



THE BANK OF NEW YORK MELLON



Депозитарные Расписки

Январь 2009

Глобальные тенденции в области связей с инвесторами. 5-ое издание.

Основные результаты опроса компаний мира и региона “ЕЕМЕА” о практике связей с инвесторами

Раздел I.

Краткое содержание

Краткое содержание

- Ежегодный глобальный опрос “**Global Trends in Investor Relations**” эмитентов о профессиональных нормах в области связей с инвесторами.
- Опрос начался с отправления по электронной почте списка вопросов 14 октября 2008 года и был закрыт 7 ноября 2008 года.
- В нём приняли участие 270 компаний из разной индустрии и рыночной капитализации разного уровня, в том числе 44 компании (16%) из региона “ЕЕМЕА”.
- Опрос был проведён с целью выявить в отделах по связям с инвесторами:
 - Их цели и первоочередные задачи
 - Объем деятельности
 - Наличие ресурсов
 - Использование внешних ресурсов

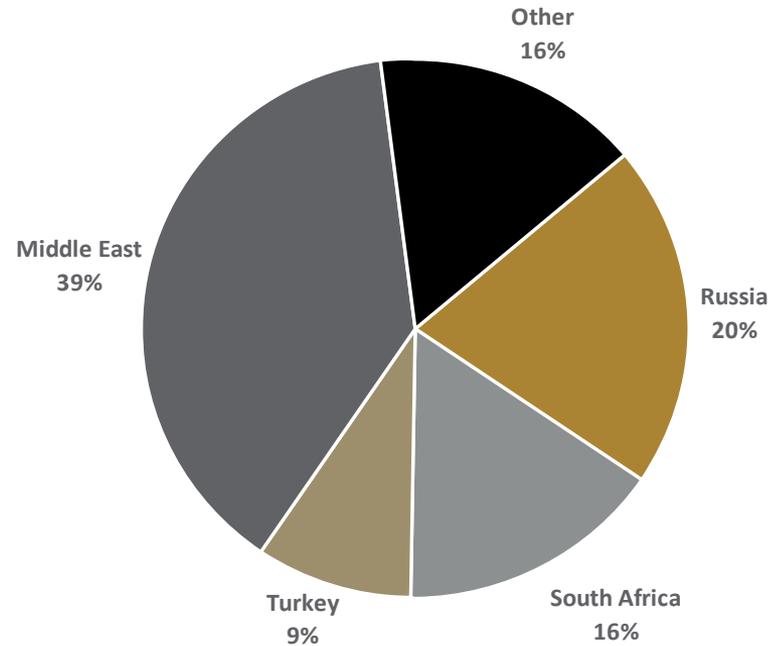
Раздел II.

Структура опрошенных эмитентов по региону "ЕЕМЕА"

Структура опрошенных эмитентов по региону “ЕЕМЕА”

Из 44 опрошенных эмитентов:

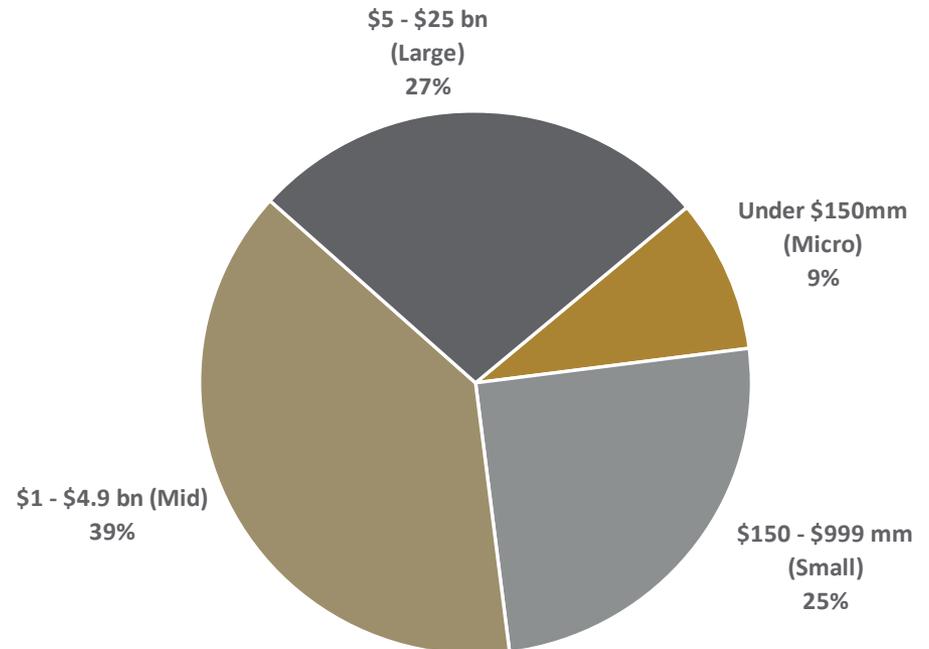
- 39% - из стран Ближнего Востока
- 20% - из России
- 16% - из ЮАР
- 9%- из Турции
- 16% - из других стран, включая Польшу, Казахстан, Грецию и Нигерию.



