

# IR: БУМ или КРИЗИС?



Михаил Матовников,  
генеральный директор компании  
«Интерфакс Бизнес Сервис»,  
стратегического партнера Thomson  
Financial в России и СНГ

**П**рофессия investor relations набирает популярность — массовый выход российских компаний на IPO и, кстати, реорганизация PAO «ЕЭС России» привели к резкому увеличению спроса на IR-специалистов. Столь динамичное развитие можно назвать бумом investor relations, но, как это часто бывает, бум неиз-

бежно влечет за собой кризисные явления.

Неожиданно возникший кадровый голод по необходимости удовлетворялся за счет специалистов с самым разнообразным опытом работы, при этом большинство приходящих в отрасль специалистов имели весьма смутное представление о профессии и осваивали ее на лету. Однако этот процесс значительно осложнялся тем, что формирование профессии IR на ранних стадиях находилось под сильным влиянием PR-консультантов, что привело к размыванию представления о самой сути профессии, ее смешению с функциями отношений с прессой и юридического обеспечения деятельности публичной компании.

Одновременно в компаниях сфера IR зачастую стала областью внутрикорпоративной борьбы между различными руководителями. В результате в разных компаниях IR подчиняется совершенно разным руководителям: финансовым директорам, директорам по корпоративному управлению, по коммуникациям, по стратегии, по «общим вопросам» и т. п.

Между тем главная проблема не в том, кому подчиняется IR, а в

том, что типичный руководитель не имеет представления, какие задачи нужно ставить перед IR-подразделением, как контролировать их выполнение, зачастую не понимает всей важности IR и... определяет уровень оплаты IR-специалиста.

Явным признаком кризисного положения является то, что IR-специалист, переходя из компании в компанию, сталкивается с принципиально отличным устройством системы IR в новой компании, новой структурой руководства и, самое главное, новыми обязанностями. Все более-менее одинаково понимают, чем должен заниматься финансовый аналитик, бухгалтер или финансовый директор, но не IR...

При этом в компании типичный IR-специалист занимает довольно низкое место в общей иерархии — положение докучливого просителя и курьера между менеджментом, юристами, аналитиками и консультантами. Низкий статус ярко проявляется в том, что сами представители инвестиционного сообщества не видят в IR-специалисте человека, который может говорить от лица менеджмента компании.

Но наиболее ярко кризис профессии проявляется в том, как сам типичный IR-специалист ведет себя в отношениях с инвестиционным сообществом. Чаще всего он чувствует себя скорее «представителем инвесторов в компании», чем «представителем компании в инвестиционном сообществе». Вместо того чтобы формировать мнение инвесторов о компании, он «добывает» для инвесторов (чаще всего, конечно, не для инвесторов, а для аналитиков) данные в компании.

В настоящий момент перед IR-сообществом стоит несколько ост-

## Типичный IR-специалист занимает довольно низкое место в общей иерархии компании. Представители инвестиционного сообщества не видят в нем человека, который может говорить от лица менеджмента.

рейших задач, без решения которых нельзя говорить о выходе из сложившейся ситуации.

Во-первых, совершенно необходимо введение образовательной программы для IR-специалистов. Речь не идет о многочисленных семинарах, которые проводят консультанты, обучая ровно настолько, чтобы заинтересовать

своими услугами (при этом консультанты сами зачастую не слишком хорошо владеют предметом IR). Важно организовать программу, которая была бы не просто полезной, но и международно признаваемой, как CFA для аналитиков, MBA для менеджеров или ACCA для бухгалтеров. Важно понимать, что, например, в про-

### Институт фондового рынка и управления ведущий учебный центр на рынке ценных бумаг, инвестиций и финансов

#### Основные виды услуг:

- Курсы для подготовки к сдаче квалификационных экзаменов
- Курсы повышения квалификации профессиональных бухгалтеров
- Дистанционное обучение
- Прием квалификационных экзаменов и аттестация специалистов финансового рынка
- Профессиональные семинары и тренинги для специалистов финансового рынка и сотрудников компаний-эмитентов
- Профессиональные конференции
- Международные программы подготовки маркетологов Института маркетинга (CIM)
- Международная программа для получения сертификата SII «Investment Administration Qualification» (IAQ)
- Информационно-аналитический портал Ipocongress.ru
- Кадровое агентство
- Удостоверяющий центр
- Курсы по эффективным связям с инвесторами: теория и лучшая практика (IR)



ИНСТИТУТ  
ФОНДОВОГО  
РЫНКА  
И УПРАВЛЕНИЯ

основан в 1997 году ФКЦБ РФ,  
Институтом экономического  
анализа и Фондом  
«Европейский университет»

#### Лицензии и аккредитации Института

- Лицензия на образовательную деятельность
- Аккредитация при ФСФР России
- Аккредитация Института маркетинга (CIM, Великобритания)
- Аккредитация Института ценных бумаг и инвестиций (SII, Великобритания)

115114, г. Москва,  
2-й Кожевнический пер., 12  
+7 (495) 797-9560, 710-4545  
Учебный отдел:  
+7 (495) 797-9560, доб. 100  
+7 (495) 710-4545, доб. 100  
<http://www.ifru.ru>

грамме CIRO (Certified IR-officer) ключевая роль отводится не коммуникациям, а финансовому анализу и учету, анализу финансовых рынков и изучению законодательства. Результатом такого обучения должна стать сертификация, которая значительно поднимала бы статус и уровень оплаты специалиста и обеспечивала бы ему возможность работы в разных странах.

Во-вторых, критически важна работа всего IR-сообщества, направленная на повышение статуса и роли IR в компании, разграничение его полномочий и координацию работы с другими подразделениями. По сути речь идет о стандарте профессии, который бы разделяли как IR-специалисты, так и их руководители.

В-третьих, настало время для формирования подлинного профессионального объединения IR-специалистов по образцу саморегулируемых организаций участников финансового рынка —

НАУФОР, НЛУ, ПАРТАД. Такая организация должна стать не просто «клубом по интересам» и площадкой для презентаций консультантов, а реальным инструментом решения задач IR-сообщества, включая лоббирование в интересах компаний нового законодательства в области финансового рынка. В западной практике предметом такого лоббирования, в частности, являются требования по повышению информационной открытости инвестиционного сообщества (включая, например, требования к раскрытию инвестиций в компанию, раскрытию информации о конфликтах интересов аналитиков и инвестиционных банков), преодоление противоречий между требованиями национальных и международных регуляторов, снижение ненужного бремени и иррациональных требований к компаниям, совершенствование листинговых стандартов — то есть формирование общего голоса компаний в отно-

шении финансового законодательства, развитие которого традиционно находится под влиянием участников финансового рынка, а не эмитентов.

Полезно иметь в виду, что в странах США и Европы типичным следующим этапом развития карьеры успешного IRO является пост CFO, т. е. в процессе своей работы он становится специалистом по привлечению финансирования в компанию, что и есть главная обязанность финансового директора.

IR в российских компаниях рано или поздно неизбежно займет подобающее место — возможно, не сразу, а только после того, как компании пройдут период эйфории в отношении IR, и даже через неизбежный период IR-кризисов, вызванных некомпетентностью в решении насущных IR-проблем, когда первые лица компаний на личном (и часто болезненном) опыте убедятся, что IR имеет к ним самое прямое отношение. ■

