



Финансовые Рынки и Казначейские Услуги

21 Октября 2010 г.

Процесс IPO и Отношения с Инвесторами

Основные Факторы, Которые Необходимо Учитывать

Обзор

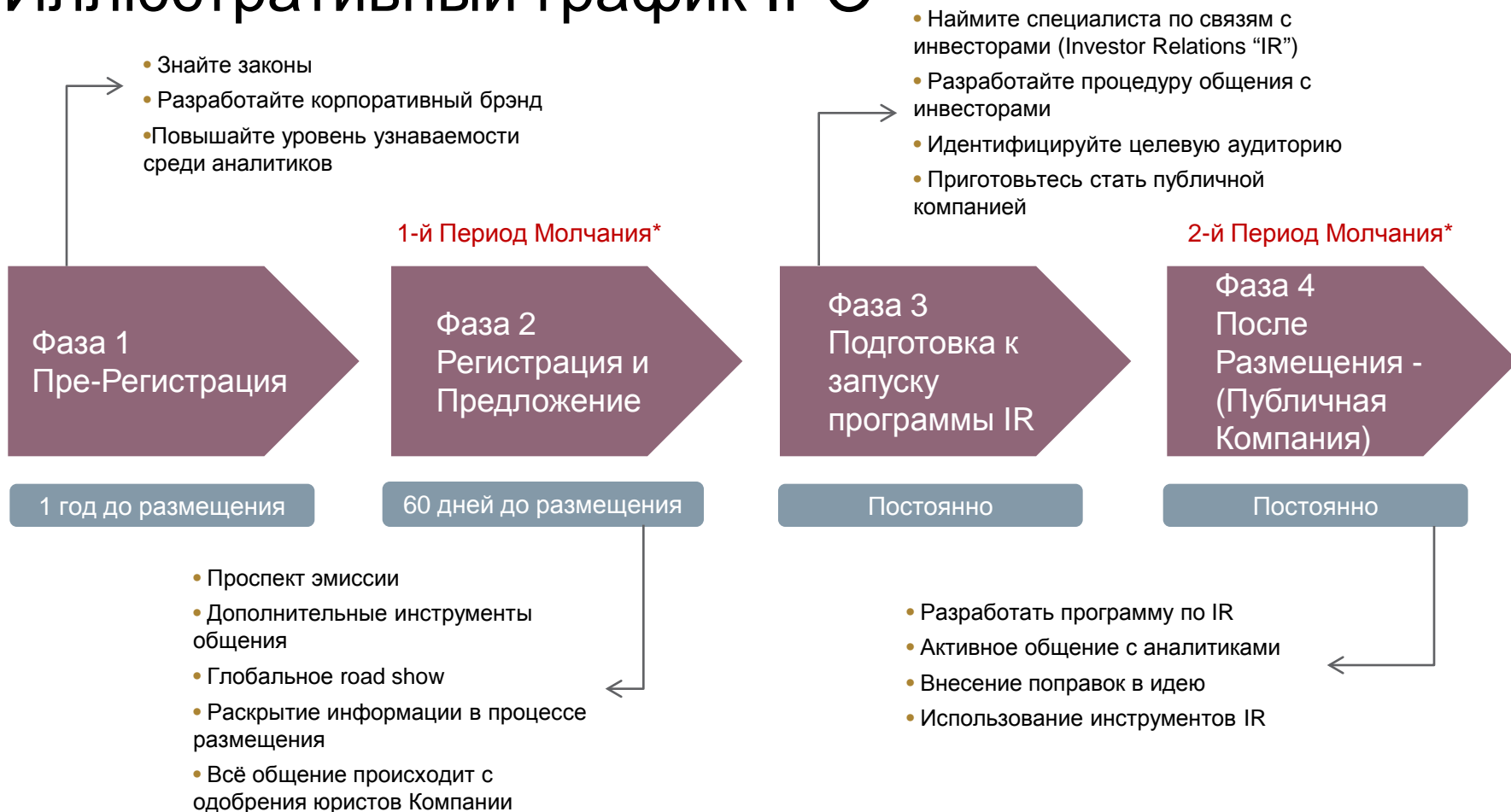
Целью данной презентации является обзор основных факторов, которые необходимо учитывать при любом первичном размещении (IPO).

В данный документ включены:

- Иллюстративный график IPO *
 - Фаза 1: До регистрации (1 год до размещения)
 - Фаза 2: Регистрация и Предложение (60 дней до размещения)
 - Фаза 3: Подготовка к запуску программы по работе с акционерами (Постоянный процесс)
 - Фаза 4: Последствие Размещения – Жизнь публичной компании (Постоянный процесс)
- Если в процессе подготовки у Вас возникнут вопросы, специализированная команда в отделе Депозитарных Расписок BNY Mellon будет рада Вам помочь.

*Временные рамки указанные в данном документе могут не распространяться на все международные рынки и компании

Иллюстративный график IPO



*Периоды молчания при проведении IPO необходимы за счет особенностей непубличной информации и для страховки от возможных манипуляций цены на бумаги после размещения.