Структура опрошенных эмитентов по региону "ЕЕМЕА": рыночная капитализация эмитентов

Из 44 опрошенных компаний:

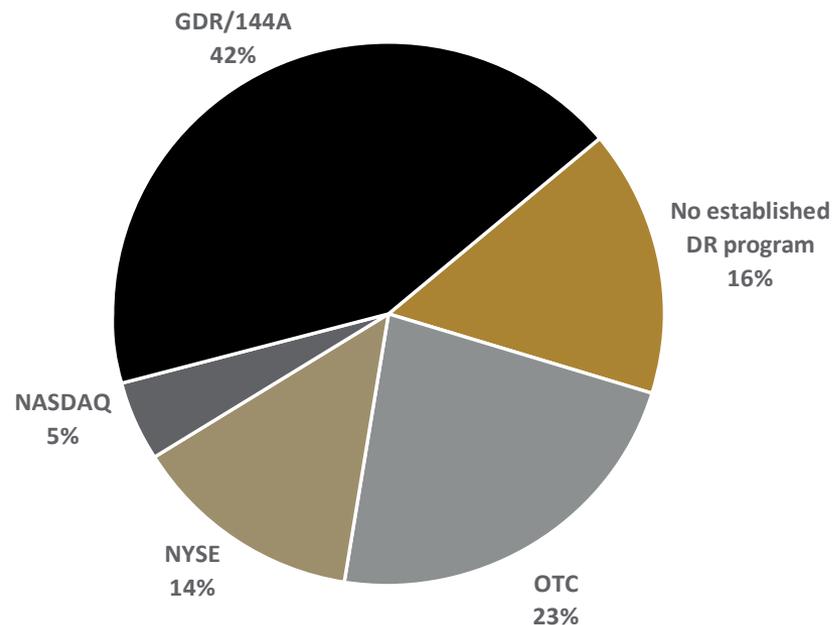
- 27% - компании крупной капитализации (\$5 – 25 миллиардов)
- 39% - компании средней капитализации (\$1 – 4.9 миллиардов)
- 25% - компании мелкой капитализации (\$150 – \$999 миллионов)
- 9% - компании, у которых рыночная капитализация составляет меньше, чем 150 миллионов.



Структура опрошенных эмитентов по региону “ЕЕМЕА”: тип торговой площадки эмитентов

Из 44 опрошенных компаний:

- 14% - акции которых торгуются на NYSE-Euronext
- 23% - акции которых торгуются на вне биржевой площадке (OTC)
- 42% - Глобальные Депозитарные Расписки, ГДР (144A/RegS)
- 5% - акции которых торгуются на бирже NASDAQ
- 16% - не имеют депозитарных расписок



Раздел III.

Структура департамента по связям с инвесторами

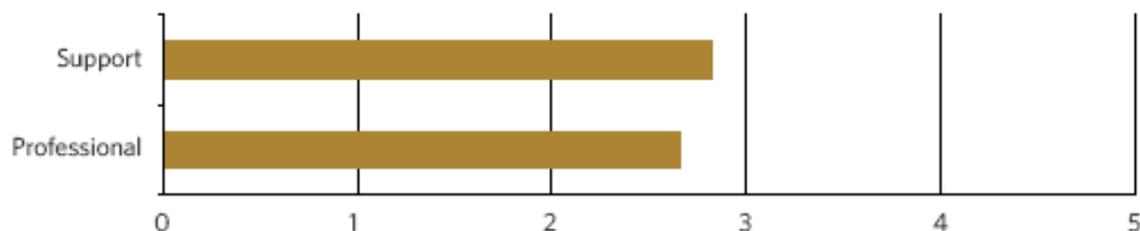
Основные результаты опроса

Персонал отдела по связям с инвесторами

81% опрошенных компаний отметили, что главным контактным лицом для инвестиционного общества является руководитель, а также сотрудник отдела по связям с инвесторами. В среднем, отдел по связям с инвесторами состоит из 6 сотрудников, 3 из которых выполняют функции помощников.

Компании из региона “ЕЕМЕА” имеют в среднем 2,3 специалиста. Это число выше, чем в других регионах, за исключением стран Западной Европы.

У 15% опрошенных компаний из региона “ЕЕМЕА” сотрудники отдела по связям с инвесторами находятся за пределами страны головного офиса, в основном в США.



Основные результаты опроса

Отдел по связям с инвесторами и высшее исполнительное руководство

Опрос показал, что 59% отделов по связям с инвесторами по всему миру подчиняются финансовому директору.

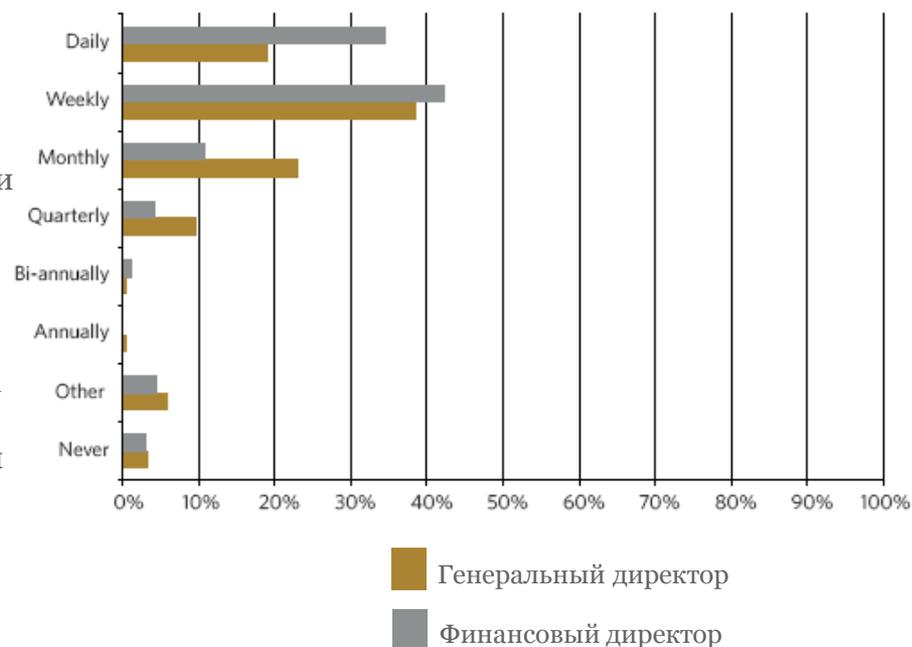
В то же время, отделы по связям с инвесторами из стран “ЕЕМЕА”, а также Латинской Америки подчиняются генеральному директору.

