

1-2 марта
Киев 2012

УКРАИНСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

plus one orga

по построению отношений с **ИНВЕСТОРАМИ**

Аудитория:

собственники бизнеса, акционеры, топ-менеджеры крупных компаний, специалисты по отношениям с инвесторами, представители профессиональных ассоциаций, инвестиционных компаний, банков, рейтинговых агентств и инвестиционные аналитики.

Официальные языки конференции: русский и английский.

Генеральный партнёр:

EquityStory.RS

Партнёр:



При поддержке:



МВА-Партнёр:



ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

СЕССИЯ 1. РЫНОК КАПИТАЛА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ

Перспективы развития украинского рынка капитала и его инфраструктуры: позиция регулирующих органов

Дмитрий Тевелев, Председатель, Национальная Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку (НКЦБФР)

Глобальные инвестиционные потоки: взгляд на Украину

Александр Быков, Директор направления Россия, СНГ, Израиль, IPREO

- Где международные инвесторы размещают свои средства: особое внимание странам СНГ и Украине;
- Основные вопросы, на которые стоит обратить внимание перед обращением к глобальным инвесторам, особенно, перед IPO и SPO.

Нынешние возможности для привлечения иностранных инвестиций украинскими эмитентами: сравнительный анализ фондовых бирж

Ирина Байчорова, Управляющий Директор, Руководитель Региона СНГ, BNY Mellon

- Анализ преимуществ и недостатков различных фондовых бирж на примере LSE, NYSE, HKSE, Deutsche Bursa
- Обзор требований различных фондовых бирж к листингу эмитента
- Влияние кризиса на регуляторов бирж

Рекомендации различным компаниям при выборе инструментов привлечения инвестиций и торговой площадки при IPO

Виктор Поддубный, Начальник отдела корпоративных финансов и отношений с инвесторами, Галнефтегаз

- Какой инструмент привлечения инвестиций нам подходит?
- Выбираем время и место;
- IPO и стоимость компании;
- Жизнь после IPO.

СЕССИЯ 2. ПОСТРОЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ДЕПАРТАМЕНТА ПО ОТНОШЕНИЯМ С ИНВЕТОРАМИ (IR-СЛУЖБЫ): ОТРАСЛЕВЫЕ РАЗЛИЧИЯ

Лучшая IR практика: до, во время и после IPO. Управление взаимодействием между PR и IR

Том Блэквелл, Управляющий директор, Россия и СНГ, M:Communications

- До IPO: PR/IR проблемы при подготовке перехода к публичности; оптимальное время для начала подготовки к IPO и каковы приоритеты; управление эффективным взаимодействием между PR, IR и высшим руководством;
- Во время IPO: основные PR/IR мероприятия в ходе IPO; ключевые выводы и уроки, извлеченные из предыдущих сделок, опыт Украины и стран СНГ; как изменились ожидания инвесторов за последнее время в контексте взаимодействия с компаниями в преддверии IPO;
- После IPO: практические шаги по достижению лучших результатов; истории успеха и их восприятиенедение в реалии украинских компаний.

Специфика IR для компаний разных отраслей

Александр Гольдин, Начальник управления по взаимодействию с инвестиционным сообществом, РусГидро; Генеральный директор, Объединение специалистов по связям с инвесторами (ОССИ)

- Баланс между отраслевыми и «общефинансовыми» знаниями в работе IR специалиста;
- Отношение между отраслевыми СМИ и инвестиционной аналитикой;
- Взгляд head hunter;
- Примеры «отраслевых» сюжетов.

СЕССИЯ 3. КОММУНИКАЦИИ С УЧАСТНИКАМИ РЫНКА И IR ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ

Отношения с инвесторами online: рекомендации по эффективной и действенной связи с финансовым сообществом

Маркус Сульцгер, Генеральный директор, ЭквитиСтори

- Нормативно-правовая база, принципы и возможности финансовых коммуникаций;



Дмитрий Тевелев,
НКЦБФР



Александр Быков, IPREO



Ирина Байчорова,
BNY Mellon



Виктор Поддубный,
Галнефтегаз



Том Блэквелл,
M:Communications



Александр Гольдин, ОССИ



Маркус Сульцгер,
ЭквитиСтори

- Онлайн отношения с инвесторами: факты и цифры ;
- Лучшая практика: примеры;
- От информирования к взаимодействию.