(1) Как правило road show начинаются после подачи документов иностранным регуляторам и получения от них первой отмашки.

(2) В течение 40 календарных дней после 1-го дня торговли размещенными бумагами, андеррайтерам запрещено публиковать аналитические отчеты или рекламировать размещенные бумаги.

Фаза 1: Пре-регистрация (1 год до размещения)

Знайте закон*

- BaFIN
- UKLA
- US SEC

Разработайте
Корпоративный Брэнд

- Идентифицируйте привлекательные стороны и факторы, отличающие Вас от конкурентов
- Опубликуйте Видение Компании, Цели с Стратегию Развития
- Начинайте учиться общаться со внешним миром, как делают это публичные компании

Повышайте
узнаваемость среди
аналитиков

- Создайте каналы общения:
- Бизнес и торговая пресса, годовые отчеты, аналитические отчеты, инвестиционные конференции, существующие акционеры и Интернет страница.

План общения в течение
Фазы1

- Заявите о себе/разработайте миссию Компании
- Повышайте узнаваемость брэнда
- Повышайте узнаваемость в индустрии
- Идентифицируйте аналитиков/аналогичные предприятия среду публичных компаний

Фаза 2: Регистрация и предложение (60 дней до размещения)

Проспект эмиссии

- Презентуйте компанию с возможно наилучшей стороны
- Уделяйте внимание политике компании по корпоративному управлению и раскрытию информации
- Убедитесь, что политика компании соответствует мировым стандартам

Дополнительные инструменты общения

- Подготовка корпоративных брошюр для продвижения бренда компании после периода молчания
- Корпоративное видео, как дополнительный источник информации для брокеров
- Корпоративная листовка, как источник основной информации о компании

Глобальное Roadshow

- Лучшая возможность разбудить интерес потенциальных инвесторов
- Убедитесь, что до поездки презентация тщательно выверена и руководство полностью готово

Раскрытие информации о Компании во время размещения

- Выпуск “going public” пресс-релиза
- Выпуск пресс релиза, объявляющего подачу документов в регулирующие органы
- Выпуск пресс релиза о дате начала размещения
- Выпуск пресс-релиза в день начала размещения

Фаза 3: Подготовка к запуску программы IR

Нанять руководителя по отношениям с инвесторами

- Директор по IR должен отвечать за общение с аналитиками, подготовку инвестиционной литературы, общение с финансовой прессой, общение с акционерами/инвесторами, мониторинг поведения цены акций, быть основным звеном между руководством и внешним миром и заниматься другими вопросами, связанными с управлением программой по IR

Разработайте каналы общения

- Данные процедуры включают в себя: написание и разработка пресс-релизов, процесс ревизии и одобрения, разработка основополагающих принципов для лиц, представляющих компанию и разработка информации, доносимой ими

Обозначьте целевую аудиторию

- Подготовьте детальный список buy и sell – side аналитиков, институциональных инвесторов, прессы, поставщиков, сотрудников и клиентов

Готовьтесь стать публичной компанией

- Разработайте интегрированный план по IR
- Подготовьте основополагающие принципы подготовки пресс-релизов
- Подготовьте принципы внутрикорпоративного обмена информацией
- Начиная подготовку лица – представителя компании
- Убедитесь, что Ваш сайт в Интернете соответствует мировым стандартам

Фаза 4: После Размещения

Разработайте программу по работе с прессой

- Обеспечьте регулярный поток информации о компании
- Будьте в постоянном контакте с финансовой прессой
- Рассмотрите возможность привлечения профессиональной компании по работе с прессой

Активное общение с аналитиками и инвестиционным сообществом

- Необходимо регулярно проводить с инвесторами встречи формата один-на-один
- Участие в региональных/индустриальных инвестиционных конференциях
- Рассмотрите возможность проведения ежегодного дня аналитиков/инвесторов

Редактируйте смысловую нагрузку сообщений, поступающих во вне

- Консультируйтесь с брокерским сообществом и sell-side аналитиками, чтоб быть уверенным, что их понимание соответствует тому, что Вы хотите донести
- Проводите периодический опрос мнения рынка о Вашей компании и дорабатывайте IR стратегию с оглядкой на полученными мнениями

Инструменты IR

- Системы, отслеживающие поведение курса акций
- Годовые отчеты
- Общение с целевой аудиторией инвесторов
- Использование баз данных, предоставляемых компаниями типо Factset, Ipreo, Thomson Reuters и т.д.

Дополнительная Информация

Пожалуйста, свяжитесь с нами, если у Вас появятся дополнительные вопросы

Москва

Ирина Байчорова
Управляющий Директор
+7 495 967-3110
Irina.baichorova@bnymellon.com

Мария Можина
Вице-президент
+7 495 967-3110
Maria.mozhina@bnymellon.com

Лондон

Юрий Манджиев
Вице-президент
+44 20 7964 6104
Yury.mandzhiev@bnymellon.com

Нью-Йорк

Татьяна Аксенчик
Менеджер по работе с клиентами
+1 212 815-4158
Tatsiana.aksenchyk@bnymellon.com



BNY MELLON
DEPOSITARY RECEIPTS