Кроме того, сотрудники отделов по связям с инвесторами из региона “ЕЕМЕА” еженедельно информируют финансового директора, что чаще, чем эмитенты из других регионов.

Среди отделов по связям с инвесторами, находящихся за пределами головного офиса, у компаний из региона “ЕЕМЕА” 72% подчиняются финансовому директору или председателю правления компании. Отделы компаний стран Западной Европы, находящиеся за пределами головного офиса, ответственны перед сотрудником отдела в локальном офисе компании (77%).

Опрос показал, что 57% сотрудников, находящихся за пределами головного офиса из региона “ЕЕМЕА”, еженедельно контактируют с головным офисом.

Коммуникации команды отдела по связям с инвесторами с генеральным и финансовым директорами



Основные результаты опроса

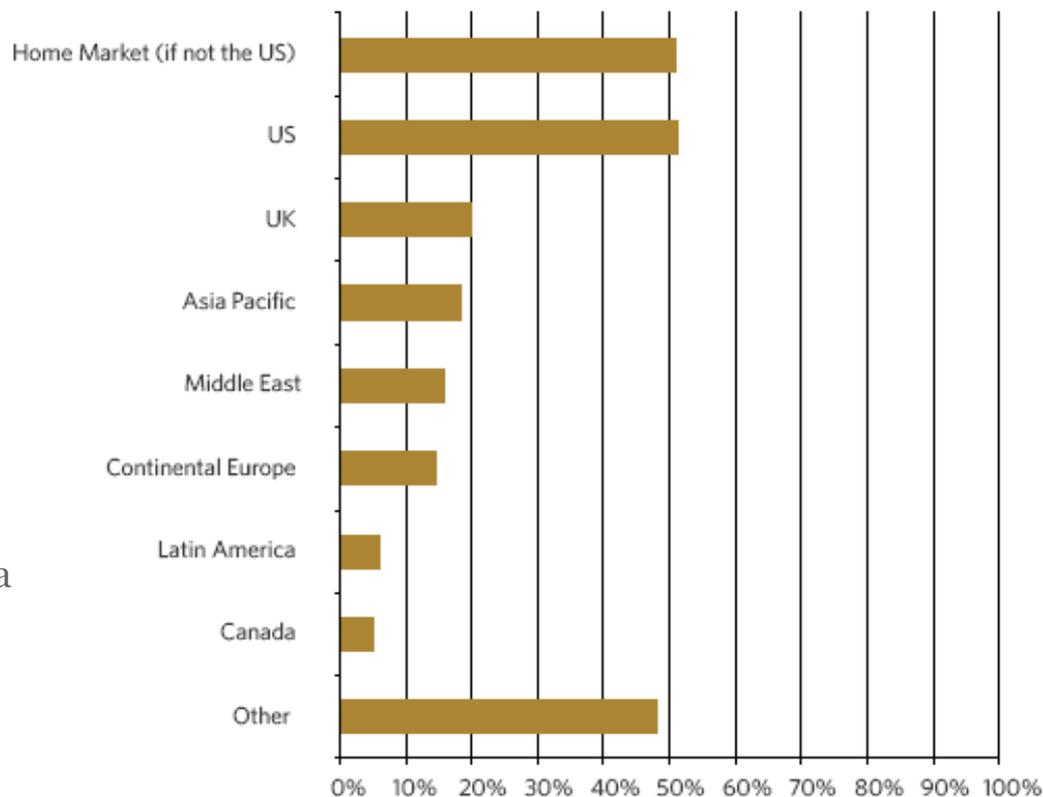
Ежегодный бюджет отделов по связям с инвесторами

Согласно данным опроса, основная часть бюджета отделов по связям с инвесторами компаний мира распределяется внутреннему рынку их стран. Следующим рынком, куда распределяются деньги бюджета, является рынок США.

Больше 60% опрошенных компаний не планируют менять распределение бюджета в течение следующих 5 лет.

Остальные планируют увеличить бюджет в следующие 5 лет примерно на 35% Европейскому континенту, на 31% Соединённому Королевству, на 30% странам Азиатско-Тихоокеанского региона и США.

