

Основы взаимодействия с заинтересованными сторонами (Investor Relations)

The logo consists of the letters 'EM' in a white, serif font, centered within a white square border. The background of the slide is a blue-tinted image of a modern building's glass facade with a grid pattern.

EM

The logo features the letters 'K' and 'SE' in a bold, black, sans-serif font, with a green 3D pyramid shape positioned between them. The entire logo is set against a white rectangular background.

KASE

M O S C O W
N E W Y O R K
L O N D O N
H O N G K O N G
B E I J I N G

Алматы
24 мая 2018 г.

Сегодняшние спикеры



Ирина Логутенкова



Дмитрий Жадан

География ЕМ

em



New York



Moscow



Beijing



London
Luxembourg
Vienna



Hong Kong

Сессия №1: Введение в IR

- Роль и место IR-системы в компании
- Основные инструменты IR

Сессия №2: IR-инструменты в действии при публичном размещении

- Сходства и различия IR при взаимодействии с инвесторами в долговые и долевые ценные бумаги
- IR-кампания при IPO



Сессия №1: Введение в IR

**Роль и место IR-системы
в компании**

Основные инструменты IR

Кто такой IR'щик?



1. Лицо компании

2. Единое окно

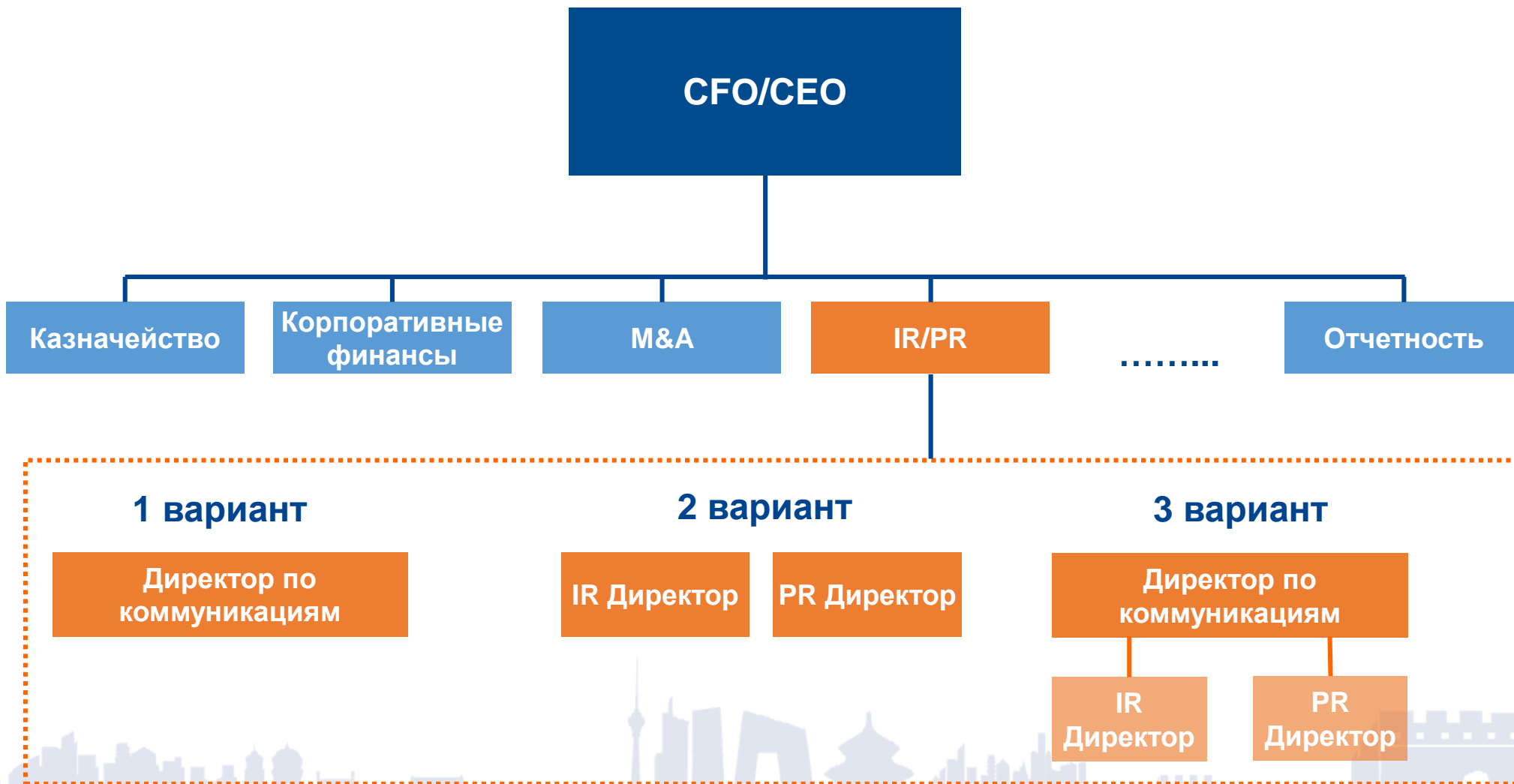
3. Знает и умеет

4. Инвестиция

Плоскость рынка и компании: где IR?



