



**Результаты исследования инвесторской базы
РИИ ММВБ
Выводы для биржи**



13 декабря 2011 года

**Геннадий Марголит
Вице-президент ЗАО ММВБ**

Создана инфраструктура - правила, технологии, система управляющих и рабочих органов, круг партнеров

РИИ БОРД – в 2012 году появится недостающий элемент для компаний «ранней стадии»

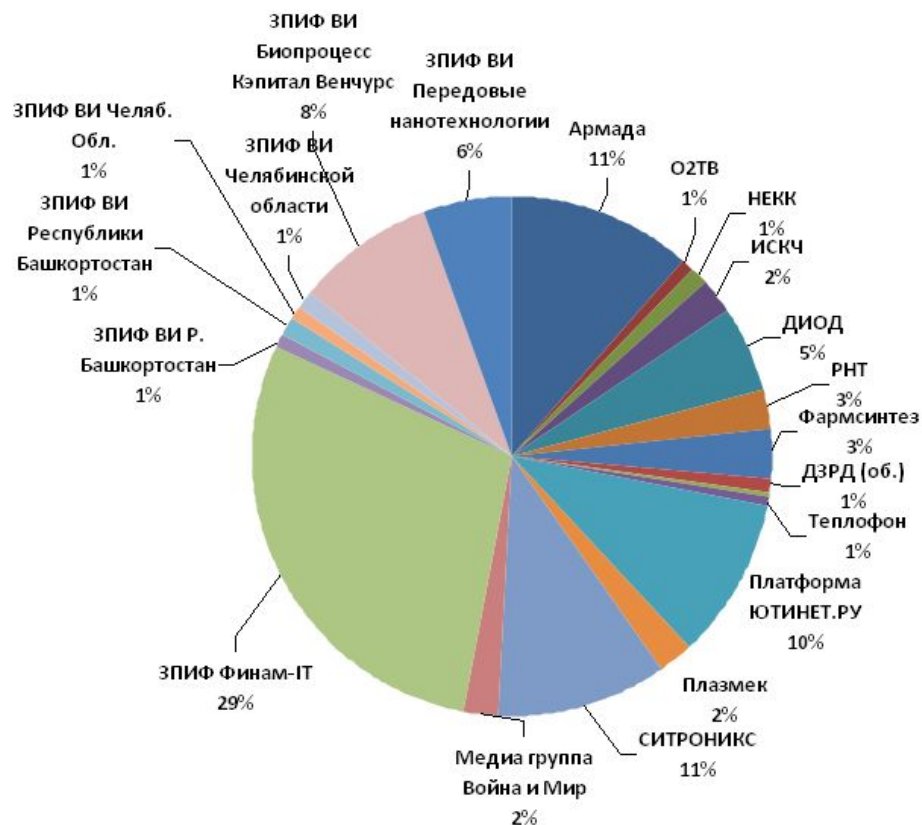
Главный критерий успеха - компании

- 20 торгуемых инструментов
- общая капитализация: 35.7 млрд.руб. (~\$1.1 млрд.)

Конвейер «предложения» – 3 источника:

- зрелые компании, готовые к публичности
- иностранные эмитенты
- «Инновационный лифт»

Эмитенты РИИ



Узкое место РИИ ММВБ: инвесторская база – недостаточное количество инвесторов, особенно долгосрочных
При этом – объективно деньги в стране есть!

Постановка задачи: необходимо изучить инвесторский спрос. Кто инвестирует, какие предпочтения и самое главное, как сделать так, чтобы расширить аудиторию?

Целевые группы исследования – те, кто инвестирует/может инвестировать и те, кто формирует спрос:

- аналитики
- управляющие компании
- частные инвесторы
- СМИ (блоггеры)

Сопутствующая задача – не только изучить, но и донести информацию до целевой аудитории

Общее впечатление: В целом результаты соответствуют ожиданиям. Было много интересного, подтвердились наши гипотезы. Получили пищу для размышлений в части дальнейшей работы по расширению спроса.

Выводы:

1. Инноватика интересна!

В целом интересна для инвесторов, но с оговорками. Причины интереса – диверсификация, независимость от конъюнктуры ресурсных секторов. Ожидаемая доходность, но при этом отождествление с венчурностью – высокими рисками.

