгруппированы по четырём основным (ключевым) должностям руководителей и специалистов по

В отчете представлена классификация IR-аудитории и контактных групп. Согласно исследованию, сбалансированные отношения IR-специалистов со своей бизнес-аудиторией и контактными группами коренным образом способны влиять не только на цену отдельно взятых акций, но и на бизнес-климат всего рынка. При наличии тесных отношений с инвесторами IR-специалисты могут способствовать грамотной синхронизации корпоративной стратегии и тактики рыночных шагов для достижения финансовых целей, а именно: формирования привлекательного инвестиционного климата, привлечения инвестиций. Как показали результаты экспертного опроса, условное понятие «IR-аудитория» требует не только более дифференцированного подхода к каждой «персоне» контактной группы, но и определенных тактических шагов по установлению тесных деловых/рабочих контактов. Основные контактные группы в IR-бизнесе, выявленные в ходе изучения мнений респондентов, можно классифицировать следующим образом:

1. Инвесторы, входящие в ведущие деловые круги, заинтересованные в развитии бизнеса.
2. Действующие и потенциальные акционеры.
3. Финансовые и биржевые аналитики, дающие рекомендации инвесторам.
4. Распространители финансово – экономической информации, средства массовой информации.
5. IR-консультанты, представляющие различные профессии (банкиры, брокеры, бизнес-консультанты, бухгалтеры), к мнению которых прислушивается инвестиционное сообщество.
6. Правительство Российской Федерации, имеющее наибольшее влияние и главный решающий голос.

В отчете подробно описаны стандарты профессии IR, квалификационные характеристики специалистов по связям с инвесторами; должностные обязанности, профессиональные знания, умения и навыки, требования к квалификации.

В ходе исследования, в отсутствие официально утвержденных (на момент проведения опроса) формулировок названий должностей специалистов, в функции которых входят отношения с инвесторами, респондентами были предложены варианты названий должностей, а также ими указаны должности, которые соответствуют направлениям деятельности сотрудников, отвечающих за организацию связей/отношений с инвесторами в их организациях. Среди всего перечня должностей для решения задач исследования были выделены 10 основных наиболее характерных вариантов (без учета производных), в той или иной мере соответствующих общепринятым на государственном уровне и в деловой среде:

1. Вице-президент по связям с инвесторами.
2. Директор по связям с инвесторами.
3. Заместитель директора по связям с инвесторами.
4. Начальник отдела по связям с инвесторами.
5. Заместитель начальника отдела по связям с инвесторами.
6. Менеджер по связям с инвесторами.
7. Специалист по связям с инвесторами.
8. Руководитель IR-службы.
9. Заместитель руководителя IR-службы.
10. Руководитель IR-проектов.

В отчете впервые представлена шкала доходов IR-специалистов.

Согласно опросу, размер ежемесячной зарплаты специалиста по связям с инвесторами зависит от конкретной компании и стоящей перед ней задачей. Вместе с тем следует учитывать, что зарплата топ-менеджеров данного направления может в несколько раз превышать зарплату рядового сотрудника. Компенсационный пакет сотрудника IR-службы в организации, уделяющей серьезное внимание взаимоотношениям с инвесторами, составляет в среднем 135.000 руб. в месяц без учета бонусов. Годовой доход IR-специалиста среднего звена с учетом стоимости социального пакета и премий может достигать 1-2 млн. руб. Оплата труда специалистов по связям с инвесторами в специализированных IR-агентствах колеблется в интервале от 25.000 до 50.000 руб. (в зависимости от занимаемой должности). В итоге, шкала величин заработной платы российских IR-специалистов от минимальной до самой высокой (в зависимости от должностной системы тарификации, наличия вознаграждений, бонусов, премий, наличия/отсутствия социального пакета и системы компенсационных выплат, а также конкретного субъекта федерации), включает следующие значения:

- 20.000 руб.
- 45.000 руб.
- 90.000 руб.
- 180.000 руб.
- От 1,5 до 3% от стоимости проекта (объема выполненных работ).
- Затруднились с ответом 1% опрошенных.

