



10 октября 2008 года из печати вышло уникальное для украинского рынка исследование **«Investor Relations: руководство для компаний, привлекающих инвестиции»**.

Объем исследования - **170 страниц**; руководство выполнено в форме полноцветного печатного отчета. Исследование сопровождается **CD-диском** с годовыми отчетами 100 крупнейших корпораций мира.

Исследование будет интересно всем тем, кто заинтересован в грамотном построении эффективной системы отношений с инвесторами:

- **Менеджерам IR-служб и IR-консультантам;**

- **Управляющим, которые желают создать собственную IR-службу;**

- **Владельцам компаний, которым необходимо наладить диалог с инвесторами**

- **Компаниям по управлению активами, которые хотят усилить свою сбытовую политику;**

- **Профессиональным участникам рынка ценных бумаг;**

Приобретая наше исследование Вы получаете качественный аналитический продукт, который обеспечивает Вам доступ к секретам западных IR-технологий и является прямым руководством к началу эффективного диалога с инвесторами



Из первой части Вы узнаете:

- Какая идеология заложена в IR-системах, зарубежных корпораций?
- Как выглядит модель информационных потоков в IR?
- Как IR-служба может влиять или управлять информационными потоками, от которых зависит стоимость компании?

Первая часть: «Система Investor Relations: принципы построения и эксплуатации»

В первой части исследования уделено внимание следующим вопросам:

1. Формирование идеологии Investor Relations в публичной корпорации. Подается обзор самых громких корпоративных конфликтов на развитых рынках на протяжении 2000-2008 годов. Анализируются итоги эпохи корпоративных скандалов для IR-технологий.

2. Организация информационных потоков при IR, синтез IR-технологий в отдельно взятой компании. Авторы анализируют информационные потоки, с которыми приходится сталкиваться IR-службам, и дают рекомендации по их коррекции и синтезу. Анализ сопровождается конкретными практическими примерами.

Первая часть содержит комментарии экспертов: АРИФРУ, депозитария Deutsche Bank Trust Company Americas, PricewaterhouseCoopers Украина, холдинга IMG.



Вторая часть: «Диалог с инвесторами»

Во второй части исследования освещены следующие вопросы:

1. Как правильно презентовать свою компанию: от дистанционных презентаций к road show? Авторы также анализируют роль PR-агентств и независимых консультантов в Investor Relations.

2. Какова структура регулярной и особенной информации компании для инвесторов? Как правильно готовить квартальный или годовой отчет для инвесторов? Какие функции еще может нести в себе публичная отчетность перед инвесторами?

При подготовке данного вопроса использовались материалы: Aegon, TOTAL, BNP Paribas, Wal-Mart, Bank of America, J.P. MorganChase, Wachovia.

Вторая часть содержит комментарии экспертов: юридической фирмы «Арцингер и Партнеры», Royal Philips Electronics, АФ Alt, АФ КАУПЕРВУД, Freshfields Bruckhaus Deringer

Из второй части Вы узнаете:

- Как лучше презентовать свою компанию, минимизировав участие внешних консультантов?
- Как правильно создать контент для годовых и квартальных отчетов?
- Каким должно быть содержание особенной информации для инвесторов?



Третья часть: «Примеры построения IR-систем в крупных корпорациях»

В третьей части исследования рассмотрены различные аспекты IR-систем в крупных публичных корпорациях:

1. **Lockheed Martin** – крупнейшая корпорация военно-промышленного комплекса в США, но это ей абсолютно не мешает быть публичной компанией, акции которой торгуются на Нью-Йоркской Фондовой Бирже. Читайте о том, как крупнейшая компания ВПК США организовала свою IR-систему.
2. **Mizuho Financial Group** – наибольший банковских холдинг Японии, IR-система которого отражает всю специфику далеко не либеральной японской системы раскрытия информации и в то же время остается в рамках международно-признанных стандартов. Используйте опыт японских корпораций при построении собственной IR-системы!
3. **Aberdeen Asset Management** – самая крупная публичная компания по управлению активами ЕС. Эта компания активно использует тот факт, что инвесторы, покупающие ее акции, мало чем отличаются от тех, которые приобретают ее инвестиционные продукты. Читайте о том, как КУА может использовать в сбыте собственную IR-систему.

Из третьей части Вы узнаете:

-Как можно организовать IR-систему в закрытых отраслях, или в странах со специфическим инвестиционным климатом?

-Кому и в каких формах и объемах раскрывают информацию крупные корпорации?

-Как финансовые организации могут использовать IR для сбытовых целей?



Четвертая часть: «Практика диалога с инвестором»

В четвертой части исследования рассмотрены прикладные вопросы работы с инвесторами:

1. Специфика работы с фондами прямых инвестиций, подан аналитический обзор активности фондов прямых инвестиций в Украине.
2. Какие портфельные фонды и компании по управлению активами инвестируют средства в акции и депозитарные расписки украинских эмитентов?

Из четвертой части Вы узнаете:

- Как начать диалог с фондами прямых инвестиций?
- Какие конкретно фонды прямых инвестиций работают в Украине?
- Какие портфельные фонды работают с эмитентами из СНГ и какие конкретно акции они покупают?

В аналитических обзорах по работе фондов использованы информационные материалы ВНУМ и Компании ДАГДА.

Приобретая наше исследование Вы получаете качественный аналитический продукт, который обеспечивает Вам доступ к секретам западных IR-технологий и является прямым руководством к началу эффективного диалога с инвесторами

Для того, чтобы заказать наше исследование, обратитесь по телефону +38 (044) 223-44-90

Или пришлите запрос с указанием полного названия Вашей компании, ФИО, телефона, email контактного лица.

по электронной почте

info@dagda.com.ua с копией на infodagda@gmail.com

по факсу

+38 (044) 234-71-11 (для резидентов Украины)

+44 (131) 473-82-16 (для нерезидентов Украины)



дада