



НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ
РОСНЕФТЬ

ПРОАКТИВНОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ IR-ПРОГРАММЫ

ARFI

Financial Communications &
Investor Relations Alliance

IX Международный Конкурс IR-кейсов (2017).
Организатор Конкурса: НП «АРФИ»
ноябрь 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ



Андрей Шабалин

Менеджер Департамента отношений с инвесторами ПАО «НК «Роснефть». В компании с 2012 г. Ранее работал в ПАО «РусГидро» и АО «ОХК «Уралхим».

В 2008 г. окончил Государственный университет – Высшую школу экономики. С 2015 г. – сертифицированный финансовый аналитик (CFA)



Роснефть - крупнейшая публичная вертикально-интегрированная нефтяная компания в мире	3
Этапы эволюции: от регионального игрока – к глобальному мейджору	4
Высокий спрос на российские бумаги, несмотря на санкционное давление	5
Голубая фишка с хорошей ликвидностью – отсутствие проблемы недостатка внимания инвесторов	6
Высокий интерес инвесторов... не всегда сопровождается активными действиям	7
Варианты повышения эффективности IR-программы с учетом имеющихся ограничений	8
Оптимальный выбор – проведение проактивного таргетирования	9
Тщательная подготовка – 90% успеха	10
Выводы и рекомендации	11
Первоклассная база удовлетворенных инвесторов	12

Роснефть - крупнейшая публичная вертикально-интегрированная нефтяная компания в мире



- ▶ 46,1 млрд бнэ – доказанные запасы (PRMS), >240% средний коэффициент замещения запасов (10 лет)
- ▶ > 300 млрд бнэ – ресурсы шельфовых лицензионных участков Роснефти



- ▶ Крупнейшая публичная нефтяная компания в мире с добычей углеводородов 5,8 млн бнэ/сут
- ▶ Удельные затраты в разведке и добыче в 4-5 раз ниже аналогичного показателя мировых конкурентов



- ▶ #1 независимый производитель газа в России
- ▶ 67 млрд куб. м – добыча газа в 2016 г., 18% – доля на внутреннем рынке



- ▶ 280 собственных буровых станков, обеспечивающих >50% потребности в эксплуатационном бурении
- ▶ Надежная система контроля затрат с растущей долей передовых технологий бурения



- ▶ 13 крупнейших НПЗ в России, доли участия в 5 НПЗ за рубежом
- ▶ Объемы переработки свыше 2 500 тыс. барр./сут – покрытие 57% добычи



- ▶ Рост поставок в Азию на 140% за последние 5 лет, растущая доля в долгосрочных контрактах
- ▶ Разветвленная сеть ок. 3 000 АЗС

Этапы эволюции: от регионального игрока – к глобальному мейджору

1993 г.
Создание государственного предприятия по добыче и переработке нефти «Роснефть»

1996 г.
Соглашение о Разделе Продукции (СРП) по проекту «Сахалин-1»

2001 г.
Обнаружение коммерческих запасов углеводородов в рамках проекта «Сахалин-1»

2006 г.
Проведение крупнейшего среди российских компаний IPO \$10,7 млрд

2008-2009 г.
Начало коммерческой добычи в Верхнечонске, на 2х м/р Уватского проекта, ввод Ванкора

2011-2012 гг.
Подписание соглашений с ExxonMobil, Statoil, ENI по разработке российского шельфа

2014 г.
Открытие м/р «Победа» на шельфе Карского моря

2017 г.
Покупка 49% в индийской EOL и 30% доли в проекте Zohr

1995 г.
Преобразование «Роснефти» в открытое акционерное общество

2002-2004 гг.
Наращивание базы активов и расширение географии деятельности

2010 г.
Активизация программы модернизации НПЗ

2016 г.
Реализация интегральной приватизационной сделки

2000 г.
Рост добычи впервые с кризиса 1998 г.

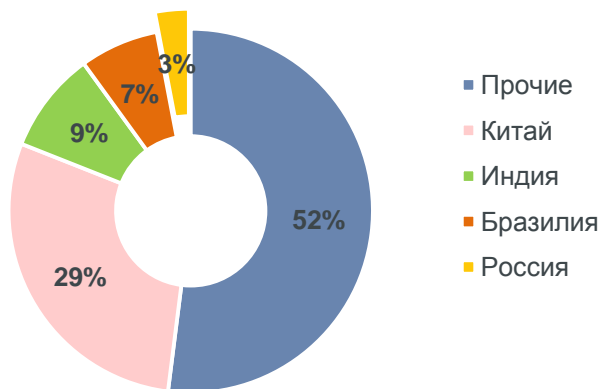
2007 г.
Становление в качестве лидера российской нефтяной отрасли – 20% суммарной добычи в РФ