Распределение годового бюджета по связям с инвесторами

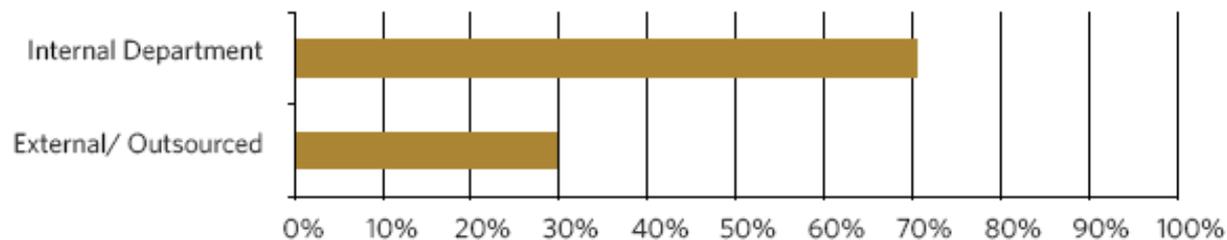


Основные результаты опроса

Внешняя поддержка веб-страницы

У 98% опрошенных компаний из региона “ЕЕМЕА” поддержка веб-страницы, предназначенной для связей с инвесторами, осуществляется внутренним департаментом компании.

70% компаний из Северной Америки привлекают к вебподдержке поставщиков извне.



Раздел IV.

Взаимодействие с институциональными инвесторами
(бай-сайдом) и отношения с продавцами ценных бумаг
(селл-сайдом)

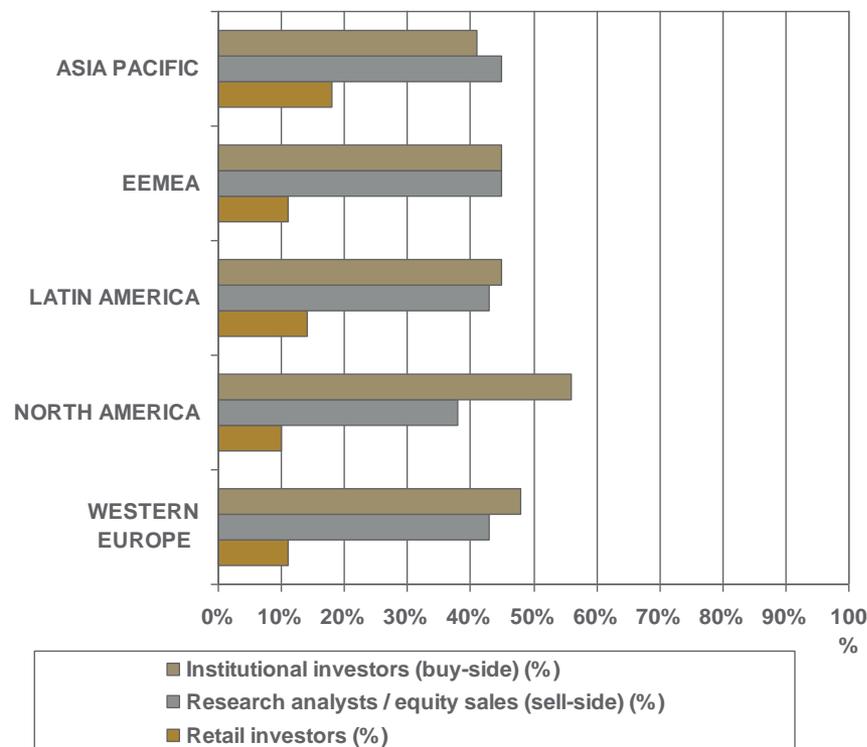
Основные результаты опроса

Взаимодействие с инвестиционным сообществом

Отделы по связям с инвесторами отметили, что 48% рабочего времени они проводят, общаясь с покупателями ценных бумаг (бай-сайдом, институциональными инвесторами) и 42%, общаясь с селл-сайдом (аналитиками инвестиционных компаний и банков, а также учреждениями, предоставляющими услуги по продаже финансовых инструментов).

Эмитенты из региона “ЕЕМЕА” посвящают равное количество времени общаясь с бай-сайдом и селл-сайдом (примерно распределяют по 45% каждой стороне). Остальное время они посвящают розничным инвесторам.

89% компаний со всего мира активно встречаются с “хедж фондами”. По результатам проведённого опроса, компании из региона “ЕЕМЕА” отметили, что они посвящают 16-25% своего времени на встречи с "хедж фондами".



Основные результаты опроса

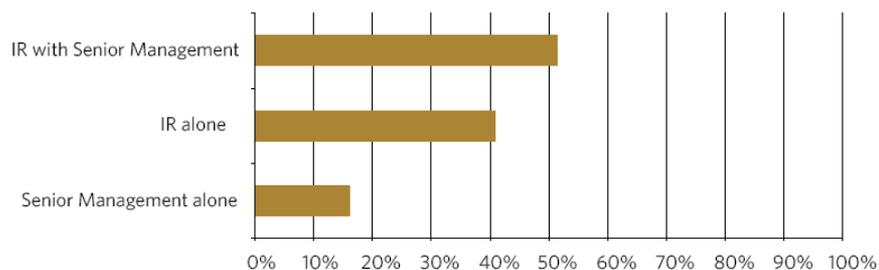
Высшее руководство и участие команды по связям с инвесторами во встречах с инвесторами

Руководство компаний стран Западной Европы и “ЕЕМЕА” участвует во встречах с инвесторами чаще, чем руководство компаний стран Латинской Америке и стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