Положение IR в корпоративной структуре



Знания, умения, качества

- ✓ Отличное знание бизнеса и отрасли
- ✓ Экспертное знание финансовой отчетности
- ✓ Хорошо ориентируется внутри Компании
- ✓ Анализ на чувствительность всех публичных материалов Компании
- ✓ Планирование и целеполагание
- ✓ Определение оптимальной полноты раскрытия информации
- ✓ Последовательность
- ✓ Единообразность
- ✓ Предсказуемость
- ✓ Быстрая реакция
- ✓ Профессионализм



Собирать и анализировать обратную связь рынка



Вовлекать топ-менеджмент в общение с инвесторами



Осуществлять мониторинг за IR практикой основных конкурентов в портфелях инвесторов



Проводить бенчмаркинг относительно конкурентов из того же сектора

Что значит IR для компании

Предпосылки

- Эффект складывается из мелких побед
- Игра на перспективу

Что получает Компания

- Доверие финансового рынка
- Отношение как к «лидеру мнений»
- Снижается стоимость заимствований
- Более широкие возможности в рамках IPO
- Возможность привлечь больше средств в рамках доп. эмиссий
 - Большие возможности при M&A

10% премия за первоклассный IR (**13% в Европе, 20% в АТР**)

20% дисконт за плохой IR (25% в кризисный 2009 год)

70% институциональных инвесторов заявили, что IR влияет на оценку компании

Почему IR важен? Примеры



SPO

120 руб. за акцию вместо 72 руб. за акцию



Почему IR важен? Примеры

EM

Акции вместо денег в сделках M&A



приобрела



оплатив 19,7% акциями
(10,9 млрд долл.)



приобрел 2 месторождения золота и
серебра за 3,5 млн акций (51 млн долл.)



приобрел 3 золотоносных актива за 91
млн долл., оплатив 86% акциями (78,7
млн долл.)



приобрел



оплатив 48% акциями
(720 млн долл.)

Почему IR важен? Примеры

Снижение стоимости заимствования



- 13% - март 2017
- 11,25% - апрель 2017
- 10,75% - август 2017
- 7,75% - апрель 2018