Построение отношений с аналитиками инвестиционных банков и рейтинговых агентств и инвесторов. Понимание оценки компании аналитиками

Елена Бакланова, Главный менеджер управления по работе с инвесторами, ВТБ Банк

- Методы коммуникаций, инструменты, отличия в аудиториях;
- Методы оценки компании, используемые аналитиками и инвесторами: их плюсы и минусы;
- Как аналитики рассчитывают рекомендацию и целевую цену компании;
- На что аналитики обращают внимание: «Red Flags» в отчетности компаний.

“Бизнес с человеческим лицом”: создание “правильной” инвестиционной истории. Доносим преимущества

Анастасия Сobotюк, Начальник отдела по работе с инвесторами и СМИ, Мироновский хлебопродукт

“Все или ничего!” или где искать баланс между конфиденциальностью и требованиями по раскрытию информации? Синхронизация раскрытия информации в разных странах

Николай Ковальский, Директор по развитию и отношениям с инвесторами, Астарта

- Требования к раскрытию информации - ничего сложного, нужно просто четко следовать «букве закона» и быть последовательным;
- Листинг в Варшаве, регистрация в Нидерландах - особенности отчетности в двух странах.

СЕССИЯ 4. ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ С СУЩЕСТВУЮЩИМИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ИНВЕТОРАМИ

Осведомлен - значит вооружен, или на что следует обратить внимание перед заключением инвестиционной сделки

Денис Миргородский, Президент, Династия

- Новые веяния в законодательстве, связанные с защитой интересов инвесторов;
- Нюансы, на которые следует обращать внимание при заключении инвестиционных сделок в Украине;
- Преимущества проведения процедуры due diligence инвестиционных проектов и ее этапы;
- Потенциальные риски инвестиционных проектов в Украине и рекомендации по их минимизации.

Организация road show и встреч с инвесторами: когда, где и как часто?

Сергей Жогота, Директор, Руководитель проектов в России и странах СНГ, Media Tree Limited

- Деловые и не деловые road shows;
- Передовой опыт в области планирования road show;
- Как подготовить руководство наиболее эффективно?
- Основные этапы подготовки road show;
- Организация road show в условиях кризиса.

Запуск адресной работы с инвесторами в Вашей компании

Станислав Мартюшев, Генеральный директор, Интерфакс Бизнес Сервис

- Что такое адресная работа? Донесение инвестиционной истории компании до выбранных участников рынка;
- Почему такой подход эффективнее традиционных широких коммуникаций?
- Со сколькими инвесторами и аналитиками достаточно регулярно работать публичной компании?
- Какими инструментами достигается наибольший эффект IR-усилий?

Управление ожиданиями инвесторов

Сергей Клинков, Директор по работе с инвесторами, Группа ГМС

- Давать или не давать прогнозы инвесторам и аналитикам – «за и против»;
- Зачем компании дают прогнозы? Краткосрочный и долгосрочный взгляд;
- На что обратить внимание, прежде чем давать прогноз?
- Менять ли практику прогнозов в кризисное время?
- Что включать в политику раскрытия информации?



Елена Бакланова, ВТБ Банк



Анастасия Сobotюк,
Мироновский хлебопродукт



Николай Ковальский, Астарта



Евгений Смиюха, Династия



Сергей Жогота, Media Tree Limited



Станислав Мартюшев,
Интерфакс Бизнес Сервис



Сергей Клинков, Группа ГМС

МАСТЕР-КЛАСС

ПОСТАНОВКА IR-СЛУЖБЫ В КОМПАНИИ: ЧЕМ РАНЬШЕ - ТЕМ ВЫШЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВАШЕГО БИЗНЕСА!