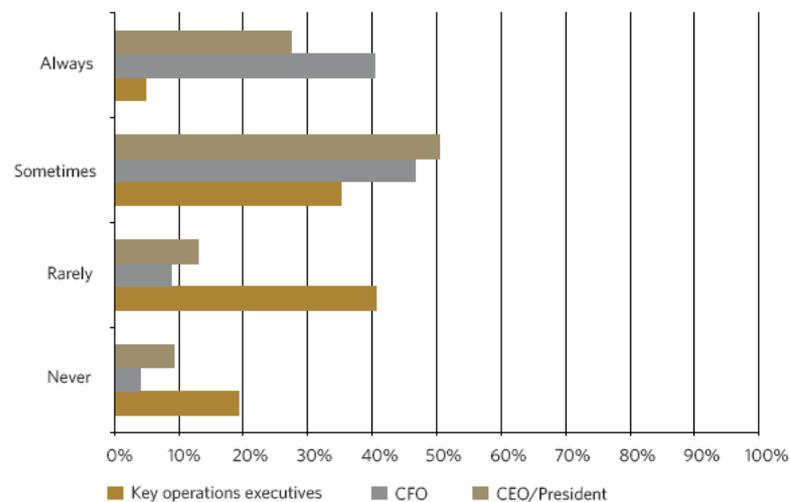
Вероятность встреч команды, находящейся за пределами головного офиса с потенциальными инвесторами меньше всех среди компаний, у которых есть программа “Глобальных Депозитарных Расписок”. Опрос показал, что только 40% из них встречаются с инвесторами.

84% опрошенных компаний в регионе ЕЕМЕА отметили, что финансовый директор компании активно участвует в роудшоу.

Участие во встречах с инвесторами



Участие высшего руководства в роудшоу

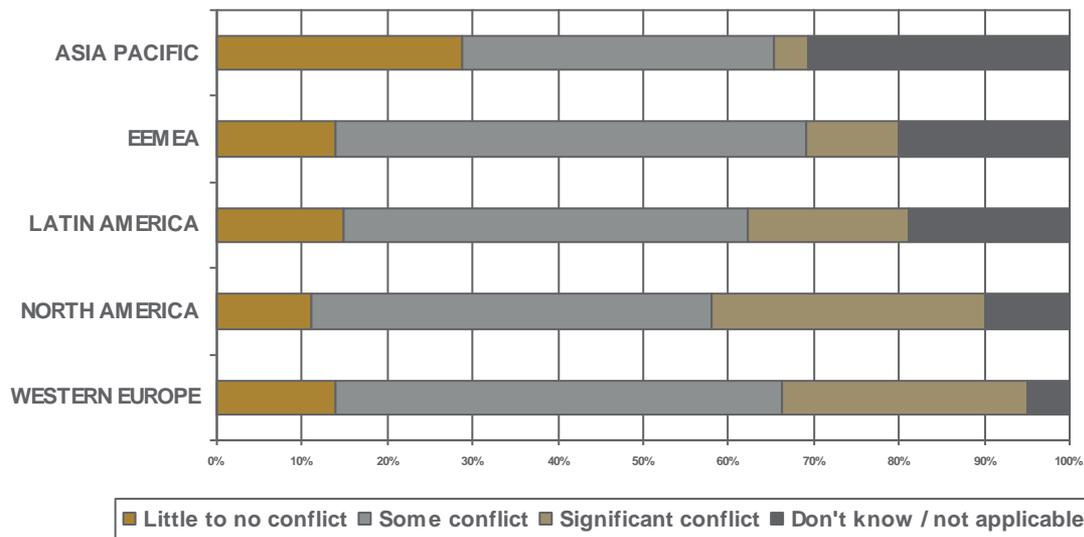


Основные результаты опроса

Конфликт интересов со стороны селл-сайда

Почти 70% опрошенных компаний считают, что конфликт существует, когда брокеры организывают программу роудшоу, так как они получают комиссионную компенсацию от организации роудшоу.

Среди эмитентов “ЕЕМЕА” 66% считают, что конфликт интересов существует. В то же время, эти эмитенты считают брокеров достаточно полезными в том плане, что они дают доступ к финансовым учреждениям для тех, у которых этот доступ отсутствует (41%).



Основные результаты опроса

Привлечение аналитиков селл-сайда

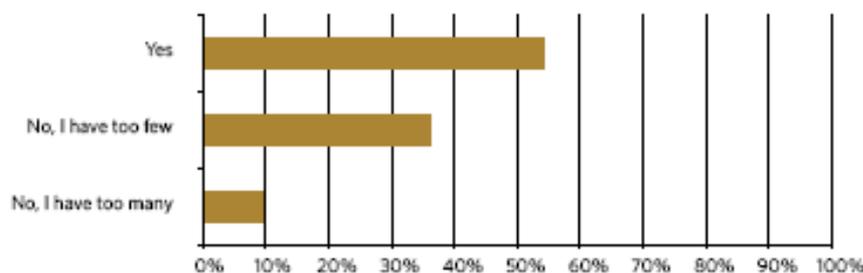
Более половины участников нашего опроса (54%) по всему миру заявили, что у них достаточное количество аналитиков, предоставляющих аналитический обзор.

Однако, большая часть опрошенных компаний из региона “ЕЕМЕА” (58%) заявили, что они привлекают аналитиков дополнительно, в том числе из независимых финансовых структур, так как существующее количество аналитиков, предоставляющих обзор котировок акций, по их мнению, недостаточно.