Заработная плата специалиста по связям с инвесторами в компании, не считающей это направление стратегическим в своей деятельности, редко превышает 30.000 руб. в месяц.

В отчете подробно описаны основные функции IR-специалистов, с учетом интеграции в другие направления деятельности.

В ходе создания в компании IR-службы решается важная задача по разграничению функций и полномочий между ней и другими подразделениями, например, отвечающими за корпоративное управление, маркетинг, рекламу, PR, GR. Респонденты отмечали и важность регламентирования бизнес-процессов в рамках осуществления взаимодействия с акционерами и потенциальными инвесторами. Деятельность специалистов по связям с инвесторами классифицирована в исследовании по нескольким направлениям и охватывает все процессы, в которых затрагиваются права акционеров, инвесторов, эмитентов и др. В отчете приводится полный перечень основных функций IR-специалистов, с учетом их интеграции в другие направления деятельности.

- Разработка IR-стратегии компании
- Создание планов (перспективных, текущих, комплексных) с целью продвижения компании
- Участие в работе по совершенствованию инвестиционного законодательства (федерального, регионального)
- Формирование региональной инвестиционной программы
- Разработка внутренних и внешних IR-процедур и

регламентов

- Подготовка и проведение годовых собраний акционеров
- Раскрытие информации в годовом и квартальном отчете
- Обеспечение инвесторов ежеквартальными и годовыми отчетами
- Раскрытие информации на Интернет-сайте
- Презентация финансовых результатов на Интернет-сайте
- Взаимодействие с деловыми/финансово-экономическими СМИ
- Взаимодействие с рейтинговыми агентствами
- Взаимодействие с PR, GR, маркетингом, рекламой
- Подготовка Положения об информационной политике и др. документов
- Организация регулярных встреч между инвесторами и руководителями компании
- Подготовка и проведение road-show
- Подготовка участия топ-менеджеров в конференциях
- Подготовка материалов о деятельности компании, сбор и подготовка аналитической и статистической информации
- Подготовка презентационных материалов, специальная аналитика по теме, общение с аналитиками, со специализированными СМИ
- Контроль за информационными потоками о финансовой и операционной деятельности (в т.ч. на корпоративном сайте компании, при подготовке годовых отчетов и выступлении топ-менеджмента)
- Организация обратной связи с инвесторами.

По мнению опрошенных, высококлассный IR-специалист должен совмещать в себе специфические коммуникативные знания, присущие «профессиональным дипломатам», умения, характерные для «инвестиционных маркетологов» и навыки, связанные с «компетенцией в сфере корпоративных финансов». А также обладать «обширной бизнес-эрудицией» и способностью «применять ее в стрессовых ситуациях»:

- состояние инвестиционных возможностей отраслей, предприятий и регионов в целом, состояние и основные направления экономического развития,
- структуру, законы и принципы функционирования финансового рынка (денежный рынок, учетный рынок, межбанковский рынок, валютный рынок, рынок капиталов, рынок ценных бумаг, фондовый рынок),
- участников рынка (эмитенты, инвесторы, профессиональные участники, государственные органы управления, регулирования и контроля),

- порядок: долгосрочного и краткосрочного кредитования, привлечения инвестиций и заемных средств, использования собственных средств, выпуска и приобретения ценных бумаг,
- навыки анализа финансовой отчетности по РСБУ и МСФО в целях представления объективной информации о деятельности компании,
- текущее состояние рынка акций компании, состояние долга, основные тенденции среди акционеров.

По наблюдениям респондентов, «пока профессии IR-специалиста не обучают в вузах, существенным плюсом для кандидата будет опыт работы в этой сфере».

