

Программа семинара «Investor Relations для компаний, привлекающих инвестиции»*

Основные параметры:

Дата проведения: 9 октября 2008 года

Место проведения: отель Ривьера на Подоле (<http://www.rivierahotel.com.ua/>), Киев, ул. Сагайдачного, 15

Количество участников: до 40 человек

Количество докладчиков: 6-8 человек

Общая продолжительность семинара: 7 часов

Целевая аудитория семинара – компании, которые хотят привлечь инвесторов, а также те, кто заинтересован в построении системы IR на собственном предприятии, консультанты и посредники.

Время

Блок 1 «Построение системы Investor Relations»

Прозоров Юрий, генеральный директор Компании ДАГДА, президент Украинского общества финансовых аналитиков
Вступительное слово: «Роль системы IR на предприятии в процессе привлечения капитала».

9:30-10:00

Анонс выступления: Если у Вас есть инвесторы – Вам необходимо строить систему взаимоотношений с ними, если нет инвесторов – надо их искать, пока Вас не поглотили конкуренты в условиях кредитного голода. Привлечь инвесторов или нет – решают владельцы бизнесов или акционеры, роль топ-менеджмента и IR-службы – обеспечить выполнение комплекса задач, которые облегчат поиск-привлечение-удержание инвесторов. В своем выступлении докладчик остановится на: этапах становления системы отношений с инвесторами на развивающихся рынках, роли инвестиционных аналитиков в оценке Вашей компании, и том каким инвесторам, в какой доле и когда выгодно продавать Вашу компанию.



О докладчике: Юрий Прозоров в финансовой системе Украины – с 1994 года, работал на различных должностях в банке «АВАЛЬ», в 2001-2004 годах был главным консультантом Экспертно-аналитического центра Совета Национального банка Украины по вопросам денежно-кредитной политики. В 2004-2005 годах – работал в Фонде развития городов (Проект Мирового банка в Украине), затем - главный финансовый аналитик информационно-аналитической группы «Эксперт Украина». В 2005-2006 годах – директор по развитию Первой фондовой торговой системы, председатель Индексного комитета биржи ПФТС, курировал в том числе вопросы раскрытия информации и работы с эмитентами, входящими в листинг. С октября 2006 по июль 2008 года – директор Аналитического департамента Группы компаний ТЕКТ, анализ и подготовка сделок в области слияний и поглощений в различных секторах. Имеет огромный опыт работы с отечественными и зарубежными инвесторами. Юрий автор более 100 публикаций в Украине и за рубежом по вопросам монетарной политики и инвестиционного анализа. С 2004 года – научный сотрудник Института экономики и прогнозирования НАН Украины. Докладчик на международных конференциях и семинарах по рынкам капиталов в Киеве, Москве, Санкт-Петербурге, Лондоне, Париже, Вене, Стамбуле и Алма-Ате.

Елена Барбарова, президент агентства «Investment Relations Solutions», основная деятельность – консалтинг в сфере коммуникаций.

10:00-11:00

«Эффективность диалога с инвесторами. Этапы сотрудничества. Формирование взаимовыгодного партнерства»

Анонс выступления: Доклад посвящен вопросам организации отношений с инвесторами и обеспечения благоприятного восприятия компании. Докладчик остановится на маркетинговой стратегии IR-направления, распределении обязанностей и полномочий между сотрудниками компании и внешними консультантами, необходимости понимания ожиданий инвесторов и своевременного информирования как в период совместного управления компанией, так и в период выхода инвестора из проекта, предупреждении кризисных ситуаций.



О докладчике: Елена Барбарова окончила Киевский национальный университет им.Тараса Шевченко, по специальности журналистика. С 1994 года работает в системе фондового рынка Украины как обозреватель в деловых СМИ, руководитель проектов, лоббист. С 2001 по 2005 годы, будучи генеральным директором Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса, осуществила ряд проектов по продвижению нормативно-правовых актов (в т.ч. ЗУ «Про ИСИ», законодательства по налогообложению этих институтов, подзаконных актов, регулирующих деятельность ИСИ и КУА в Украине, проекта ЗУ «Об акционерных обществах»), построению системы саморегулирования КУА. С 2006 года работала директором по развитию инвестиционной группы «ИНЭКО», ведущим консультантом по программе развития корпоративного управления (по заказу Министерства экономики Украины), консультантом по вопросам сотрудничества с фондами прямого и венчурного инвестирования. Имеет опыт работы как с отечественными, так и с зарубежными инвесторами. Проводит авторские медиа-тренинги и тренинги для сотрудников, занятых в сфере коммуникаций компании.