На фоне перманентных финансово-экономических кризисов последних лет, украинские компании остро нуждаются в диверсификации своих финансовых источников.

Каждый финансовый директор ежедневно ищет ответы на ряд важнейших вопросов:

- Как обеспечить развитие бизнеса своевременным привлечением инвестиций?
- Как обеспечить постоянный доступ к локальным и международным источникам акционерного и долгового финансирования?
- Как добиться улучшения условий привлечения кредитов, высокой оценки бизнеса в ходе IPO/SPO?

При этом речь идет о решении не текущих, а средне- и долго-срочных инвестиционных задач бизнеса. В международной практике решение таких задач возложено на специализированные подразделения – службы по связям с инвестиционным сообществом, Investor Relations (IR).

В ходе мастер-класса будут раскрыты следующие темы:

- Когда принимать решение о профессиональной постановке внутренней IR-функции?
- Без чего будет крайне сложно обойтись, запуская IR-деятельность?

Внутренняя работа в области IR:

- Формирование IR-службы, определение её сферы полномочий и ответственности;
- Информационное обеспечение работы IR-службы;
- Разработка инвестиционной истории компании;
- Целеполагание в IR-работе: формирование годового цикла IR-деятельности;
- Первоначальная разработка форматов IR-материалов и их первых выпусков: концепция документов с потенциалом их развития, учет наилучшей практики;
- Выполнение текущей IR-работы: ритмичность, плавное наращивание масштабов, запуск только отработанных форматов документов и способов взаимодействия;

- Поддержка корпоративных событий со стороны IR-службы;
- Проведение инвестиционных сделок: степень вовлеченности IR-службы
- IN-HOUSE vs. OUT-SOURCE: как добиваться необходимых результатов?
- Работа с долговыми рынками: иные акценты в материалах, иные способы взаимодействия, важность рейтингов;
- Создание антикризисной системы в компании, контроль рисков публичности.

Внешняя работа в области IR:

- Выявление внешних лиц, способных значимо влиять на капитализацию компании, на стоимость заимствований для компании;
- Осуществление внешних коммуникаций: выдерживание стандартов, учет интересов внешних аудиторий, последовательность в ответах и в выполнении обещаний;
- Инициирование аналитического покрытия компании: индивидуальный подход и плотное сопровождение работы аналитиков;
- Нарращивание ликвидности ценных бумаг: быстро не реализуется, требует комплексного и последовательного подхода.

Мастер-класс будет основываться на демонстрации практических кейсов из опыта российских, украинских и казахстанских компаний.

**Мастер-класс проводит
СТАНИСЛАВ МАРТЮШЕВ**

Генеральный директор компании «Интерфакс Бизнес Сервис», специализирующейся на оказании сервисов и консультационных услуг в области развития отношений с инвесторами (Investor Relations), а также в сфере привлечения частных акционерных инвестиций. Публикации и выступления С.Мартюшева охватывают тематику IR. В частности, детально разработана тема добровольного информационного раскрытия. Серьезные усилия прикладываются также к развитию методологии решения сложных и нестандартных IR-задач.

Деловой медиа-партнёр:

КОММЕНТАРИИ:

Генеральный новостной партнёр: **interfax-UKRAINE**
UKRAINE NEWS AGENCY

Информационно-правовой партнёр:

**ПЕРВЫЙ УКРАИНСКИЙ
ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ
PROXIMA**

Тематический медиа-партнёр:

**СПРАВОЧНИК
КОНОМИСТА**

Профессиональный медиа-партнёр:
SMIDA

Информационные партнёры:

CBONDS
FINANCIAL INFORMATION

IBI Rating
Rating agency

EMIS
Emerging Markets Information Service
A Product of ISI Emerging Markets

**УКРАЇНСЬКА
БІРЖА**

THE UKRAINIAN TIMES
УКРЕЙНИАН ТАЙМС

NINVenture

ПЮРІК
НАЦІОНАЛЬНЕ РЕЙТИНГОВЕ АГЕНТСТВО
ARFI
FINANCIAL COMMUNICATIONS & INVESTOR RELATIONS ASSOCIATION

FINANCE.UA
NPO FPOWI

IPREO
a KKR portfolio company

ИНВЕСТ-UKRAINE
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР
INVEST-UKRAINA
www.investukr.com.ua

Комп&ньон
Без політики. Тільки бізнес.