Кроме того, многие опрошенные отметили, что поскольку рынок IR-специалистов только формируется в России, наиболее удачным станет «сочетание опыта и образования в юриспруденции, финансах и экономики» с глубокими познаниями «в сфере деятельности своей компании». По мнению экспертов, «очень хорошо, если специалист по связям с инвесторами имеет опыт работы на фондовом рынке в качестве аналитика, брокера или сотрудника рейтинговых агентств». В качестве обязательного требования более половины опрошенных отметили свободное владение английским языком. В целом, по итогам исследования было определено 10 «базовых структур», которые, по мнению респондентов, должны осуществлять подготовку конкурентоспособных IR-специалистов и «отвечать» за качество «резерва кадров» для IR-бизнеса.

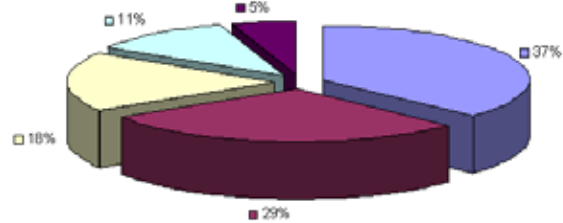
- Высшие учебные заведения (согласно единому государственному образовательному стандарту) - 9,8
- Специализированные кафедры вузов, финансово-экономические факультеты - 9,7
- Бизнес-школы (по отдельным специализированным программам – MBA и др.) - 8,4
- Специализированные образовательные центры - 7,5
- Центры подготовки/переподготовки кадров - 6,3
- Предприятия (в рамках корпоративных семинаров) - 4,2
- Применение принципа ротации внутри компании - 3,9
- Саморегулируемые организации, профессиональные объединения - 2,6
- Создание программы подготовки преподавателей - 1,9
- Бизнес-структуры, но не государство - 1,0

Источник: Комитет по рейтингам АРФЭИ (по итогам экспертного опроса: экспертная оценка по 10-балльной шкале).

По мнению опрошенных экспертов, рынок IR-услуг «обладает огромным потенциалом» и «стремительно растет». Развивается новая для рынка профессия – специалистов по связям с инвесторами. Формируется рынок услуг по связям с инвесторами, создается его инфраструктура. Компании создают и наращивают штат IR-специалистов. Многие компании также привлекают внешних специалистов по IR-бизнесу для решения тактических задач, что способствует развитию рынка консультационных услуг по связям с инвесторами. Для создания цивилизованного рынка необходимо развитие соответствующей институциональной базы, формирование культуры раскрытия информации. В целом, мнения экспертов о рынке IR-услуг распределились следующим образом:

- Относительно высокий уровень недоверия к инвестиционному рынку - 37 %
- Рынок IR-услуг находится в стадии формирования - 29 %
- Рынок IR-услуг пока не является конкурентоспособным - 18 %
- Капитализация рынка значительно уступает основным конкурентам - 11 %
- Рынок IR-услуг не является цивилизованным - 5 %

Источник: Комитет по рейтингам АРФЭИ (по итогам экспертного опроса)



Положительные тенденции рынка IR-услуг:

1. Профессия IR-специалиста перестала быть «экзотической» для российского инвестиционного бизнеса.
2. IR-специалисты (специалисты по связям с инвесторами) стали более востребованными.
3. Понимание со стороны организаций необходимости наличия должностей IR-специалистов в штатном расписании, повышение кадровой культуры.
4. В крупных компаниях сформированы отделы по связям с инвесторами.
5. Средние и мелкие компании постепенно понимают требования современного рынка к транспарентности и делают первые шаги в этом направлении, привлекая квалифицированных IR-специалистов.
6. Повышение степени доверия инвесторов к IR-специалистам.
7. Появление на рынке специализированных IR-агентств.
8. Расширение перечня IR-услуг (в т.ч. за счет работы на рынке ценных бумаг).
9. Совместные проекты российских и международных компаний в области IR.