Новая стратегия работы на рынках капитала с 13 марта 2017 года



- 10,5% (в долл.) – февраль 2017
- 8,75% (в долл.) – октябрь 2017

В июле 2017 создан IR департамент

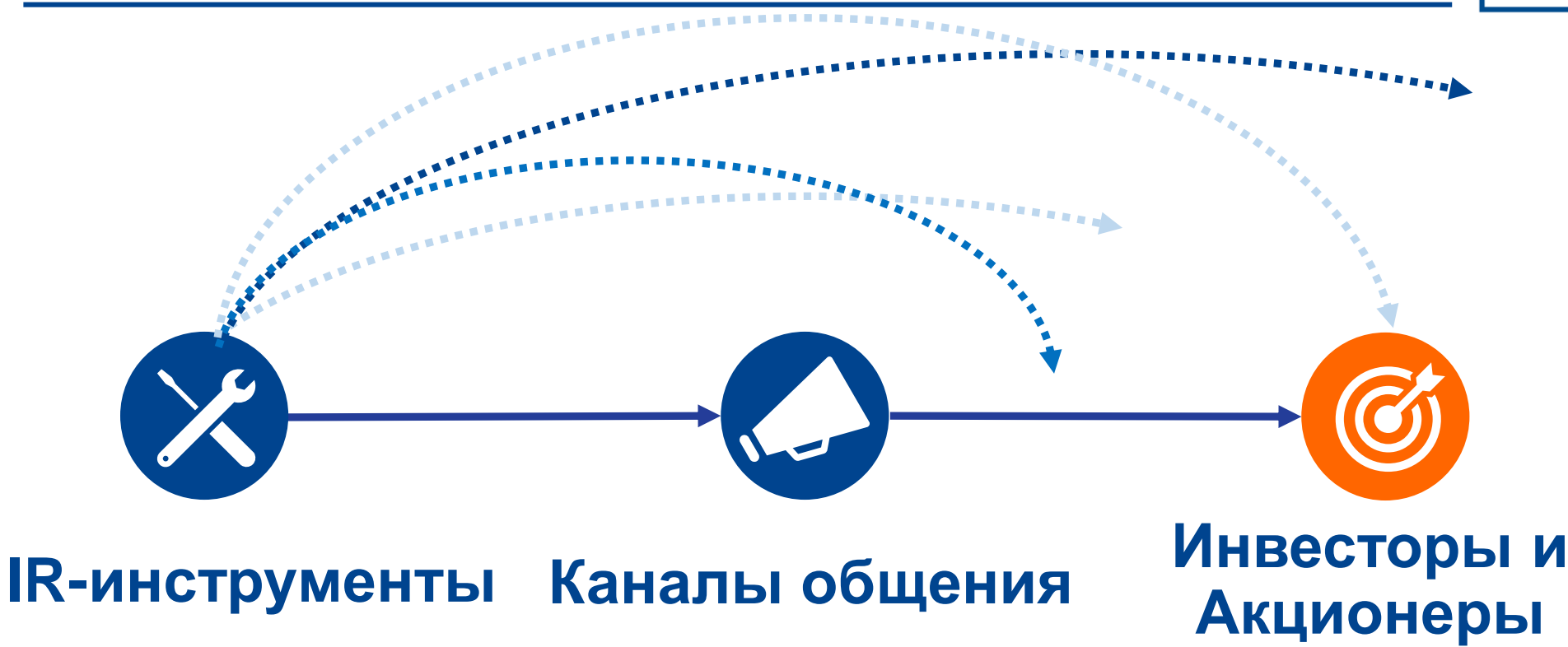


Сессия №1: Введение в IR

Роль и место IR-системы
в компании

Основные инструменты IR

Карта коммуникаций



Внутренние

- IR-материалы
 - Пресс-релизы
 - Презентации
 - Веб-сайт
 - Годовой отчет
 - Финансовые результаты
 - Другие материалы



Внешние

- Встречи и звонки 1x1
- День инвестора/ CMD
- Конференц-звонки
- Посещение объектов
- Конференции
- Собрания акционеров
- Базы данных

Вводные

- Данные компании
- Показатели конкурентов
- Отраслевая динамика
- Макро показатели
- Планы/ прогнозы
- Стратегия

Вывод

- Оптимальная полнота раскрытия
- Единая история и логика повествования в рамках одного материала
- Выделить главное
- Объяснить негативное
- Выводы: действие – результат
- **Единая история через все материалы...**
- **...которая видоизменяется с течением времени/ вместе с рынком и макро средой**

Карта коммуникаций: каналы общения

EM





Правило 3-4 основных аргументов



Играть в открытую и это оценят




**Не знать ответ – это нормально.
Возьмите контакт и ответьте позже**



**Избегайте спекуляций, противоречий,
критики и риторических вопросов**



Осторожно - неформальные вопросы!



Сессия №2: IR-инструменты в действии при публичном размещении

Сходства и различия IR при взаимодействии с инвесторами в долговые и долевые инструменты

IR-кампания при IPO

Долговые инвесторы

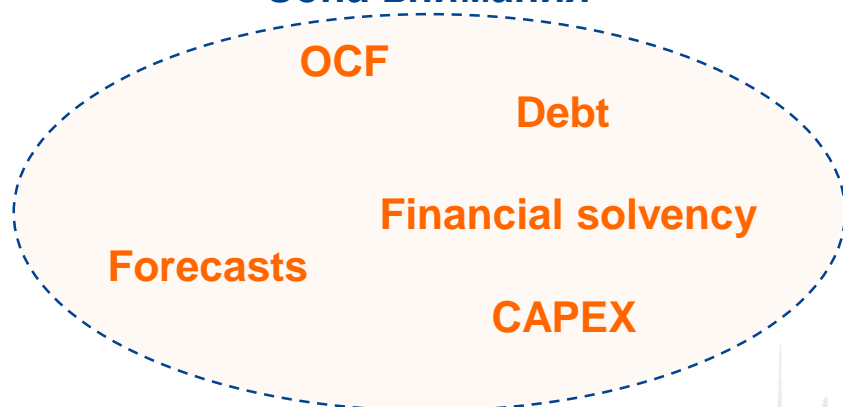
Вопросы

Какие у вас планы по рефинансированию 40 млрд руб. к погашению во 2 пол. 2021 г.?

Какой процент вашего долга номинирован в валюте?

Планируете ли вы выпускать евробонды в текущем году?

Зона внимания



Запрос встреч/участие в конф. звонках

Раз в год/два

Инвесторы в акции/ДР

Вопросы

Откуда такая разница между курсовыми разницеми в Отчете о движении денежных средств и Отчете о прибылях и убытках? +240 млрд руб. и -150 млрд руб.