Есть желание расширить портфели!

2. Что относится к инноватике?

Большинство относит к инновационным отраслям телекоммуникацию (включая сотовых операторов). Многие указали, что инновации могут быть в традиционных отраслях (нефтедобыча, горнорудные отрасли).

3. Недостаточная информированность о РИИ, как об отдельном секторе ММВБ

Многие слышали, но нет глубокого понимания, об эмитентах знают лучше, чем о площадке – зачастую не ассоциируют их с площадкой.

При этом порадовало желание получать информацию о площадке, эмитентах

4. Скептицизм умеренный – ожидали худшего.

Аналитики – мнения разделились. Частные инвесторы – умеренно позитивный настрой.

5. Высокая волатильность

В целом оценили как неизбежный фактор, никого не пугает. Частным инвесторам волатильность импонирует. Но проблема ликвидности существует.

6. Многие отметили высокое качество мероприятий РИИ

7. Нужны крупные компании – флагманы отрасли!

Отметили Яндекс, Мэйл групп, западные компании.

8. Многие говорят о необходимости работы с иностранными инвесторами

9. Конкретные предложения

Как привлечь инвесторов - выводить знаковые компании. Использовать онлайн ресурсы. Здесь очень много полезного, конкретики. Например – проводить investor day.

- Пока нет достаточного количества примеров однозначно успешных историй – не только успешное размещение, но и рост капитализации после.
- Новизна (инновационность!) самого проекта, противоречит устоявшимся представлениям – маленькие компании, иногда достаточно ранние, заходит много розницы
- России пока не ассоциируются с инновационными секторами экономики
- Аналитика как системное явление отсутствует – слишком маленький и молодой сектор
- Для аналитиков традиционных отраслей инноватика непривычна
- Объективное присутствие рисков в силу венчурности
- «РИИ продвигается «сверху» - большой и бюрократической организацией в союзе с госструктурами», «а где государство, там обман и коррупция»
- **Относительный недостаток информации, PR**

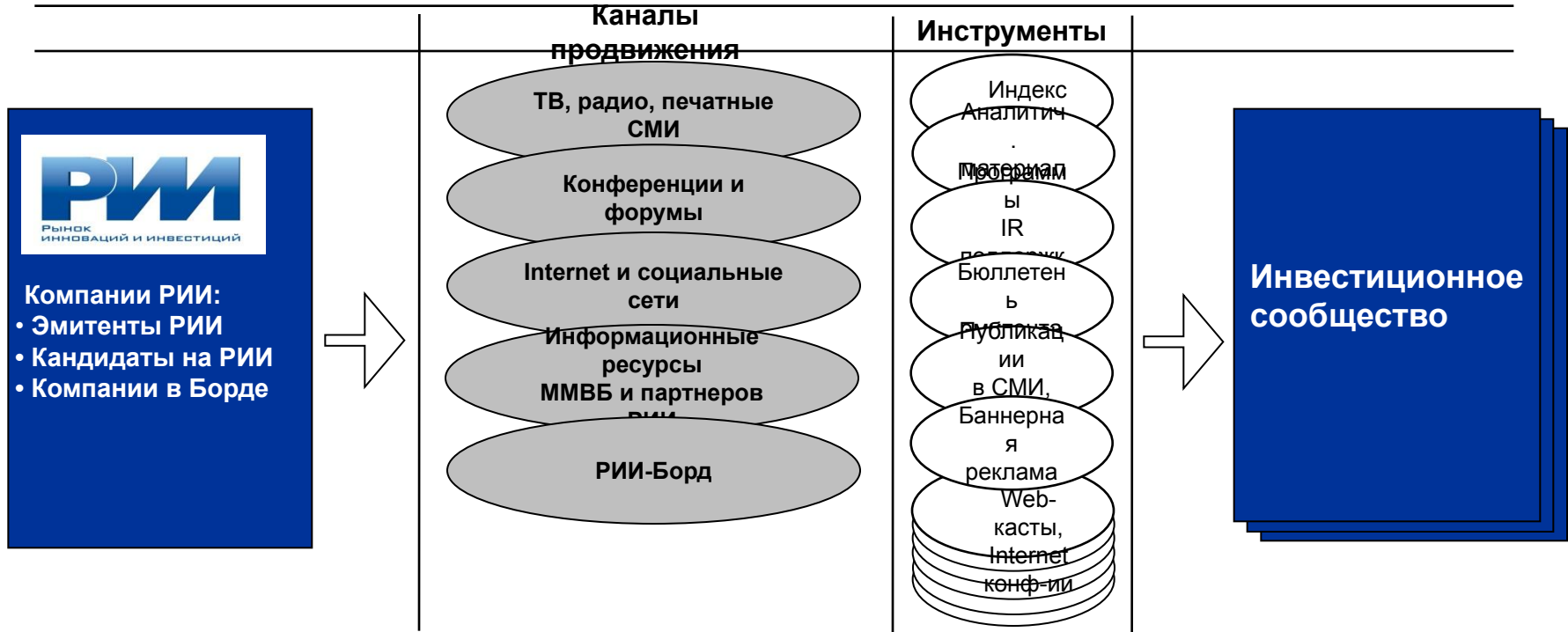
Наши таргеты:

1. Количество и качество – 100 компаний через 3 года, рост качества (инвестиционная привлекательность, прозрачность, корпоративное управление)
2. Появление голубых фишек
3. Иностраннные компании

**Как следствие – естественный рост интереса к сектору,
повышение масштаба информационных потоков, охвата
аналитическим покрытием**

Маркетинг, информационно-аналитическая поддержка – переход на новый уровень

- Системно наращивать информационно-аналитическую поддержку, используя широкий круг каналов и инструментов, прежде всего сайт ММВБ, РИИ-борд, соц сети, круг специализированных посредников
- Комплекс **IR** услуг для компаний РИИ, в том числе на аутсорсинге, с использованием передовых технологий
- Стимулирование аналитического покрытия компаний РИИ, включая подготовку бюллетеней, отчетов, распространение через каналы ММВБ



Традиционные методы (публикации в СМИ, Проведение мероприятий, распространение материалов и брошюр)

Новые подходы: большее внимание онлайн-медиа (отмечали участники опроса) расширение присутствия в сети Интернет (страницы РИИ)

Новые инструменты и каналы продвижения: Ежемесячный информационный бюллетень – рассылка по базе, на мероприятиях

Создание сайта РИИ

Формирование историй успеха – интервью с эмитентами РИИ, инвесторами

Электронные СМИ – телевидение!

Целенаправленная работа с иностранными инвесторами – англоязычные материалы, поток информации, мероприятия и т.п.

Публикации в изданиях для состоятельных людей и среднего класса

Продвижение индекса ММВБ-инновации, в том числе стимулирование создания фондов и производных инструментов

Создание набора IR инструментов:

- веб-касты компаний, аналитика рынка, интервью с менеджментом, запуск IR раздела на сайте РИИ
- создание информеров с котировками эмитентов и индекса РИИ, размещение их на сайтах эмитентов, информагентств, партнеров

Обеспечение РИИ ММВБ аналитическим покрытием

- встречи менеджмента компаний с аналитиками инвестиционных компаний и УК
- сотрудничество с независимыми аналитическими агентствами

Важный инструмент – РИИ-борд: информационно-коммуникативный блок:

- возможность презентаций компаний для инвесторов и аналитиков и социальная сеть для коммуникаций в рамках сообщества

Разработка пособий и методических материалов для эмитентов и листинговых агентов (Комитет по развитию РИИ, Рабочая группа по методологии и стандартам корп.управления)

Разработка рекомендаций и стандартов инвестиционного меморандума (Рабочая группа по методологии и стандартам корп. управления)

Внедрение «лучших практик» (совместно с Ernst and Young)

Создание модулей обучения эмитентов и листинговых агентов

Появление крупных компаний, наращивание free-float

Прозрачность, IR, стандарты корпоративного управления – приток качественных инвесторов

Развитие института маркет-мейкеров

Наметился поток инновационных компаний на РИИ ММВБ

Узость спроса носит относительный характер – есть потенциал расширения и есть возможность воздействия

Есть стратегия и план действий

Мы верим в успех!



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Контакты:

Тел.: +7 (495) 705-96-16

Email: margolit@micex.com

Сайт: www.micex.ru (раздел РИИ)