Отрицательные тенденции рынка IR-услуг:

1. Отсутствие четкого понимания должностных и функциональных обязанностей IR-специалистов, размера их зарплаты
2. Непонимание компаниями-эмитентами необходимости выстраивать отношения с инвесторами посредством привлечения IR-специалистов
3. Качественное предоставление услуг отдельными IR-специалистами нежелание некоторых клиентов оплачивать услуги подобных специалистов
4. Нежелание раскрывать информацию о финансово-хозяйственной деятельности компании, соответственно, специфика российского рынка в большей степени, чем практика работы западных компаний в этой области, влияет на формирование опыта IR-специалистов
5. В преддверие IPO эмитентам позволено проводить рекламные кампании, что влияет на решения, принимаемые инвесторами
6. Продолжает оставаться на высоком уровне страновой риск, который препятствует притоку большого объема иностранных инвестиций

В отчете подробно анализируется спрос на IR-услуги.

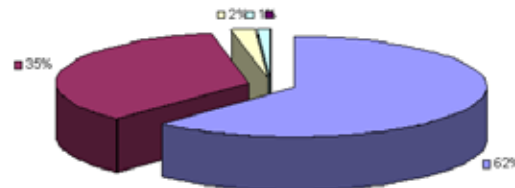
Подавляющее большинство экспертов считают, что услуги российских IR-специалистов за последние три года «стали более востребованы», треть специалистов уверена, что динамика оказания этих услуг невысока, находится «на прежнем уровне», 2% опрошенных заявили, что бизнес-услуги российских IR-специалистов за последние три года «стали менее востребованы». Примерно у такого же количества респондентов возникли трудности при ретроспективном определении востребованности IR-услуг.

Кроме этого, эксперты отметили, что «все чаще требуются услуги IR-специалистов, в связи с реализацией национальных проектов и благоприятным инвестиционным климатом в России», подчеркнули расширение числа публичных компаний и готовящихся к листингу, что «заметно расширило спрос на IR-услуги». Были также высказаны мнения о том, что «рынок развивается, увеличивается конкуренция, происходят слияния/поглощения, повышается востребованность в узкой специализации – IR-специалист».

Респонденты также дали характеристику востребованности IR-услуг с точки зрения развития данного сегмента рынка: «появления специализированных IR-агентств является одним из факторов, демонстрирующих востребованность IR-специалистов, средние и мелкие компании стремятся стать более конкурентоспособными, прозрачными (транспарентными) и стремятся к выходу на профессиональный финансовый рынок, а для этого они стремятся к открытости для инвесторов и общественности». В целом, по итогам исследования, видно, что бизнес-услуги российских IR-специалистов за последние три года:

- Стали более востребованы - 62 %
- Остались на прежнем уровне - 35 %
- Стали менее востребованы - 2 %
- Затрудняюсь ответить - 1 %

Источник: Комитет по рейтингам АРФЭИ (по итогам экспертного опроса)



В отчете дается анализ состояния конкурентной среды, в которой действуют российские IR-специалисты и их иностранные коллеги.

Анализ конкурентоспособности IR-услуг выявил достаточно жесткую конкурентную среду при небольшом количестве IR-служб компаний, специализированных IR-агентств и IR-специалистов, а также конкуренцию со стороны инвестиционных банков и западных IR-компаний. По мнению экспертов, российские IR-специалисты пока еще «стараясь равняться на западные стандарты, вместе с тем иностранцы не всегда способны учитывать специфику российского рынка и менталитета инвесторов». Опрошенные также отметили, что «российские IR-специалисты не готовы на 100% конкурировать с иностранными коллегами, поскольку профессия появилась в России недавно, и у российских специалистов нет достаточного опыта». Единственное преимущество российских IR-специалистов, которое отметили респонденты, это «знание российской специфики». По мнению опрошенных экспертов, российские IR-компании и специалисты «все более прочно осваивают рынок», хотя еще во многом уступают иностранным конкурентам, что связано, прежде всего, с недостаточной подготовкой отечественных специалистов, низким уровнем

развития рынка ценных бумаг, слабой и неявно выраженной специализацией профессионалов в том или ином секторе IR-услуг. Исследование показало, что уровень специализации в разных регионах Российской Федерации не одинаков. Если Москва, Санкт-Петербург и еще ряд крупных субъектов федерации «достаточно уверенно чувствуют себя при работе с разными инвесторами», то «абсолютное большинство других российских регионов только еще пытается создать более-менее стройную систему отношений инвестор - реципиент с помощью посреднической деятельности IR-специалистов».