ALT INVEST
cfin.ru

ACC
THE CHAMBER OF COMMERCE

IR
magazine
RUSSIA & CIS

IRA
Investor Relations Agency

JAIS

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЁРЫ

О ДОКЛАДЧИКАХ

Дмитрий Тевелев - Председатель НКЦБФР (Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку). Г-н Тевелев окончил Донецкий государственный университет (1983 год), а также Межрегиональную академию управления персоналом (2002 год), получив квалификацию юриста. До того, как возглавить регулятор, г-н Тевелев занимался преподавательской деятельностью, юридическим сопровождением деятельности ряда угледобывающих предприятий, в том числе «Шахты «Комсомолец Донбасса», «Павлоградуголь», руководил юридической фирмой «Первый советник». С 2007 по 2010 год господин Тевелев руководил санацией ОАО «Днепроэнерго», занимал должность исполнительного директора, члена правления этого предприятия. В марте 2010 года господин Тевелев возглавил ГКЦБФР, а в ноябре 2011 года – вновь созданную НКЦБФР.

Александр Быков - Ведущий специалист в сфере Корпоративных коммуникаций/ IR.

Александр является Директором компании IPREO по направлениям Россия и страны СНГ. Ранее работал с PR Newswire, PWC, Bloomberg и Weber Shandwick в Лондоне.

Консультировал корпоративных клиентов по различным вопросам, включая, но не ограничиваясь: оценкой, корпоративными коммуникациями, IR и стратегией. Александр получил степень MBA в Лондоне и прошел программу для Исполнительных директоров в Henley Management College.

Ирина Байчорова - Управляющий Директор, Руководитель Региона СНГ. Ирина является старшим представителем BNY Mellon в России, ответственным за Финансовые Рынки и Казначейские Услуги, в частности, Депозитарные Расписки. Ирина отвечает за все аспекты работы с клиентами, обслуживание сделок, привлечение нового бизнеса и мониторинг интересов BNY Mellon в России. Ирина пришла в BNY Mellon в 1998 г. и обладает 13-ти летним опытом работы в индустрии иностранных ценных бумаг. До своего перевода в Москву в 2001 г., Ирина работала в The Bank of New York в Нью-Йорке. Ирина является выпускницей Джорджтаунского Университета (Georgetown University) в Вашингтоне по специальности Управление Бизнесом (Business Administration). Ирина является автором ряда статей на тему развития Депозитарных Расписок в России, СНГ и Восточной Европе. Она также привлекается в качестве специализированного консультанта различными институтами в России и за её пределами, сфокусированными на лучшей практике и развитии рынка ценных бумаг. Ирина также стояла у истока создания инфраструктуры фондового рынка в России и является лауреатом ряда связанных с этим премий, в частности за её вклад в развитие в России профессии Специалиста по Связям с Акционерами, и признании этой профессии в России в качестве официальной специализации.

Виктор Поддубный - с февраля 2010 года назначен на должность Начальника отдела Корпоративных Финансов и Связей с Инвесторами ПАТ «Концерн Галнефтегаз». До февраля 2009 года работал Главным

специалистом Инвестиционного отдела ЗП «Универсальная Инвестиционная Группа». Внедрил в компании ряд проектов направленных на налаживание коммуникации с инвесторами и партнерами. Внедрил практику рассылки новостей компании и встреч с партнерами и аналитиками. ПАТ «Концерн Галнефтегаз» не раз признавался одной из наиболее прозрачных компаний в рейтингах независимых агентств и инвестиционных банков.

