



Портрет российского IR

АЛЕКСЕЙ РЫБАК

Хотя связи с инвесторами (investor relations, IR) — сравнительно новый для России вид деятельности, уже сейчас можно говорить о том, что в этой области сформировалась профессиональная среда. Журнал *IR magazine Russia & CIS* попытался нарисовать портрет отечественного IR на основе бесед со специалистами по связям с инвесторами российских компаний.

Несмотря на распространенное в России мнение, деятельность по связям с инвесторами не сводится к простому раскрытию информации. Можно сказать, что IR-специалист — это лицо компании в глазах инвестиционного сообщества. В чем же смысл этой деятельности?

«На мой взгляд, IR — это действия, направленные на снижение волатильности акций, — говорит Дмитрий Барсуков, директор по связям с инвесторами компании STC Media. — Инвесторы оценивают акции по фундаментальным показателям компании; таким образом, существует естественный по-

толок роста акций. IR может повлиять и на их ликвидность, и на цену, но в небольшой степени. Первоочередная задача IR-специалиста — доносить объективную информацию о компании».

Тем не менее существует и другая точка зрения: investor relations — это в первую очередь маркетинг. «IR — это выстроенные, систематизированные, хорошо налаженные контакты с аналитическим и инвестиционным сообществом, которые позволяют управлять ожиданиями рынка по поводу финансовых и операционных показателей компании, — считает Марина Каган, член правления и глава управления внешних связей компании «Вимм-Билль-Данн». — Как IR-специалист я продаю акции, вернее, идеи. Моя задача — убедить инвесторов в хороших перспективах развития компании». Дмитрий Жданович, начальник отдела по работе с инвесторами Газпрома добавляет: «IR — это функция по «капитализированию» ценностей компании посредством маркетинга своей компании среди целевой аудитории — инвесторов».

Пограничная профессия

В российских учебных заведениях пока не обучают абитуриентов по профессии «связи с инвесторами», но неудивительно, что большинство опрошенных нами специалистов обладают финансовым образованием или обширным опытом работы в финансовой сфере.

Впрочем, одних лишь финансовых знаний для качественной работы в области связей с инвесторами недостаточно. Участники рынка считают, что IR-специалист должен обладать широким набором навыков и быть готовым быстро усваивать новую информацию. «IR — это профессия, находящаяся на границе с юриспруденцией, public relations и финансами. Понятно, что отдельные люди более сильны в определенных областях, но тем не менее каждый специалист по связям с инвесторами должен обладать всеми этими качествами. IR-профессионал должен обладать очень хорошим знанием компании — как в области финансовых показателей, так и в области ее продукции, стратегии, маркетинга. Поэтому, пожалуй, основным качеством хорошего IR-специалиста является широта кругозора. Это свойство редко сочетается с навыками финансиста, но баланс между глубиной знаний и ши-

ротой кругозора обязательно должен поддерживаться», — отмечает Дмитрий Барсуков.

Дмитрий Жданович соглашается: «Мне кажется, что требуемые от конкретных IR-специалистов навыки зависят как от компании,

Опрошенные редакцией IR-специалисты работают в компаниях, в разное время ставших публичными и представляющих разные отрасли экономики

Газпром

- Дата выхода на биржу: 1995 год
- Биржи: LSE (GDR), РТС, ММВБ
- Капитализация (на 1 октября 2007 года): \$250 млрд
- Free float: прил. 49%

«Вимм-Билль-Данн»

- Дата выхода на биржу: 2002 год
- Биржи: NYSE (ADR), РТС, ММВБ
- Капитализация (на 1 октября 2007 года): \$4,96 млрд
- Free float: прил. 32%

РБК

- Дата выхода на биржу: 2002 год
- Биржи: РТС, ММВБ
- Капитализация (на 1 октября 2007 года): \$939 млн
- Free float: прил. 48%

Корпорация «Иркут»

- Дата выхода на биржу: 2004 год
- Биржи: РТС, ММВБ, Borse Berlin
- Капитализация (на 1 октября 2007 года): \$940 млн
- Free float: прил. 39%

«Комстар-ОТС»

- Дата выхода на биржу: 2006 год
- Биржи: LSE (GDR), РТС, МФБ
- Капитализация (на 1 октября 2007 года): \$5,36 млрд
- Free float: прил. 35%

СТС Media

- Дата выхода на биржу: 2006 год
- Биржа: NASDAQ
- Капитализация (на 1 октября 2007 года): \$3,3 млрд
- Free float: прил. 25%

ПИК

- Дата выхода на биржу: 2007 год
- Биржи: LSE (GDR), РТС, ММВБ
- Капитализация (на 1 октября 2007 года): \$13,5 млрд
- Free float: прил. 16%



«Проблема в том, что руководство многих российских компаний не совсем понимает мотивы и специфику инвестиционного сообщества, цели раскрытия той или иной информации».

Алексей Чернушкин,
корпорация «Иркут»



«IR-специалист должен быть как человеком компании, так и человеком инвесторов. Он работает и на одну, и на другую сторону».

Виктор Салкай, ПИК

Что такое связи с инвесторами вообще?
Согласно определению Национальной ассоциации по связям с инвесторами (NIRI) США, связи с инвесторами — стратегическая функция компании, сочетающая в себе финансовую, коммуникационную, маркетинговую и юридическую составляющую, целью которой является развитие эффективной связи между компанией и финансовым сообществом для создания справедливой стоимости ее ценных бумаг.