2013 г.
Покупка активов ТНК-ВР. Роснефть – крупнейшая публичная нефтяная компания в мире



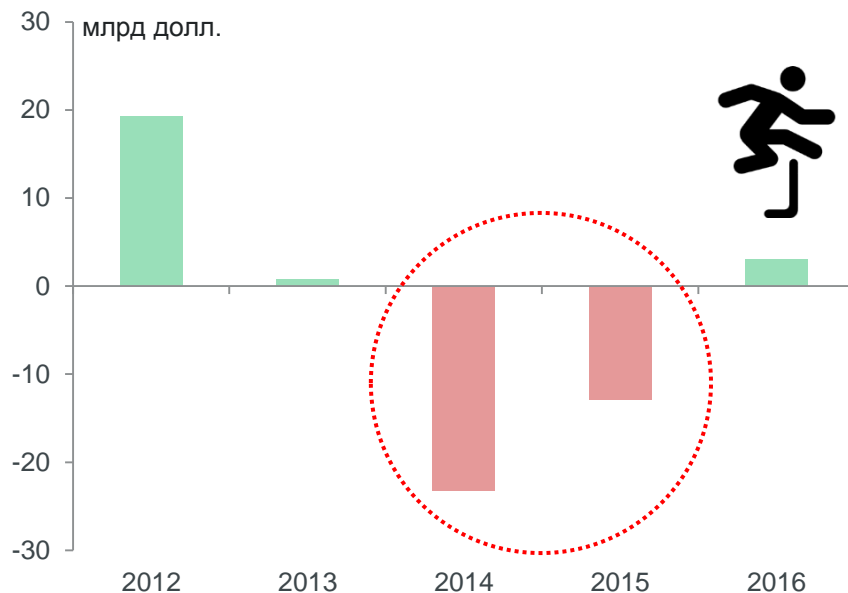
Высокий спрос на российские бумаги, несмотря на санкционное давление

Страны БРИК в индексе MSCI Emerging Markets¹



- ▶ Суммарная доля стран БРИК в индексе MSCI Emerging Markets составляет около половины
- ▶ Относительная доля российского фондового рынка по-прежнему высока → инвесторы (как активные, так и пассивные) не могут игнорировать отечественный рынок

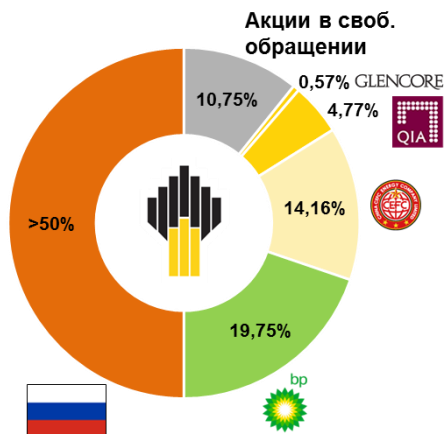
Портфельные вложения иностранных инвесторов в российские инструменты²



- ▶ Объем портфельных вложений иностранных инвесторов в российские инструменты впервые после введения санкций увеличился (+3 млрд долл. в 2016 г.), что свидетельствует об изменении тренда
- ▶ Общий объем портфельных инвестиций на конец 2 кв. 2017 г. составил свыше 210 млрд долл.

Голубая фишка с хорошей ликвидностью – отсутствие проблемы недостатка внимания инвесторов

Структура акционерного капитала¹



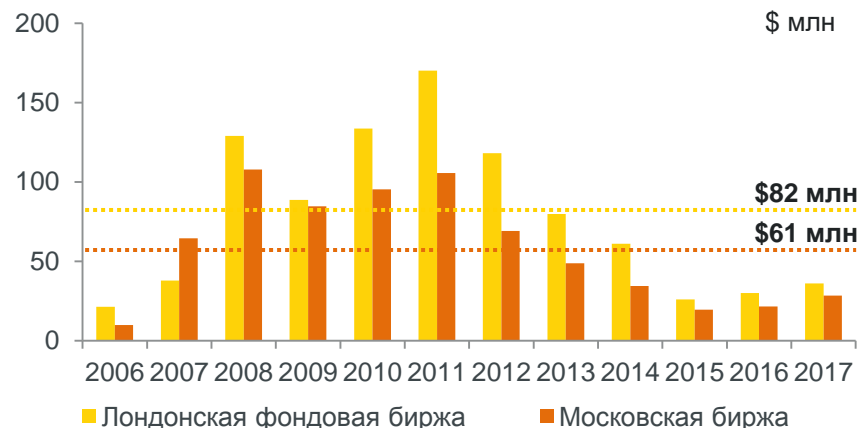
Наименование индекса	Тикер	Вес
MSCI Emerging Markets	MXEF	0,8%
MSCI EM Energy	MXEF0EN	1,7%
MSCI Russia	MXRU	3,5%
Индекс ММВБ	INDEXCF	3,6%
Индекс РТС	RTSI\$	3,6%
Индекс голубых фишек	RTSSTD	4,38%
Индекс широкого рынка	MICEXBMI	3,46%
Индекс ММВБ - нефть и газ	MICEXO&G	13,6%