Том Блэквелл работает в M:Communications, ведущей компании по международному финансовому PR и IR, в качестве управляющего директора по направлению России и стран СНГ. До прихода в M:Communications Том работал в PBN управляющим директором московского офиса. Его опыт IPO в России включает работу с компаниями: OKEY Group, Фарминтез, Exillon Energy, Институт человеческих стволовых клеток, М. ВИДЕО, Банк Санкт-Петербург. Том курировал коммуникационное сопровождение по сделкам M&A в таких компаниях как: Pepsi - Lebedyansky и Энел ОГК-5. До этого он в течение трех лет работал в Институте Адама Смита директором по исследованиям в России и СНГ, уделяя особое внимание вопросам энергетики, металлургии, горнодобывающей отрасли и финансового сектора.

Александр Гольдин является Советником Заместителя Председателя Правления ОАО «РусГидро». До работы в РусГидро был Директором по связи с инвесторами в Нитол Солар и Ситрониксе. Ранее был Старшим советником по маркетингу ФБ ММВБ, а также работал в ряде международных коммуникационных агентств: Burson Marsteller, AB Image, Ansdell, специализируясь на финансовых коммуникациях. С 2008 года является Генеральным директором Некоммерческого партнерства «Объединение специалистов по связям с инвесторами». Получил степень MBA в Школе Бизнеса Британского Открытого Университета.

Маркус Сульцгер – Генеральный директор компании ЭквитиСтори РС с момента ее основания в Москве в 2008 году, ответственный за развитие бизнеса компании в России и странах СНГ с того времени. Маркус присоединился к EquityStory Group в 2007 году в качестве Управляющего помощника Генерального директора группы, работая в главном офисе компании в Мюнхене (Германия). До работы в EquityStory, Маркус руководил собственным консалтинговым бизнесом и работал в качестве Ведущего менеджера по работе с клиентами у Провайдера Премиум Онлайн Услуг, будучи ответственным, например, за сайт Daimler / Mercedes Benz. Маркус изучал экономику в Университете Саксонии и получил диплом MBA.

Елена Бакланова - Главный менеджер управления по работе с инвесторами. В банке ВТБ с июля 2008 года. С июня 2005 по июль 2008 работала IR менеджером в департаменте по работе с инвесторами и ранее PR менеджером в департаменте по связям с общественностью в ОАО «СИТРОНИКС» (АФК «СИСТЕМА»).

Николай Ковальский - Начальник управления развития бизнеса и связей с инвесторами.

Получил сертификаты по финансовому анализу и прикладной рыночной экономике в объединённом Венском институте и университете Торонто. С 1989 г. работал в Украине и за рубежом в сфере международных экономических отношений и в энергетических проектах. Перед приходом в АСТАРТУ в 2008 году работал на должности Директора департамента международных программ в крупной украинской энергетической компании, координировал проекты сотрудничества с Евросоюзом, Россией и США.

Евгений Смиуха - Исполнительный директор компании «Династия». Работал юрисконсультом в страховой компании «Цессия», позже возглавлял юридический отдел Днепропетровского электровозостроительного завода. С 2003 года является адвокатом. С 2004 года стал партнером фирмы. Специализация: хозяйственное, обязательственное право, строительство и недвижимость, интеллектуальная собственность, хозяйственный и гражданский процессы, корпоративное право.

Сергей Жогота - Консультант по финансовым коммуникациям, Директор, Руководитель проектов в России и странах СНГ международного рудшоу-агентства Media Tree Limited. Имеет 16-ти летний опыт работы в организации рудшоу, маркетинге, ведении продаж и IR. Учился на факультете международных отношений Лондонской Школы Экономики и Кембриджском Университете. Провел ряд успешных проектов для международных корпораций, представляющих различные отрасли экономики - банковский сектор, недвижимость, торговлю, телекоммуникации и энергетику (EDF, Gaz de France, France Telecom, Mitsubishi UFG Securities, Shuaa Capital, Hitachi). Специализируется на IR и организации финансовых рудшоу компаний из России и стран, республик бывшего СССР. Участвовал в организации рудшоу компаний Globaltrans, Globalports, Мостотрест, AFI Development, Vimetco, ОГК-2, Магнит, Etalon Group. IR-проекты: Аэропорт Домодедово, Банк Зенит, ФСК, МРСК и др.