С чем связан рост прочей выручки? Это строительный контракт? Какой срок и какой эффект вы ожидаете в части операционных затрат?

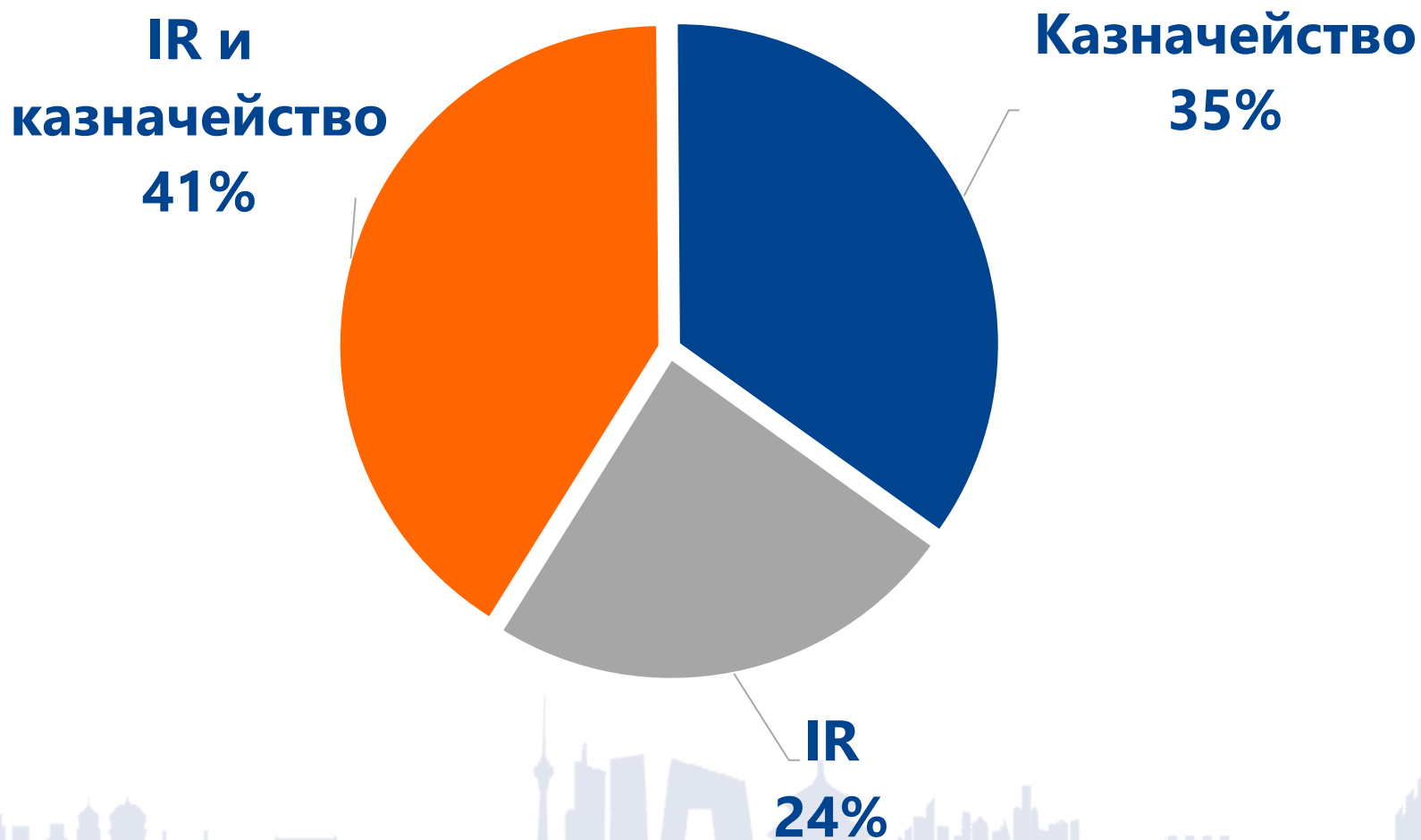
Зона внимания



Запрос встреч/участие в конф. звонках

Каждые полгода/каждый квартал


Кто курирует отношения с долговыми инвесторами?



Как соблюдать баланс между инвесторами?



1. Единая инвестиционная история для всех
2. Игра акцентами
3. Внимание каждой группе, зачастую по отдельности (встречи, звонки рассылки и т.д.)
4. Запрашивайте обратную связь



Сессия №2: IR-инструменты в действии при публичном размещении

Сходства и различия IR при взаимодействии с инвесторами в долговые и долевыe инструменты

IR-кампания при IPO

Особенности подготовки к IPO: на что похож этот процесс?