MSCI



МОСКОВСКАЯ
БИРЖА

Среднедневной объем торгов с момента IPO



- Диверсифицированная структура акционеров: контрольный пакет государства, стратегические инвесторы и более 500 институциональных инвесторов из более чем 65 стран мира
- Акции Роснефти представлены в ключевых индексах, включая региональные, российские и отраслевые
- Один из самых высоких объемов торгов с учетом доли акций в свободном обращении <11%, несмотря на применяемые в отношении Компании санкционные ограничения

Высокий интерес инвесторов... не всегда сопровождается активными действиям

**КАЖДЫЙ ТИП ИНВЕСТОРА ТРЕБУЕТ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДХОДА...
ВКЛЮЧАЯ ЧАСТОТУ И ФОРМАТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**



Каждый инвестор руководствуется собственными целями и имеющимися ограничениями:

- ▶ доходность и риск
- ▶ горизонт инвестирования
- ▶ ликвидность
- ▶ законодательные и регуляторные ограничения (напр., санкции)
- ▶ налогообложение

Среди 800 потенциальных инвесторов значительное количество:

- ▶ суверенных фондов
- ▶ пенсионных фондов
- ▶ страховых компаний
- ▶ эндаумент фондов



Действующие акционеры компании включают среди прочих:

- ▶ индексные инструменты
- ▶ брокеров
- ▶ стратегических инвесторов
- ▶ отдельные корпорации

НЕОБХОДИМОСТЬ ВСТРЕЧ С ОТДЕЛЬНЫМИ КАТЕГОРИЯМИ ИНВЕСТОРОВ ОТСУТСТВУЕТ – РАБОТАЙТЕ С ТЕМИ, КТО МОЖЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ

ПЕРИОДИЧНОСТЬ ВСТРЕЧ С ИНВЕСТОРАМИ С ДЛИННЫМ (10+ ЛЕТ) ГОРИЗОНТОМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ОГРАНИЧЕНА

ЦЕЛЕСООБРАЗНО ПРИОРИТИЗИРОВАТЬ КОНТАКТЫ С ИНВЕСТОРАМИ ИСХОДЯ ИЗ ИХ ПОТЕНЦИАЛА

ФОКУС НА ЗНАЧИМЫХ ДЛЯ КАЖДОГО ИНВЕСТОРА ВОПРОСАХ – INVESTMENT STORY НЕ МОЖЕТ БЫТЬ УНИВЕРСАЛЬНОЙ

Варианты повышения эффективности IR-программы с учетом имеющихся ограничений



Оптимальный выбор – проведение проактивного таргетирования

Определение круга инвесторов

- Определение потенциальных инвесторов: идентификация действующих акционеров Компании и конкурентов, выявление инвесторов в регион, сектор, соответствующие индексы
- Формирование широкого перечня возможных инвесторов

Ранжирование и приоритизация

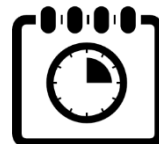
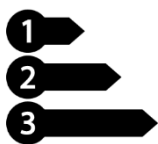
- Качественный анализ широкого перечня: выделение пассивных инвесторов, фондов с ограничениями на инвестирование
- Опрос брокеров на предмет верификации списка
- Ранжирование инвесторов исходя из потенциала для инвестирования

Формирование IR-плана

- Формирование списка приоритетных конференций для участия и направлений для проведения NDR
- Определение списка инвесторов для коммуникации в течение года
- Распределение мероприятий по брокерам исходя из предпочтений инвесторов

Оценка эффективности

- Подготовка и проведение мероприятий (определение перечня ключевых вопросов, подготовка презентации и ответов на них)
- Обратная связь
- Оценка уровня покрытия
- Доработка материалов и оптимизация процесса