Шапран Виталий – Украинский институт развития фондового рынка, главный финансовый аналитик РА «Эксперт-Рейтинг», член УОФА, кандидат экономических наук.

«Построение в компании современной системы IR, прикладные вопросы в отношениях с инвесторами при привлечении инвестиций»

11:00-12:00

Анонс выступления: Доклад условно разделен на 2 части. Первая часть посвящена практике построения в компании современной системы Investor Relations. Докладчик остановится на опыте построения IR-систем в крупных зарубежных компаниях, даст конкретные рекомендации, как без значительных затрат на отечественном предприятии правильно организовать систему отношений с инвесторами. Из доклада Вы узнаете, что такое информационный периметр IR и как завоевать доверие инвесторов, используя аналитические и информационные инструменты. Вторая часть доклада посвящена текущей конъюнктуре рынка частных и публичных размещений в Украине, Вы узнаете, кто из западных фондов охотно покупает бумаги украинских эмитентов и ищет возможности для инвестирования в Украину.



О докладчике: в Рейтинговом Агентстве «Эксперт-Рейтинг» Виталий Шапран возглавляет аналитическую службу, отвечает за развитие методологической базы рейтингования и раскрытия информации. В 2006 году Виталием была разработана уникальная модель раскрытия финансовой информации, которая сегодня работает на практике в страховом и муниципальном секторе. До начала карьеры в РА «Эксперт-Рейтинг» занимал должность аналитика, обозревателя международных финансовых рынков ИГ «Русский Полис», был обозревателем зарубежных рынков в официальном издании Ассоциации российских банков «Национальный банковский журнал», в этот же период занимался преподавательской работой (2003-2005). С 1999 года постоянный автор официального издания ГКЦБФР «Ценные бумаги Украины». Докладчик имеет богатый опыт общения с IR департаментами крупных западных компаний.

Виталий имеет два финансово-экономических образования, в 2005 году успешно защитил кандидатскую диссертацию, занимался исследованиями проблематики работы банков на рынке ценных бумаг. С февраля 2006 года сотрудник Украинского института развития фондового рынка КНЭУ и заместитель главы Комиссии по банковскому анализу Украинского общества финансовых аналитиков (УОФА).

12:00-13:00

Обеденный перерыв

Лев Голубець – партнер PricewaterhouseCoopers

Оценка стоимости сделки: как хороший инвестор определяет и создает стоимость при слиянии или поглощении

13:00-14:00



Основная идея презентации – показать, как инвестор будет рассматривать и оценивать потенциальную стоимость сделки; что инвестор будет делать после внесения своих ресурсов, чтобы оправдать свои планы по созданию стоимости; а также влияние этих решений на Investor Relations в украинских компаниях.

О докладчике: Лев Голубець является партнером консалтинговой практики PricewaterhouseCoopers, он курирует бизнес компании в сфере слияний и поглощений (M&A) в Центральной и Восточной Европе. Лев помогает своим клиентам при проведении операционного анализа сделки, способствует тому, чтобы услуги по интеграции и реорганизации бизнеса приносили ожидаемую выгоду. Восемнадцатилетний опыт Льва базируется на его деятельности по оптимизации и усовершенствованию бизнес-процессов в производственных компаниях. К этому позже добавились навыки интеграции бизнесов. Он отвечает за анализ операционных стратегий, оценку интеграционной синергии, планирование и проведение рационализации бизнеса, анализ и составление планов по интеграции или реорганизации бизнеса и ключевых бизнес-операций, проведение слияний и поглощений. Он помогает своим клиентам успешно разрешить трудности, возникающие на этапе интеграции бизнеса после его поглощения, а также разумно отделить бизнес-операции от материнской структуры.

Лев начал работать в PricewaterhouseCoopers в 1997 году и успешно провел большое количество M&A сделок в разных отраслях. Он специализируется на международных сделках и до появления в Украине работал в Лондонском и Нью-Йоркском офисах PricewaterhouseCoopers. Лев получил степень бакалавра по физике Университета Джона Кэрролла и MBA по менеджменту организаций Колумбийского университета. Он прекрасно владеет английским и украинским языками.

Черкасенко Максим, Партнер, Адвокатская компания «Arzinger & Partners», Руководитель департамента корпоративного права.

14:00-15:00

«Как влияет хорошее качество корпоративного управления на стоимость компании, и какие шаги следует предпринять перед привлечением инвесторов, для повышения качества корпоративного управления?»