EM



**То, что вы не видите
может потопить вас**

Особенности подготовки к IPO: «домашняя работа», план коммуникаций и час X

EM

~4-6 месяца до ITF

*Создание привлекательного профайла и
подготовительные работы перед IPO*

T - сегодня

**T+4-6
месяцев**

~ 4 недели

*Период сделки: трансформация
затраченных усилий
в результат*



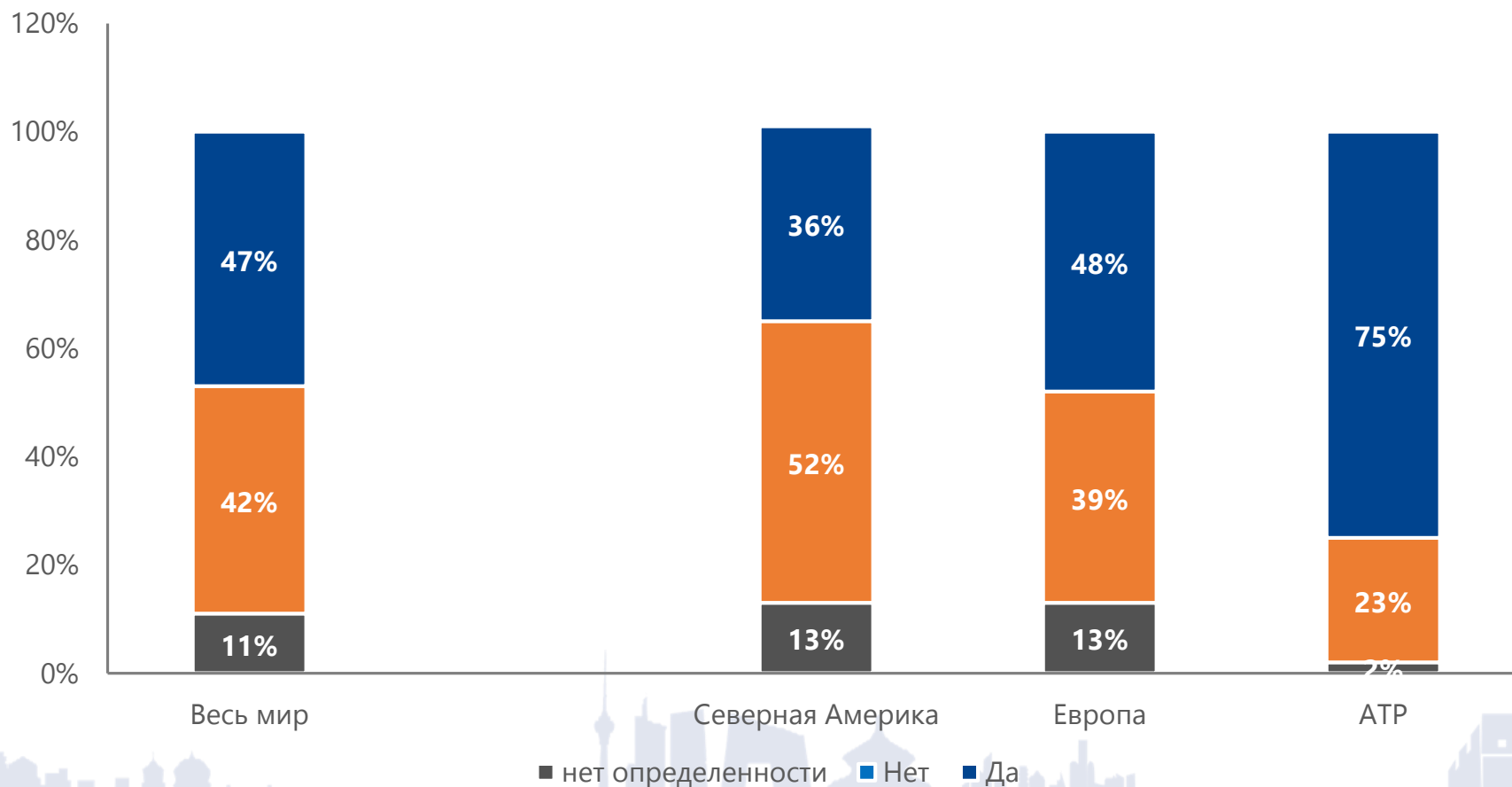
ITF

Price
range

Pricing

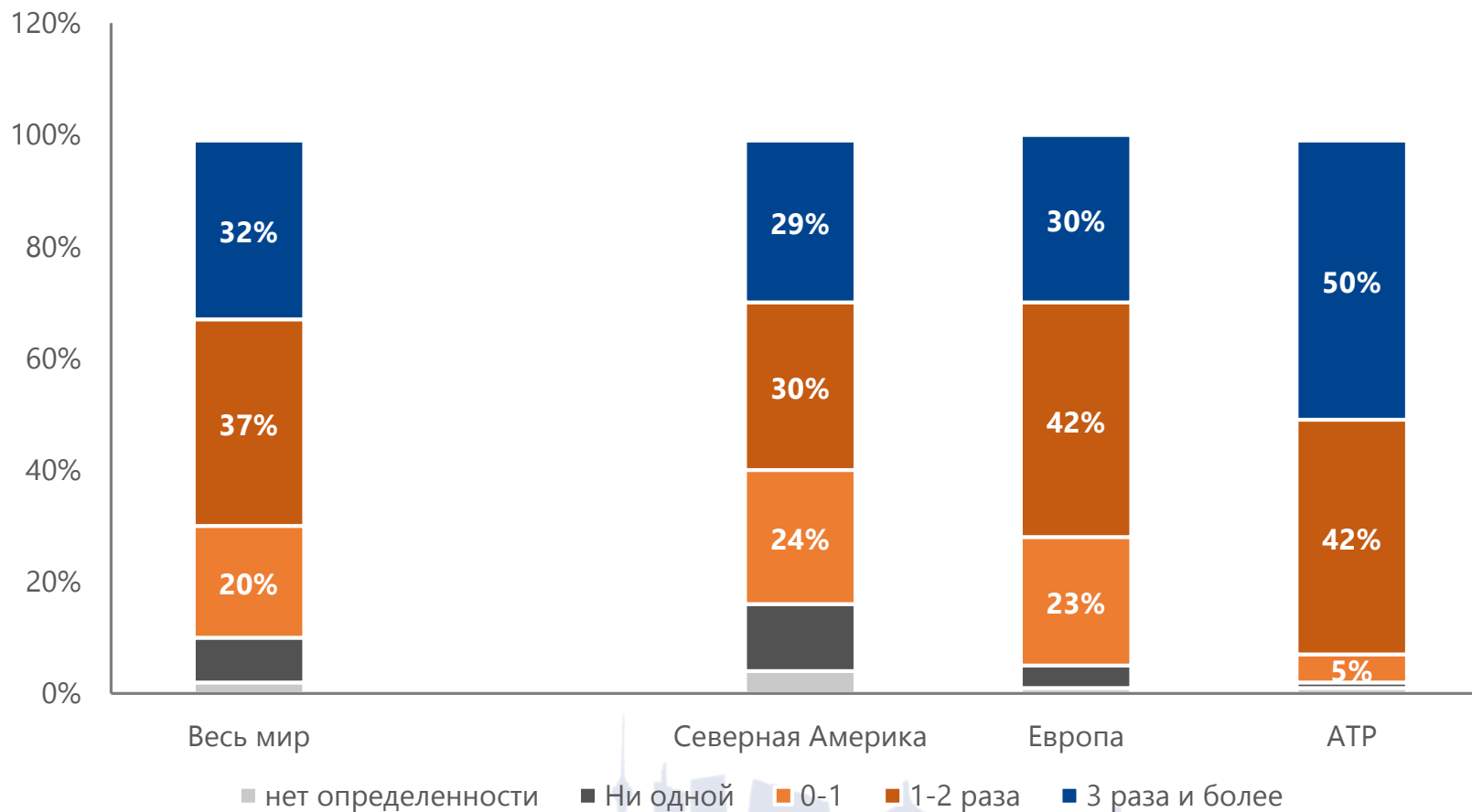
Почему важно начинать заранее

Необходима ли встреча с CEO/CFO до принятия решения о покупке акций если IRO может ответить на все вопросы? (Опрос среди buy-side)



Почему важно начинать заранее

Сколько нужно встреч до принятия решения о покупке акций? (Опрос среди buy-side)



Особенности подготовки к IPO: Стадия №1 – «домашняя работа и выход на сцену»

EM



Макро

- Насколько макро факторы влияют на бизнес?
- Если влияют, то какие прогнозы по релевантным макро показателям
- Какие новые политики/законы в разработке

Рынок

- Емкость
- Перспективы
- Конкуренты
- Особенности

Компания

- История и прошлые ошибки
- Что уже в публичном пространстве
- Конкурентные преимущества и уязвимые места
- Стратегия
- Оцифрованные цели

Построение инвестиционной истории

Выберите один набор конкурентных преимуществ

1

- Ясная стратегия роста
- Высококвалифицированный и опытный менеджмент
- Прозрачное и эффективное корпоративное управление
- Растущий рынок