Сергей Клишков - с августа 2011 года назначен на должность Директора по работе с инвесторами HMS Group plc (Группа ГМС), которая в феврале 2011 года провела первичное размещение на Лондонской бирже (LSE). До августа 2011 занимал должность начальника отдела по связям с инвесторами Банка «Возрождение», где начал работать в сфере Investor Relations с позиции заместителя начальника отдела по связям с инвесторами. До этого в течение четырех лет работал в розничном банковском бизнесе. В 2011 году команда IR Банка «Возрождение» заняла третье место в номинации «Best overall IR» среди компаний малой и средней капитализации по версии журнала IR-magazine Russia and CIS. В 2010 и 2009 гг. занимал, соответственно, 3е и 4е место среди лучших IR-менеджеров компаний средней и малой капитализации по версии журнала IR-magazine Russia and CIS, 1е и 2е место в ежегодном конкурсе IR-кейсов компании Интерфакс Бизнес Сервис, совместно с LSE, РТС и журналом «Рынок ценных бумаг».



Организатор – компания «Финансовый Аналитик-Сервис»
1-2 марта 2012, бизнес-школа МИМ-Киев, ул. Шулявская, 10/12

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА

Для участия просим заполнить регистрационную форму и направить

По факсу:
(044)284-30-80

электронной почтой:
fas@fas.com.ua

он-лайн:
<http://fas.com.ua/conference.php>

Название компании:																															
Вид деятельности:																															
Почтовый адрес:	индекс																														
Юридический адрес:																															
Индивидуальный налоговый номер																№ свид-ва плат-ка НДС															
Телефон:	()										Факс: ()																				
ФИО, должность руководителя компании:																															
ФИО контактного лица:													E-mail:																		

ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКЕ:

ФИО															
Должность															
Телефон	()										E-mail:				

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ :

Регистрационный взнос:
3300 грн. +НДС

Для постоянных клиентов
2975 грн + НДС

ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ДВУХ УЧАСТНИКОВ ОТ ОДНОЙ КОМПАНИИ ТРЕТИЙ УЧАСТНИК БЕСПЛАТНО! СКИДКА 10% ДЛЯ ВТОРОГО ДЕЛЕГАТА

Регистрационный взнос включает – участие, материалы on-line, кофе-брейки, ланч и коктейльный приём
Стоимость указана из расчета на одного представителя компании. Оплата осуществляется на основании счета-фактуры от Организатора при наличии заполненной регистрационной формы от Заказчика

В СЛУЧАЕ ОТКАЗА ОТ УЧАСТИЯ **ДО 1 ФЕВРАЛЯ 2012 ГОДА**, ЗАКАЗЧИКУ ВОЗВРАЩАЕТСЯ 80% ПЕРЕЧИСЛЕННОЙ СУММЫ.
ОРГАНИЗАТОР НЕ ВОЗВРАЩАЕТ СРЕДСТВА, ЕСЛИ ОТКАЗ СДЕЛАН ПОЗДНЕЕ 1 ФЕВРАЛЯ 2011 ГОДА.
ЗАЧИСЛЕННЫЕ СРЕДСТВА СЧИТАЮТСЯ ДОХОДОМ ОРГАНИЗАТОРА И НЕ МОГУТ БЫТЬ УЧТЕНЫ КАК АВАНС НА ПОСЛЕДУЮЩИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ОРГАНИЗАТОРА. ДАТОЙ ОТКАЗА ОТ УЧАСТИЯ СЧИТАЕТСЯ ДАТА ПОЛУЧЕНИЯ ОРГАНИЗАТОРОМ ПИСЬМЕННОГО УВЕДОМЛЕНИЯ.

Материалы Конференции (на CD) – 800,00 грн.+ НДС

С условиями регистрации согласен		
----------------------------------	--	--

подпись руководителя

ФИО руководителя