

## **Investor Relations: прозрачность банка как основа роста его капитализации**

Современное общество по праву называют информационным. Однако при изобилии разного рода сведений и данных, ему тем не менее свойственен определенный новостной вакуум: до целевой аудитории доходят только те сообщения, которые "должны" дойти, "созданные" СМИ. А их, в свою очередь, интересует так называемая "рейтинговая", прибыльная информация. Данная закономерность (можно сказать, свойство информации генерировать прибыль) лежит в основе целого ряда современных концепций корпоративного управления.

Развитие рынков капитала, формирование информационной инфраструктуры, рост капиталов компаний (в том числе за счет привлечения акционерного финансирования) потребовали сформировать новое направление деятельности, выделить его в обособленное структурное подразделение. По сути дела, Investor Relations (IR) означает отношения с общественностью в сфере финансов. Изначально общение с инвесторами строилось по принципу Public Relations, однако повышение роли финансов сместило акценты. Сегодня работа с инвесторами объединяет целый ряд направлений деятельности:

- размещение отчетности и ее аналитической интерпретации на официальном сайте;
- публикация релизов;
- работа с информационными агентствами;
- организация встреч с инвесторами, конференций, форумов;
- оповещение инвесторов о важнейших событиях в жизни компании;
- представление истории, основных направлений деятельности, стратегии развития на страничке в Интернете.

Таким образом, отношения с инвесторами можно определить как комплекс мер по организации и обеспечению эффективного взаимодействия с инвесторами и партнерами с целью повышения стоимости компании и достижения стратегических целей.

Задачами *Investor Relations* являются:

- снижение стоимости привлечения капитала;
- максимизация рыночной стоимости компании;
- поддержка ликвидности акций;
- противодействие враждебным поглощениям или покупке компании по "несправедливой" цене.

Развитие *Investor Relations* во многом связано с ростом возможностей информационных технологий: это своеобразный катализатор их развития. Организация интернет-конференций, трансляция выступлений

менеджмента на различных мероприятиях в онлайн-режиме, организация электронного голосования акционеров, приобретение акций на корпоративном сайте, рассылка релизов и размещение отчетности - лишь небольшая часть тех возможностей, которые дают информационные технологии в сфере *Investor Relations*. Размещение отчетности и релизов на корпоративном сайте позволяет экономить на издержках, также как и голосование акционеров через Интернет: очевидна экономия на рассылке бюллетеней для голосования и прочей информации по почте. Результатом может стать и рост числа клиентуры: из хороших акционеров получаются хорошие клиенты.

Определив целью построения эффективной работы с инвесторами управление стоимостью компании, необходимо обозначить, из чего же она складывается. Здесь можно выделить шесть важных групп показателей:

- 1) финансовые результаты деятельности;
- 2) рыночная конъюнктура;
- 3) планируемые денежные потоки;
- 4) качество менеджмента;
- 5) качество корпоративного управления;
- 6) история успеха.

Таким образом, деятельность по работе с инвесторами связана главным образом с раскрытием информации. Для банка основными пользователями информации являются: - надзорные органы; - настоящие и будущие акционеры и держатели облигаций; - вкладчики и другие кредиторы; - банки-корреспонденты и другие банки; - контрагенты и широкая общественность. Сам по себе рынок и принципы его функционирования не предполагают достаточного уровня раскрытия. Между тем именно он регулирует соотношение предельных выгод и издержек предоставления дополнительной информации. Банковское законодательство всегда обязывало банки раскрывать определенные сведения для надзора и составления статистики, необходимой для формирования денежно-кредитной политики. Особый акцент делается на предоставление такой информации, которая позволила бы адекватно оценивать риски. А потому необходимо разработать механизм и методологию предоставления качественной информации в нужном количестве. С другой стороны, возникает проблема раскрытия негативных сведений, ибо даже небольшой прецедент может нанести непоправимый ущерб как отдельному банку, так и всей банковской системе. Тем не менее принято считать, что в долгосрочном периоде полное раскрытие информации оказывается экономически эффективным (даже если возникают временные трудности), так как скрытая плата за непрозрачность намного выше, чем за соответствующую действительности и пусть даже не всегда благоприятную информацию. Управление внешними информационными потоками банка в условиях рынка может оказывать влияние как на стоимость привлекаемого финансирования (и долгового, и

акционерного), так и на рыночную капитализацию банка. Безусловно, прозрачность - не единственный фактор, влияющий на стоимость заемных средств. Но это важный нематериальный актив, позволяющий наиболее прозрачным банкам привлекать на внутреннем и международном рынках капитала финансирование на более выгодных условиях. Для этих целей в организационной структуре банка и создается специальный отдел по работе с инвесторами. В его компетенцию входит своевременное составление и публикация пресс-релизов банка, финансовой отчетности и презентаций с аналитическими выкладками, подготовка и организация дорожных шоу (road show), встреч руководства кредитной организации с аналитиками и инвесторами. Сотрудники IR-отделов по электронной почте рассылают инвесторам релевантные сведения о банке, следят за регулярным обновлением сайта, на котором для удобства пользователей создан специальный раздел - Investor Relations. Через этот отдел также может осуществляться маркетинговая кампания: его сотрудники связываются с информационными агентствами и запускают нужную "утку" в СМИ. Создание отделов Investor Relations в России только начинается, пока далеко не во всех банках есть подобные структурные подразделения. Но дело за будущим: ведь для привлечения инвестиций, в том числе иностранных, банкам необходимо повышать свою прозрачность.

Достаточность собственного капитала банка - лишь одна сторона проблемы капитализации банковского сектора. Здание банковской системы складывается из отдельных кирпичиков - конкретных банков. И с этой позиции увеличение собственного капитала должно стать частью стратегической программы банка, нацеленного выжить в острой конкурентной борьбе. Но это не самоцель: данный процесс необходим и объективен, у него есть заинтересованные стороны. Очевидно, что восприятие банка инвесторами, наряду с фундаментальными показателями его деятельности, в немалой степени зависит и от того, как работает его IR-отдел, как раскрывается информация.

Раскрытие информации - очень важный инструмент управления рыночной капитализацией банка. Перед первичным публичным размещением российским банкам следует задуматься о своей политике в управлении информационными потоками. Это означает не просто формальное наличие отдела по работе с инвесторами, делегирование ему определенных рутинных функций, но и реальное превращение отдела в полноценное структурное звено банка. На Западе Investor Relations представляют собой целые службы, в которых задействовано, как правило, около десяти человек, хотя многое, безусловно, зависит от размеров и характера деятельности организации. Большинство российских банков либо вообще не имеют подобной службы, либо она недостаточно представительна. В нашей стране, видимо, еще не пришли к пониманию необходимости грамотной политики в отношениях с партнерами. Развитие взаимопонимания с инвесторами - это хотя и косвенно влияющий на капитализацию банковской системы фактор, но отнюдь не

второстепенный. В доказательство пренебрежительного отношения российских банков к работе с инвесторами, европейским стандартам корпоративного управления и раскрытию информации приведем данные аналитического исследования, проведенного агентством Standard and Poor's в рамках изучения информационной прозрачности банков. На основании анализа 30 лидирующих банков России было установлено, что раскрытию подлежит в среднем 36% информации (аналогичные данные по зарубежным банкам составляют 85%), причем значение этого показателя несколько выше, чем в предыдущие годы.