2

- Высокие дивиденды
- Стабильные финансовые показатели
- Прозрачное и эффективное корпоративное управление

3

- Выход на новые рынки или быстро растущий, ненасыщенный рынок
- Отраслевой лидер или уникально позиционированная компания
- Прозрачное и эффективное корпоративное управление

- **Какие аналитики покрывают**
- **В каких конференциях участвуют**
- **Case study их сделок на рынках капитала**

Аналитики

Компания	Аналитик	Телефон	E-mail
Citigroup	Мария Семихатова	+7 (495) 643 1462	maria.semikhatova@citi.com
Deutsche Bank	Ivan Kachkovski	+44 (20) 7541 1735	ivan.kachkovski@db.com
Goldman Sachs	Андрей Павлов-Пушинов	+7 (495) 645 4241	andrey.pavlov-rusinov@gs.com
HSBC Bank Plc	Andrzej Nowaczek	+44 (20) 7991 6709	andrzej.nowaczek@hsbcib.com
JP Morgan	Александр Кантарович	+7 (495) 967 3172	alex.kantarovich@jpmorgan.com
Merrill Lynch	Ольга Веселова	+7 (495) 662 6080	olga.veselova@baml.com
Raiffeisen Centrobank	Андрей Полищук Сергей Гарамита	+7 (495) 221 9849 +7 (495) 721 9900	andrey.polischuk@raiffeisen.ru sergey.garamita@raiffeisen.ru
Атон	Михаил Ганелин	+7 (495) 213 0338	mikhail.ganelin@aton.ru
БКС	Ольга Найденова	+ 7 (495) 785 5336	onaydenova@bcprime.com
Велес Капитал	Егор Дахтлер	+7 (495) 258 1988	edakhtler@veles-capital.ru
ВТБ Капитал	Светлана Асланова Михаил Шлемов	+7 (495) 663 4788 +7 (495) 663 4701	svetlana.aslanova@vtbcapital.com mikhail.shlemov@vtbcapital.com
Газпромбанк	Андрей Клапко	+7 (495) 983 1800	andrey.klapko@gazprombank.ru
Открытие	Андрей Михайлов	+7 (495) 777 5656	andrey.mikhailov@otkrite.com
Sberbank CIB	Andrew Keeley Елена Царева	+44 (20) 7936 0439 +7 (495) 258 0561	andrew_keeley@sberbank-cib.ru elena_tsareva@sberbank-cib.ru
Wood & Company	Jerzy Kosinski Marta Jezewska-Waslewska	+48 222 221 564	jerzy.kosinski@wood.com marta.jezewska-waslewska@wood.com