Анализ состояния конкурентной среды, в которой действуют российские IR-специалисты и их иностранные коллеги (динамика ситуации за последние пять лет), представлены на диаграмме:

- Крупные проекты/заказы по-прежнему «контролируют» иностранные компании - 38 %
- Ощущается дефицит специалистов и поставщиков IR-услуг - 34 %
- Российским IR-специалистам достаются «невыгодные» заказы из-за «повышенной активности» иностранных конкурентов - 19 %
- У крупных российских эмитентов появились свои подразделения по связям с инвесторами - 9 %

В отчете приводится анализ основных проблем, связанных с вопросами конкуренции в сфере IR-услуг.

К первой группе проблем были отнесены: «незрелость и молодость» рынка IR-услуг, отсутствие качественной конкуренции и неверная трактовка функций IR, как конкурента PR. Второй главной проблемой эксперты назвали недостаток финансирования. На третьем месте оказался блок проблем, связанных с формированием конкурентного поля, его сегментированием и выявлением факторов недобросовестной конкуренции. Далее следуют проблемы, связанные с отсутствием четкого понимания деятельности IR в условиях конкурентной среды. Завершают этот перечень проблемы, связанные с низкой конкурентоспособностью IR-услуг.

- Незрелость, «молодость» рынка IR-услуг - 9,7
- Отсутствие качественной конкуренции на рынке IR-услуг - 9,5
- Неверная трактовка функций IR, как конкурента PR - 9,4
- Ограниченные финансовые возможности фирм-конкурентов, поставщиков IR-услуг - 8,6
- Конкуренция не по всему спектру IR-услуг, а только в отдельных сегментах - 6,7
- Конкурентное поле в отдельных регионах носит ярко выраженный специфический характер - 6,5
- Отсутствие стратегии развития поставщиков IR-услуг - 5,8
- Отсутствие четкого понимания деятельности IR в условиях конкурентной среды - 3,3
- Низкая конкурентоспособность IR-услуг - 2,8
- Конкуренция на рынке IR-услуг не является антагонистической - 1,1

Источник: Комитет по рейтингам АРФЭИ (по итогам экспертного опроса: экспертная оценка по 10-балльной шкале).

В отчете анализируются главные факторы, сдерживающие развитие рынка IR-услуг, которые характеризуются следующим образом: «если топ-менеджмент компании приходит к пониманию важности IR-направления и находит профессионалов, тогда выстроить отношения с инвесторами на уровне лучших мировых практик можно достаточно быстро». Согласно опросу, дополнительным негативным фактором является наличие большого количества т.н. «нерыночных факторов», которые существенно влияют на оценку стоимости бизнеса. К ним можно, например, отнести: «молодость» эмитентов, низкий уровень развития рынка ценных бумаг, незначительное количество в стране профессионально подготовленных IR-специалистов, низкий уровень информированности предпринимателей и населения об инвестиционных процессах, происходящих в субъектах федерации и стране в целом. Поэтому, на сегодняшний день, более двух десятков факторов, выявленных в ходе исследования, сдерживающих развитие цивилизованного рынка IR-услуг, относятся не только к сфере государственного регулирования, но и к пресловутой «русской специфике» нового рынка, а именно:

1. Недостаточные знания нормативно-законодательной базы в сфере отношений с инвесторами.
2. Отсутствие инфраструктуры рынка IR-услуг.
3. Нечеткая сегментированность рынка IR-услуг.
4. Отсутствие информационно-методического обеспечения рынка IR-услуг, научно-практических пособий для руководителей эмитентов, доступно разъясняющих суть IR-бизнеса.