Анонс выступления:



Доклад посвящен корпоративному управлению, высокое качество которого выступает залогом успешного привлечения инвесторов. Докладчик остановится на критериях, которые применяются для оценки качества корпоративного управления, даст конкретные рекомендации по построению эффективной модели корпоративного управления, на конкретных примерах покажет плюсы и минусы для компаний, которые берутся соблюдать высокие стандарты корпоративного управления.

О докладчике: В адвокатской компании «Arzinger & Partners» Максим Черкасенко специализируется на корпоративном праве, слияниях и поглощениях, недвижимости и строительстве. До начала своей карьеры в «Arzinger & Partners» занимал должность юриста в СП «Гостиница Святая София» (1999-2000), юридического консультанта в инвестиционной компании КИНТО (2000-2002) и начальника отдела корпоративного права и вопросов собственности в ТНК-ВР Украина (2002-2008).

Максим окончил юридический факультет Национального университета имени Т.Г. Шевченко и финансовый факультет Национального экономического университета.

Петрик Евгений – директор Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка

15:00-16:00

«Раскрытие информации как составная часть Investor Relations. Возможности эксплуатации существующей инфраструктуры в целях правильного раскрытия информации для инвесторов»

Анонс выступления: Выступление посвящено возможностям использования существующей информационной инфраструктуры для создания адекватного уровня транспарентности компании. Из доклада Вы узнаете, какие требования к современному раскрытию предъявляет законодательство в Украине, как эффективно использовать тот информационный минимум, который вероятнее всего уже раскрывает Ваша компания для ее пользы. Докладчик остановится на информационных аспектах проведения собрания акционеров. Отдельная часть доклада посвящена административной ответственности эмитентов за некачественное или неполное раскрытие информации, а также перспективам изменения законодательства в области раскрытия информации эмитентами акций, облигаций и профессиональными участниками рынка ценных бумаг.



О докладчике: Евгений Петрик с 2005 года возглавляет Государственное учреждение «Агентство по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины» (Агентство). Агентство создано в 1998 году при Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку для организационного, технического и ресурсного обеспечения реализации полномочий ГКЦБФР в сфере регулирования рынка ценных бумаг и развития инфраструктуры фондового рынка Украины.

Одним из основных направлений деятельности Агентства является обеспечение функционирования Системы раскрытия информации на фондовом рынке Украины.

Агентство является лицом, **уполномоченным ГКЦБФР на раскрытие информации эмитентов ценных бумаг** в общедоступной информационной базе данных ГКЦБФР о рынке ценных бумаг — www.stockmarket.gov.ua

* - число докладчиков на семинаре может быть увеличено до 8 человек

Стоимость участия в семинаре включает в себя в т.ч. печатную копию исследования «Investor Relations: руководство для компаний, привлекающих инвестиции». Участники семинара смогут бесплатно получить печатные образцы отчетности перед инвесторами крупных международных корпораций.

Издание будет полезным для компаний, которые рассматривают возможности привлечения инвестиций в различных формах – через публичное или частное размещение, от фондов прямых инвестиций или портфельных инвесторов. Ознакомившись с содержанием справочника, читатель узнает ответы на следующие вопросы:

1. Как найти своего инвестора?
 2. Как привлечь инвестиции?
 3. Как правильно вести диалог с инвесторами и представлять им свою компанию?
- Все это относится к сфере грамотного построения на предприятии системы по связям с инвесторами.

Исследование, объем которого около 150 страниц формата А4, подготовлено ведущими украинскими экспертами в области Investor Relations, при участии крупных бирж, инвестиционных банков и фондов. Также справочник включает в себя: комментарии профильных специалистов, менеджеров фондов, аналитический обзор по фондам, которые работают в странах СНГ, Центральной и Восточной Европы, примеры эффективного Investor Relations из опыта ведущих компаний. Отдельный раздел посвящен особенностям Investor Relations в компаниях по управлению активами.

- Перечень партнеров исследовательского проекта:
- Генеральный IPO-партнер – PricewaterhouseCoopers.
 - Генеральный юридический партнер – Arzinger & Partners.
 - Партнер по оценке – консалтинговая группа Каупервуд
 - Партнер проекта – НАСК «Оранта»
 - Информационные партнеры АРИФРУ, ИГ «Русский полис».

Также проект реализуется при участии международной юридической компании Freshfields Bruckhaus Deringer, аудиторской фирмы ALT (Киев).