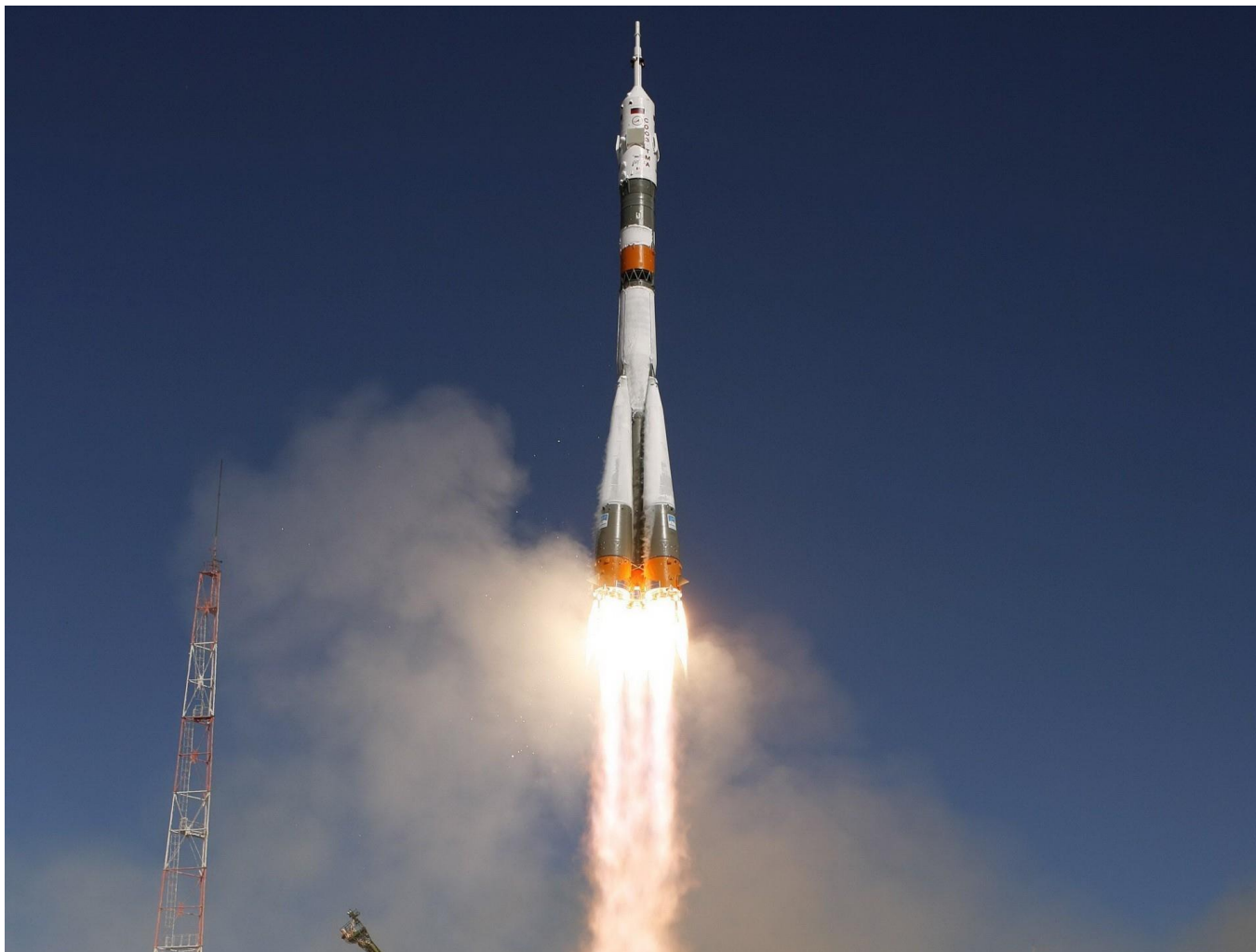
Календарь инвестора 2018

Дата	Событие	Место проведения
22 - 23 мая 2018	Конференция для инвесторов Sberbank CIB "Russia: The Inside Track" One-on-One Conference	Москва
04 июня 2018	Публикация объемов торгов за предшествующий месяц	Москва
05 - 06 июня 2018	Конференция для инвесторов BofAML 2018 CalGEMs Global Emerging Markets One-on-One Conference	Калифорния
05 июня 2018	Конференция для инвесторов HSBC GEMs Investor Forum 2018	Нью-Йорк
08 июня 2018	Конференция для инвесторов Goldman Sachs Annual European Financials Conference	Франкфурт
13 - 14 июня 2018	Конференция для инвесторов Wood Emerging Europe Financials Conference	Варшава
26 - 28 июня 2018	Конференция для инвесторов UBS LATEMEA One on One Conference	Лондон
03 июля 2018	Публикация объемов торгов за предшествующий месяц	Москва
02 августа 2018	Публикация объемов торгов за предшествующий месяц	Москва
22 - 31 августа 2018 (предварительно)	Конференц-звонок и вебкаст: финансовые результаты Московской биржи за 2 кв. 2018 по МСФО	Москва
03 - 06 сентября 2018	Конференция для инвесторов HSBC EEMEA & LatAm conference	Лондон
04 сентября 2018	Публикация объемов торгов за предшествующий месяц	Москва
05 - 06 сентября 2018	Конференция для инвесторов Deutsche Bank Access Global Emerging Markets One-on-One Conference	Нью-Йорк

Взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами



Стадия №2 – «поехали»



~ 4 недели

*Период сделки: трансформация
затраченных усилий
в результат*



ITF

Price
range

Pricing

Важность следующих 12 месяцев после IPO

- По-прежнему повышенный интерес к Компании
- Сравнение с конкурентами; делать больше чем конкуренты, ориентируясь на лучшие практики в отрасли
- Укрепление и развитие отношений с ключевыми российскими и международными журналистами и редакторами
- Дальнейшее выстраивание PR и IR-коммуникаций внутри Компании



Спасибо за внимание!

Москва

Бизнес-центр «Парус»
ул. 1-я Тверская-Ямская, 23
+7 495 363 2844

Лондон

25 Southampton Buildings
London WC2A 1AL
+44 20 3709 5712

Нью-Йорк

1440 Broadway, 23rd floor
New York, NY 10018
+1 929 855 8188

Гонконг

5/F BOC Group Life Assurance Tower,
136 Des Voeux Road Central, Hong Kong
+852 9311 50 53

Пекин

7th FL, Tower AB Office Park, 10 Jintong West
Road
Chaoyang District, Beijing 100020
+86 13261115277