так и от человека. В России функционал investor relations еще не сформировался, нет четких градаций и разделения обязанностей. Между тем IR-специалист должен иметь широкий кругозор: с одной стороны, в глазах инвестиционного сообщества он является лицом компании и по тому, как он общается с аналитиками и инвесторами, будут судить о компании в целом; с другой — он должен быть готовым дать четкий ответ на задаваемые вопросы. К тому же он должен обладать хорошим знанием российской политической и экономической действительности».

«Теоретически между инвестором и компанией существует несколько «буферов» — портфельный менеджер, который управляет средствами инвестора и определяет стратегию инвестиций, sales инвестиционного банка, который предлагает портфельному менеджеру идеи, аналитик, который проводит исследования отрасли и компании, и, наконец, IR-специалист. Максимальная степень заинтересованности компанией у инвестора появляется тогда, когда он, пройдя всю эту цепочку, выходит на IR-специалиста, а тот в свою очередь должен быть способен подробно рассказать инвестору о компании и ее бизнесе. Поэтому IR-специалист должен на оперативном уровне понимать, что происходит в компании, иметь доступ на заседания правления и совета директоров», — рассказывает Алексей Чернушкин,

руководитель департамента по работе с инвесторами корпорации «Иркут».

Одним из ключевых аспектов профессии является и умение общаться. «В первую очередь главный навык специалиста по связям с инвесторами — коммуникабельность, — говорит Маша Елисеева, директор по связям с инвесторами компании «Комстар — Объединенные ТелеСистемы». — IR — это не просто снабжение инвесторов и аналитиков цифрами, а выстраивание взаимоотношений. Понятно, что речь не идет о селективном раскрытии информации, но они должны быть уверены, что, если обратятся ко мне, им всегда помогут, они всегда найдут ответ на свой вопрос».

Виктор Салкай, руководитель службы по связям с инвесторами компании «ПИК», добавляет: «IR-специалист должен выступать в роли как человека компании, так и человека инвесторов. Он должен хорошо понимать инвесторов и стараться им помочь в получении информации на регулярной основе. Хотя при этом он не должен забывать, что работает в компании. Это человек, который работает и на одну, и на другую сторону».

Не стоит и говорить о том, что все опрошенные специалисты считают необходимым условием свободное владение английским языком.

Особенности национального IR

Большая часть специалистов считает, что принципиальных отличий в investor relations российских и



«Investor relations — действия, направленные на снижение волатильности акций компании».
Дмитрий Барсуков, CTC Media

западных компаний нет — как потому, что на рынке все еще преобладают иностранные инвесторы, так и потому, что во многих компаниях практика связей с инвесторами с самого начала строилась по западному образцу. «Мне бы не хотелось, чтобы существовало само понятие «русский IR». Это звучит, как будто бы IR в России еще пока «недо-IR» — а инвестиционные фонды ведь

По результатам исследования Thomson Extel Focus Russia Survey 2007, проведенного совместно с Интерфаксом:

	Россия	Европа
Средний размер годового IR-бюджета	\$450 000	\$700 000 при этом 14% компаний тратят свыше \$2 млн
Годовой IR-бюджет включает:		
затраты на веб-сайт	23%	45%
затраты на годовой отчет	74%	34%
Зарплаты:		
IR-директора — более €200000 получают	0%	23%
IR-менеджеры — более €100000 получают	4%	30%
в целом зарплаты в границах €70000–100000	42%	30%



«Я продаю акции, вернее, идеи».

Марина Каган,
«Вимм-Билль-Данн»



«Мне бы не хотелось, чтобы существовало само понятие «русский IR». Это звучит, как будто бы IR в России еще пока «недо-IR» — а инвестиционные фонды ведь одни и те же, стандарты везде одинаковы».

Маша Елисеєва,
«Комстар-ОТС»

одни и те же, стандарты везде одинаковы», — говорит Маша Елисеєва.

Впрочем, Марина Каган считает иначе: «Российская специфика IR выражается в том, что, как и все в России, российский IR построен на отношениях, а на Западе он основывается на уже установленных процессах. На Западе это скучная, хотя и хорошая, карьера, в то время как в России это более интересная профессия, которая дает возможность влиять на будущее компании, на ее капитализацию».

Стоит отметить и тот факт, что уровень российского рынка investor relations пока далек от мирового. Среди основных проблем — не только сравнительно небольшой возраст отрасли и отсутствие притока качественных новых специалистов. Зачастую руководители компаний имеют смутное представление о роли связей с инвесторами вообще. По словам Дмитрия Ждановича, специалисту по связям с инвесторами приходится параллельно заниматься образовательным процессом внутри компании. «IR в российских компаниях возникает вследствие размещения акций на бирже. Наша экономика еще молодая, зачастую IPO проводится не для того, чтобы привлечь деньги, а потому что это модно. Часто у руководства таких компаний не хватает понимания, зачем вообще нужны те или иные мероприятия в области связей с инвесторами».

Проблема заключается и в том, что класс российских институциональных и розничных инвесторов пока только зарождается. В силу этого крайне неразвит рынок различных IR-услуг: организации и логистики road show, изучения восприятия инвесторов, идентификации акционеров, таргетинга, и т. д.

Подводя итоги, можно сказать, что, несмотря на бурное развитие отечественного фондового рынка в последние годы, российское инвестиционное сообщество все еще находится в начале большого пути. С одной стороны, все больше компаний будут выводить свои акции на биржу, с другой — по мере роста благосостояния будет активно развиваться класс российских инвесторов, в том числе и розничных. Естественно, что профессия investor relations будет расти и развиваться параллельно с этими процессами. Будет ли российский IR следовать международным принципам или приобретет какие-то отличительные черты — покажет время. ■