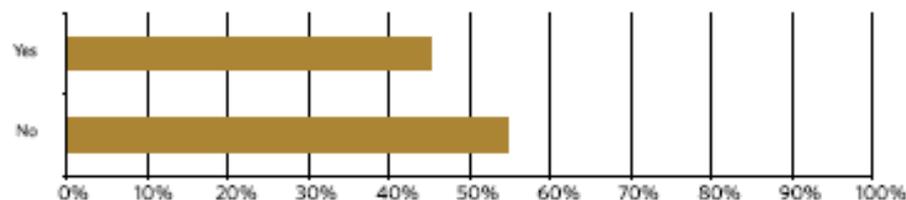
48% опрошенных компаний из региона “ЕЕМЕА” подтвердили, что от 1 до 5 аналитиков предоставляют аналитический обзор их акций за пределами страны.

Американские же компании подтвердили, что у них отсутствует аналитический обзор за пределами страны (78%).

Оптимальный аналитический охват



Активное привлечение аналитиков селл-сайда



Раздел V.

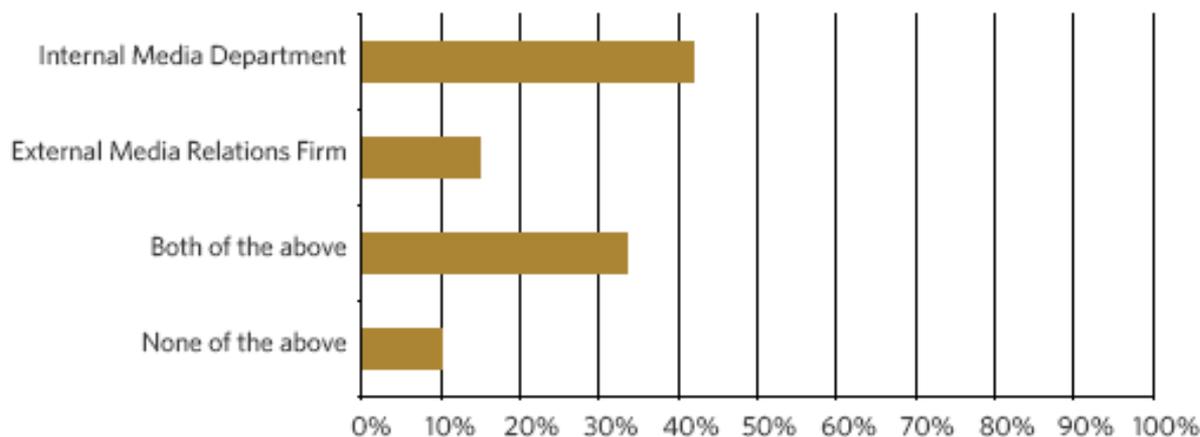
Коммуникация и раскрытие информации

Основные результаты опроса

Отдел по связям с прессой

42% опрошенных компаний заявили, что у них присутствует только внутренний отдел по связям с прессой. В то же время 33% компаний располагают как внутренним, так и внешним отделами по связям с прессой.

Компании из Северной Америки и “ЕЕМЕА” отметили, что они используют внутренний отдел по связям с инвесторами, а также привлекают компании, специализирующихся по связям с прессой (41%).



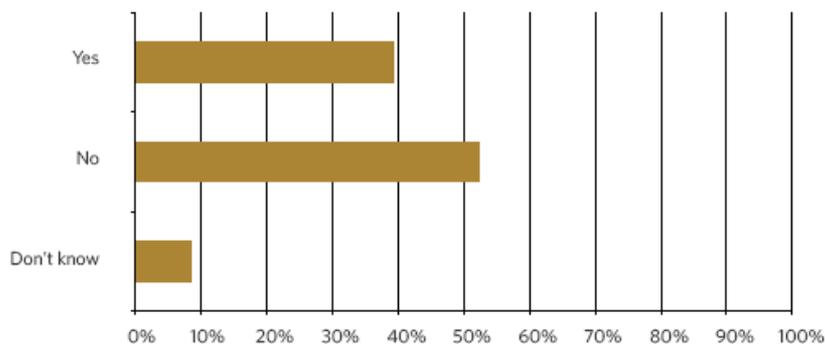
Основные результаты опроса

Правила раскрытия информации

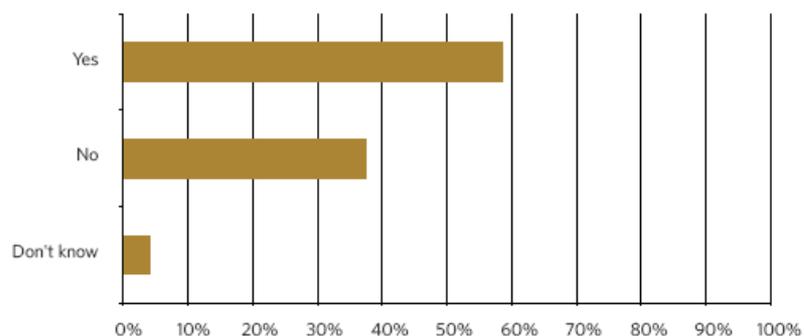
У 59% опрошенных компаний мира существуют правила раскрытия информации в случае чрезвычайных ситуаций.

У 60% компаний в регионе “ЕЕМЕА” правила раскрытия информации отсутствуют, как и правила её распространения в случае чрезвычайной ситуации.