5. Отсутствие единой системы подготовки IR-специалистов, финансируемой государством.
6. Недостаточный уровень образования IR-специалистов.
7. Отсутствие глобальных коммуникационных каналов по взаимодействию с инвесторами.
8. Низкий спрос на IR-услуги.
9. Незрелость рынка с точки зрения понимания требований к IR-службе.
10. Неготовность адекватно оценивать квалифицированные IR-услуги в денежном выражении.
11. Низкая информационная культура отдельных эмитентов и некоторых инвесторов.
12. Непонимание компаниями-эмитентами необходимости выстраивать долгосрочные деловые/партнерские отношения с инвесторами.
13. Нежелание владельцев раскрывать информацию о финансово-хозяйственной деятельности компаний ввиду сложной структуры собственности большинства российских компаний.
14. Незрелость рынка акций компаний (отсутствие ликвидности).
15. Отсутствие традиций активного участия в собраниях акционеров.
16. Отсутствие доверия к менеджменту и итоговой отчетности компании.
17. Отсутствие транспарентности.
18. Недостаточно развитый фондовый рынок, отсутствие опыта и практики пользования на этом рынке IR-услугами.
19. Непонимание частными растущими предприятиями возможностей российских финансовых рынков.

В отчете анализируются главные факторы, положительно влияющие на развитие рынка IR-услуг. Их наполовину меньше, чем отрицательных. Однако, по мнению респондентов, «отрадно уже то, что IR-агентства стали появляться, будут заметные успехи и польза от их услуг, будет и развитие рынка IR-услуг». В ходе исследования, было выявлено более десяти существенных приоритетов, среди которых:

1. Работа по совершенствованию нормативно-законодательной базы, приближение ее к международным стандартам.
2. Повышение инвестиционной привлекательности и снижение инвестиционных рисков России и отдельных регионов.
3. Включение в процесс привлечения инвестиций первых лиц предприятий, государства и регионов («Принцип первого руководителя»).
4. Рост спроса на IR-услуги (в т.ч. со стороны эмитентов) и активное восприятие передового зарубежного опыта в этой сфере.
5. Повышение роли ведущих отечественных инвестиционных институтов в подготовке и пропаганде мирового опыта организации инвестиционных процессов,

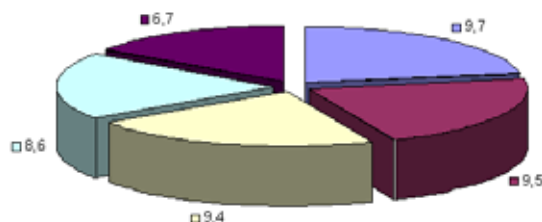
включая страхование рисков.

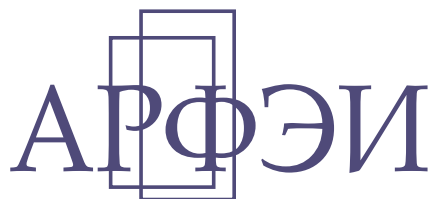
6. Необходимость межкорпоративных коммуникаций с инвесторами при привлечении заемного капитала.
7. Повышение качества услуг и культуры IR-бизнеса в России, рыночной информационной культуры, усиление конкуренции.
8. Понимание средними и мелкими компаниями требований современного рынка к необходимости прозрачности (транспарентности) компании, первые шаги по привлечению квалифицированных IR-специалистов.
9. Приход на российский рынок (в частности в банковской сфере) иностранных игроков, выход российских компаний на международные рынки капитала. В случае участия иностранных корпораций в качестве стратегических партнеров компаниям предъявляются требования о повышении прозрачности (транспарентности) их структуры.
10. Развитие фондового рынка.
11. Крупномасштабные эмиссии (типа Роснефти, Сбербанка).
12. Повышение уровня жизни населения.

