

Еще недавно в России никто не слышал о специалистах по связям с инвесторами, или, как их называют, IR-специалистах. Но выход российского бизнеса на IPO создал вокруг профессии ажиотаж: работники нарасхват, хотя эксперты и сомневаются в их квалификации и роли в IPO.

Мария Подцероб
Ведомости 08.04.2008, №63 (2085)

<http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/04/08/145335>

В начале 90-х гг. Геннадий Красовский, ныне начальник отдела по работе с инвесторами «Лукойла», учился в МГИМО и мечтал о дипломатической службе. Но в 1996 г. ему предложили работу в британском нефтяном издании Energy Intelligence Group. «Я вел колонку об акциях российских компаний и писал аналитические статьи», — вспоминает Красовский. Работа дала понимание российской нефтяной отрасли и фондового рынка. В 1999 г. его пригласили на работу в «Никойл» — нефтяным аналитиком, а в 2002 г. он перешел в «Лукойл», где должен был с нуля создать отдел по работе с инвесторами. «Вот тут мне и пригодились знания из МГИМО: понимание мировых экономических и политических проблем, языковая подготовка и коммуникативные навыки», — говорит Красовский. Чтобы разбираться еще и в экономике, он окончил Московский экономический институт.

Что надо уметь:

Ольга Буянова

гендиректор IR-агентства FlashComm

«Обязательные требования к этой профессии – знание финансов, западного и российского законодательства, свободное владение английским и хорошие коммуникативные навыки»

По данным ОССИ, IR-специалист начального уровня получает около \$3000, IR-менеджер с опытом работы – \$7000–8000, а звезды профессии – \$10 000 и больше.

Красовский попал в струю. В 2000-е гг. многие российские компании начали готовиться к выходу на IPO, появился спрос на специалистов по связям с инвесторами. Их роль в компании он определяет так: «IR должен в наиболее четком виде донести инвестиционную историю компании до аналитиков и инвесторов».

На что это похоже

Профессии IR-специалиста в России не более 7-8 лет. Работает в ней всего около 300 человек, говорит Илона Баклыкова, бывший председатель совета директоров Объединения по связям с инвесторами (ОССИ), а ныне гендиректор IR-агентства East-West Communications. По ее словам, сейчас примерно у 200 российских компаний есть в структуре должность или департамент IR. Еще на рынке действуют независимые IR-агентства. Потенциальная емкость рынка этих услуг составляет 30 млн у. е., добавляет Екатерина Чижова, гендиректор ОССИ.

На Западе профессия IR-специалиста существует дольше, чем в России, у нее более четкие параметры, объясняет Ольга Буянова, гендиректор IR-агентства FlashComm. «Там работа IR больше похожа на работу финансового департамента», — замечает она. «На Западе это успешная, но скучная карьера», — высказывается Чижова. В России четких стандартов профессии до сих пор нет, но это и делает работу увлекательной, добавляет Буянова.

И все же у IR-специалиста есть необходимый круг обязанностей, говорит Алексей Ефремов, управляющий партнер хедхантингового агентства Argiori, — это мониторинг деятельности компании и конкурентов в аналитических исследованиях и СМИ, предоставление инвесторам информации о компании по запросу, организация IR-кампаний, конференций по финансовым результатам, подготовка презентаций, пресс-релизов и справочных материалов.

Обязанности напоминают те, что мы привыкли приписывать PR-менеджерам, утверждает Ефремов. «Недаром в этой профессии помимо финансистов и юристов работает так много специалистов по связям с общественностью», — говорит он. Но у PR-менеджеров, на его взгляд, есть слабое место — плохое знание финансов. В целом же IR-специалистов на рынке так мало,

что их приходится переманивать из одной компании в другую. «Это трудно, они избалованы предложениями», — разводит руками Ефремов.

Местный колорит

У работы IR-специалиста в России есть национальные особенности, отмечают эксперты. Например, в отличие от западных коллег российский IR-менеджер часто не знает всех акционеров компании, с ними знаком только инвестбанк, рассказывает Денис Куликов, исполнительный директор Ассоциации по защите прав инвесторов. В результате вывод на IPO поручают инвестбанку, а IR-специалист занимается лишь информационным сопровождением сделки. «Виноваты особенности приватизации в России и неразвитость механизмов общения с акционерами на российском фондовом рынке», — считает Куликов. Роль IR-менеджера возрастает в период после IPO, защищает профессию Чижова. По ее словам, именно IR-специалист поддерживает благоприятный имидж компании после размещения акций.

Из-за молодости российского рынка у IR-специалиста возникает проблема: ему не доверяют российские средние и малые компании. «Мы работаем в том числе на облигационном рынке, где присутствует множество средних компаний. Для них это первый опыт размещения ценных бумаг. Многое приходится объяснять», — рассказывает Буянова. Кроме того, говорит она, IR-агентству бывает сложно оценить потенциал клиента из-за неготовности к открытому обсуждению и публикации ряда финансовых показателей. Не все средние и малые компании понимают, как вести себя во время IR-кампании, чтобы не испортить имидж в глазах потенциальных инвесторов, рассказывает Чижова. «Один мой клиент должен был встретиться с журналистами и рассказать о компании. Я предупреждала: лишнего говорить нельзя. На встрече он в сердцах выпалил: мол, надоело мне все это, быстрее бы уж акции продать», — вспоминает она. Газета его процитировала, и Чижовой пришлось быстро менять IR-стратегию, чтобы сгладить инцидент. Российскому IR-специалисту часто приходится вести кампанию практически без бюджета и штатных сотрудников. «Клиенты не готовы выделять средства», — говорит Баклыкова. Поэтому IR-специалисту показана харизма. Личное обаяние помогает убедить инвесторов, считает Ефремов.

Миссия новичков

По данным PBN Company, международного агентства по коммуникационным стратегиям, в 2007 г. отечественные компании провели 23 публичных размещения акций на сумму \$29,4 млрд. Потребность в IR-специалистах растет, констатирует Денис Давыдов, председатель совета директоров ОССИ. Уже год он ведет тренинг по технологиям IR, в том числе для студентов программы MBA в МГИМО. «Я даю им практические знания, учу проведению презентаций, подготовке роуд-шоу», — поясняет он. Похожий курс открывается в конце апреля и в Институте развития финансовых рынков. «Мы уже набрали порядка 20 студентов. В течение двух месяцев будем обучать их финансовым и юридическим дисциплинам, навыкам коммуникации», — рассказывает Сергей Соломаха, гендиректор института.

«Раньше державы разговаривали друг с другом на языке ядерного оружия, теперь — с помощью информации и финансов. Миссия IR-специалиста — в привлечении инвестиций в российские компании, а значит, и в российскую экономику. Это важно для страны», — заключает Чижова.