Существование коммуникационных правил



Существование правил по раскрытию информации
(правила о том, как и когда компания может раскрывать информацию)

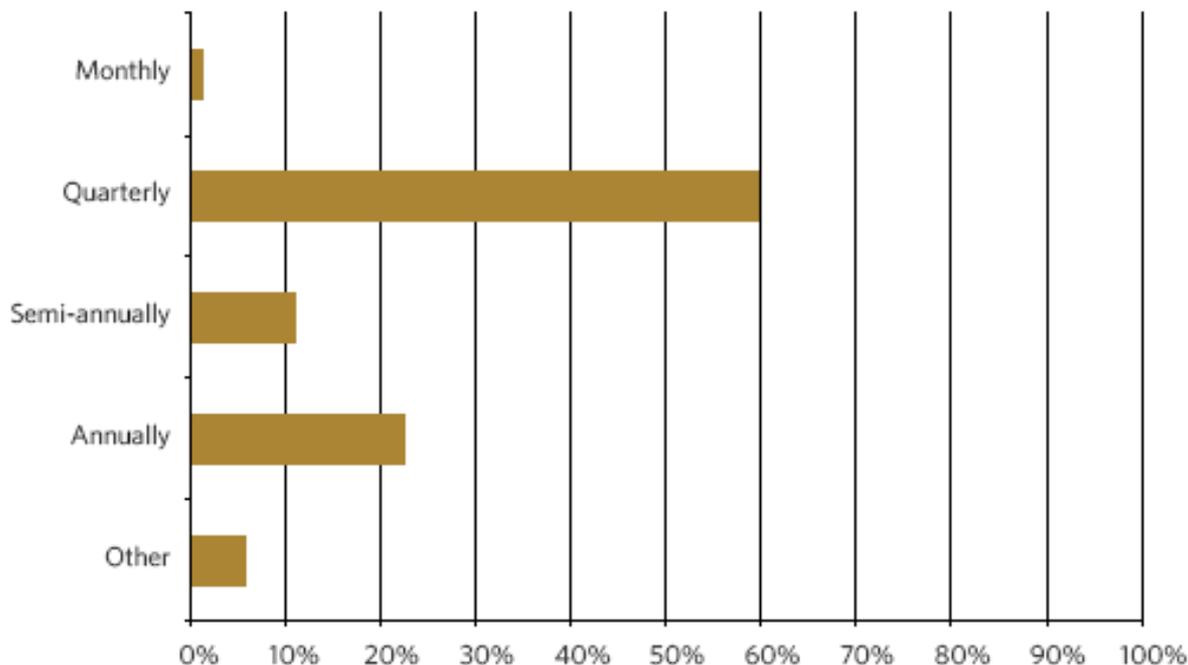


Основные результаты опроса

Прогнозирование доходов

58% опрошенных компаний отметили, что они прогнозируют свои доходы.

Прогноз доходов наиболее популярен в регионах “ЕЕМЕА”, Северной Америке и в Западной Европе. Только в регионе “ЕЕМЕА” более характерно прогнозирование ежегодных доходов сравнительно с ежеквартальными доходами (38% и 34%).



Раздел VI.

Цели и задачи отделов по связям с инвесторами

Основные результаты опроса

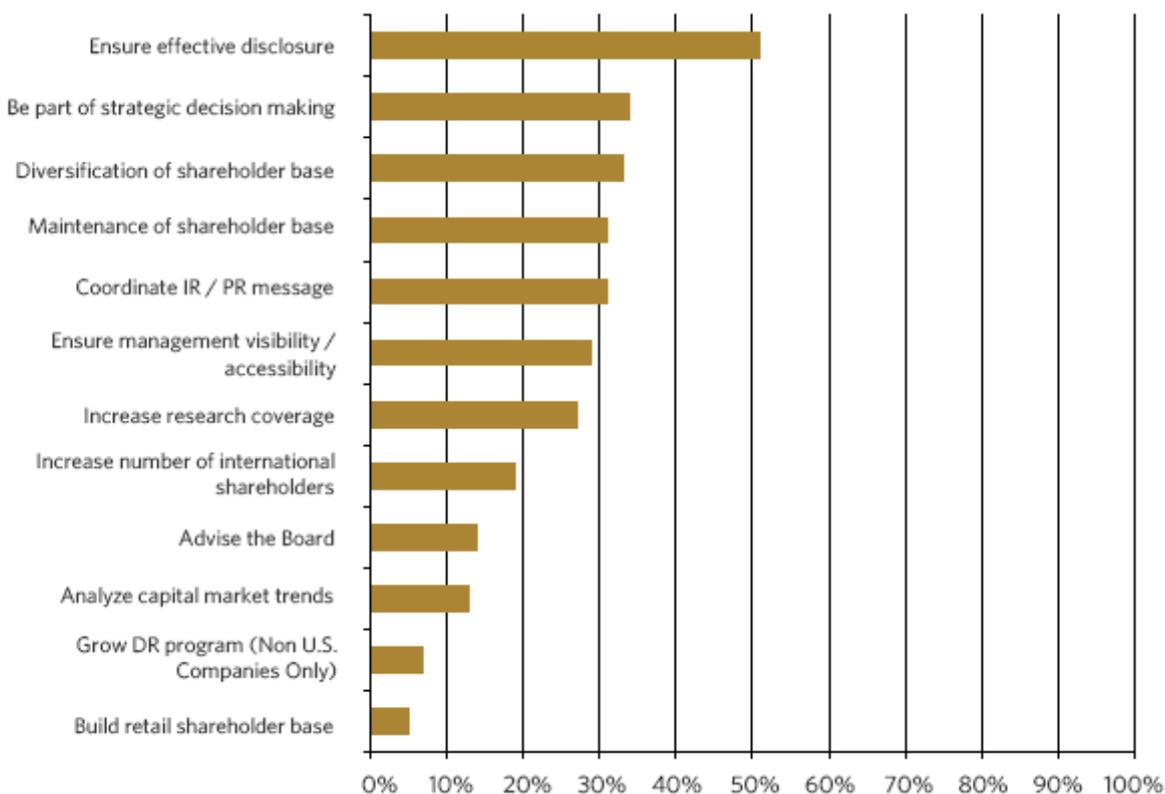
Главные задачи отдела по связям с инвесторами