По мнению подавляющего большинства опрошенных, «проведение рейтингов необходимо, т.к. компании могут оценить ротацию компаний данного сектора, а компании, предлагающие свои IR-услуги, могут увидеть какое место они занимают и что им нужно делать для улучшения результатов», кроме того, «рейтинги по данным номинациям необходимы для ориентации заказчика при первичном выборе IR – структуры по формальным признакам». Ценность рейтингов, по мнению респондентов, заключается еще и в том, что оценить эффективность деятельности IR-специалистов просто невозможно, разве только «проанализировав отношение инвестиционного сообщества к компании». Во-первых, поскольку для проведения такого анализа необходимо разработать всеобъемлющий комплекс критериев, учитывающих колоссальное число не только постоянных, но, главное – переменных факторов, на которые опирается «инвестиционное сообщество», а во-вторых, любая «оценка эффективности» (вместо рейтинга) всегда будет носить ярко выраженный субъективный характер, основанный на некорректных в инвестиционном сегменте рынка критериях типа «отношения», «взгляды», «мнения».

- Рейтинг IR-агентств - 32 %
- Рейтинг IR- сайтов эмитентов - 25 %
- Рейтинг IR-специалистов - 14 %
- Рейтинг IR-подразделений предприятий - 7 %
- Другие виды рейтингов - 22 %

Источник: Комитет по рейтингам АРФЭИ (по итогам экспертного опроса)





НОА «Ассоциация распространителей финансово-экономической информации» создана в 2000 г. и объединяет организации, активно работающие в области финансовой информации и финансовых коммуникаций. Цель ассоциации - повышение информационной прозрачности и инвестиционной привлекательности российского рынка, создание условий для справедливой и добросовестной конкуренции на рынке финансовой и экономической информации. С момента своего создания, АРФЭИ стала уникальным консультационным ресурсом для

топ-менеджеров бирж, средств массовой информации, профессиональных участников рынка ценных бумаг, консультационных компаний, предприятий и общественных объединений. Регулярные встречи, обсуждения и обмен материалами позволяют своевременно узнавать о тенденциях рынка и влиять на направления его развития.

Сегодня на долю участников АРФЭИ приходится 85% рынка финансово-экономических новостей и 60% рынка биржевой информации по всем сегментам финансового рынка России.

В Ассоциацию, которая является открытой для всех участников рынка, сегодня входят:

- Cbonds
- CQG
- K2Kapital
- Reuters
- Russianewswire
- AK&M
- Ассоциация Российских Магистров Оценки
- ЗАО «ММВБ»
- Институт Фондового рынка и управления
- Интерфакс
- Московская фондовая биржа
- МФД-ИнфоЦентр
- Независимая Консалтинговая Группа «2К Аудит-Деловые Консультации»
- Прайм-ТАСС
- РИА Новости
- ФИНАМ
- Финмаркет
- ФлэшКомм
- Фондовая биржа РТС
- Экспертно-аналитическая и информационно-рейтинговая компания «ЮНИПРАВЭКС»

В 2006 году создан Наблюдательный совет АРФЭИ, в работе которого принимают участие представители государственных структур и признанные эксперты рынка. К работе комитетов АРФЭИ привлекаются представители ведущих эмитентов, крупнейших инвестиционных компаний и банков и сервисных компаний. Среди партнеров Ассоциации

Deutsche Boerse, Dow Jones Indexes, FTSE International, LSE, NYSE OMX, Rights Management Associates, Ассоциация Менеджеров, АУБЕР, ГИФА, Институт Профессиональных Аудиторов, НАУФОР, Национальная лига управляющих, Общество технических аналитиков, Российский институт директоров, СРО НФА, Торгово-промышленная палата Российской Федерации.

www.arfi.ru

[mailto: contacts@arfi.ru](mailto:contacts@arfi.ru)

Секретариат

адрес: 127006, г. Москва, ул.1-я Тверская-Ямская, д. 2, стр. 1, оф.4102

тел.: +7.495.250-89-13

факс: +7.495.251-44-47