50% эмитентов из “ЕЕМЕА” и 60% эмитентов ГДР подчеркнули, что главная задача отдела по связям с инвесторами в 2008 и 2009 годах состояла и состоит в эффективном раскрытии информации.

Задача сохранения существующей базы владельцев акций была выделена многими опрашиваемыми компаниями. Однако для “ЕЕМЕА” региона эта задача важна для 11% эмитентов.

Другие значимые задачи, отмеченные респондентами : участие в стратегическом процессе принятия решений (34%); диверсификация базы инвесторов (33%) и координация послания к инвесторам и общественности (31%).

% опрашиваемых выбравших три главных задачи программы отдела по связям с инвесторами в 2008/2009 г.



Основные результаты опроса

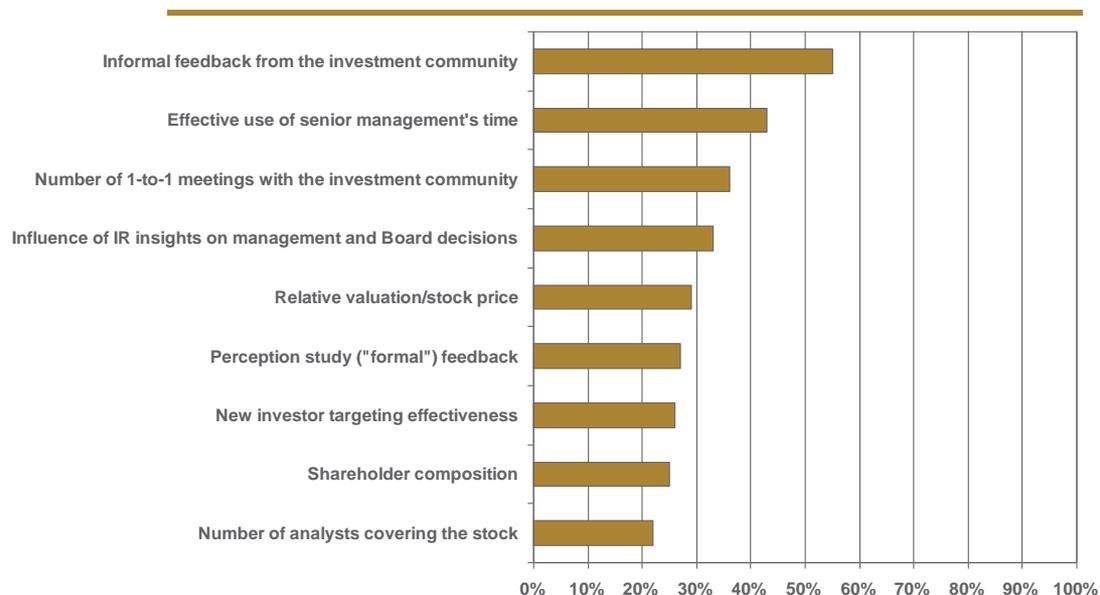
Измерение эффективности программы по связям с инвесторами

Большинство опрошиваемых (55%) считают, что неофициальный отклик от инвесторов является одним из самых важных показателей эффективности программы по связям с инвесторами. Следующими аспектами эффективности, по мнению респондентов, являются использование времени главного руководства (43%) и количество встреч “один-на-один” с инвесторами (36%).

Компании “ЕЕМЕА” считают количество встреч “один-на-один” с инвесторами главным показателем эффективности программы по связям с инвесторами (41%).

Компании в Северной Америке, с другой стороны, считают, что эффективное использование времени руководства, является главным показателем эффективности программы по связям с инвесторами.

% опрошиваемых выбравших каждую меру эффективности отдела по связям с инвесторами среди главных задач программы



Раздел VII.

Сотрудничество с Банком Депозитарием

Помощь в достижении целей программы по связям с инвесторами

- Депозитарным Банком The Bank of New York Mellon был проведен ежегодный опрос "Global Trends in Investor Relations". Опрос был проведён группой специалистов, предоставляющей рекомендации по улучшению отношений с инвесторами и достижению поставленных задач в этой области.
- Группа состоит из опытных специалистов, которые имеют глубокие знания нынешней ситуации на рынке и знают международные стандарты в области связей с инвесторами и которые Ваши компании могут использовать при составлении своих программ.
- Мы с удовольствием обсудим с Вами результаты опроса более детально, а также возможность их включения в Вашу стратегию по связям с инвесторами. Для получения полной редакции этого документа Вы можете связаться с нами.

Guy Gresham

+1 212 815 4693

guy.gresham@bnymellon.com

Sweta Penemetsa

+1 212 815 3098

sweta.penemetsa@bnymellon.com

Kateryna Rybka

+1 212 815 2051

kateryna.rybka@bnymellon.com



THE BANK OF NEW YORK MELLON