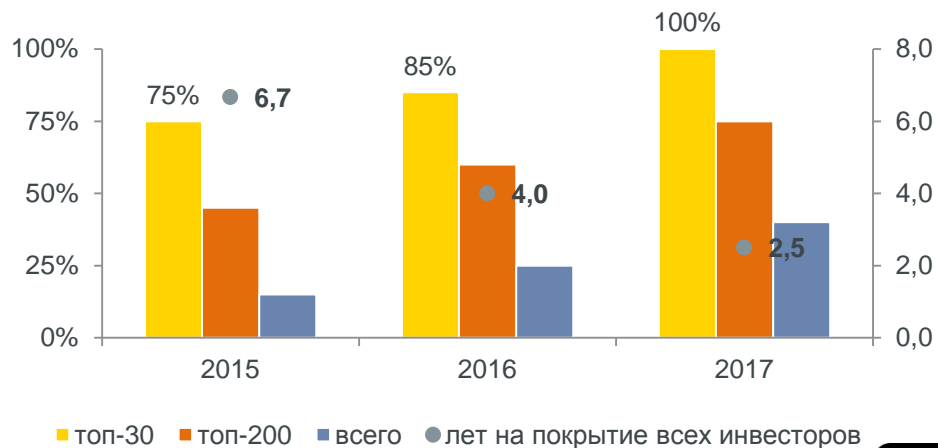
Тщательная подготовка – 90% успеха

ЭТАП ПОДГОТОВКИ	СОДЕРЖАНИЕ	КЛЮЧ К УСПЕХУ
1 Целевая аудитория	выбор 150-200 ключевых фондов, готовых инвестировать в ценные бумаги компании для эффективного взаимодействия в течение года	<ul style="list-style-type: none">▶ анализ инвесторов в ценные бумаги <i>peer group</i>, <i>MICEX</i>, <i>MSCI</i>, <i>развивающих рынков</i>, <i>отрасли</i>▶ ранжирование исходя из <i>AUM</i>, <i>current and potential holdings</i>, <i>мнения брокеров</i>▶ фильтрация списка: удаление <i>пассивных инвесторов</i>, <i>фондов</i>, <i>не проводящих встречи</i>, <i>не инвестирующих из-за compliance</i>
2 Площадки для взаимодействия	определение 20-25 конференций для участия и направлений для роуд-шоу (до 10)	<ul style="list-style-type: none">▶ анализ участников предыдущих событий, поиск пересечений▶ синхронизация с корпоративным календарем▶ оптимизация маршрутов и времени проведения, эффективная логистика
3 Работа над ошибками	определение 20-25 конференций для участия и направлений для роуд-шоу (до 10)	<ul style="list-style-type: none">▶ покрытие не менее 75% из top-200 инвесторов в течение года▶ обязательный анализ feedback, доработка материалов▶ индивидуальный подход к <i>sellers/buyers</i> и <i>entrants/exits</i>



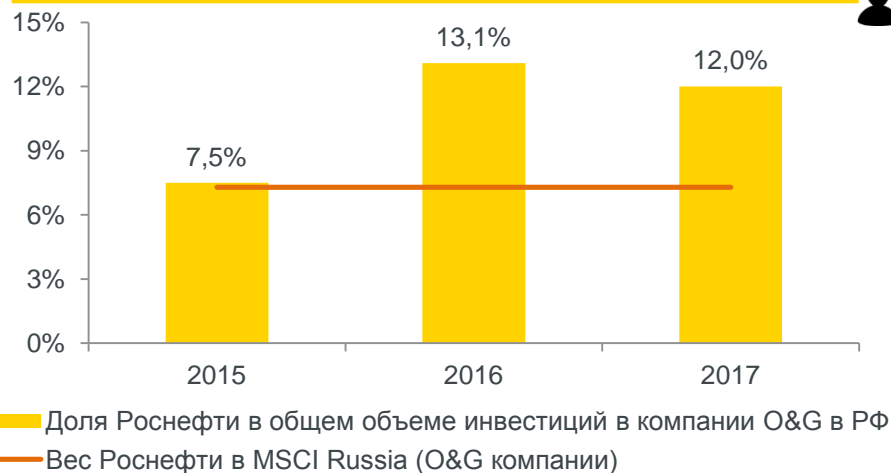
Первоклассная база удовлетворенных инвесторов

Уровень покрытия инвесторов



- ▶ Эффективное распределение ресурсов IR-команды
- ▶ Качественная проработка интересующих инвесторов вопросов
- ▶ Обеспечение баланса интересов основных акционеров и институциональных инвесторов
- ▶ База инвесторов, понимающих стратегию развития компании и разделяющих ее ценности

Роснефть в инвестициях и MSCI Russia



ЧТО МЫ ИМЕЕМ В ИТОГЕ

- ▶ Высокий уровень покрытия инвесторов, позволяющий обеспечить соприкосновение (встречи/звонки/переписка) с каждым членом пула (минимум 1 раз) в течение 2,5 лет
- ▶ Доля Компании в общем объеме портфельных инвестиций фондов в российские нефтегазовые компании, стабильно превышает вес Роснефти в индексе MSCI Russia

Выводы и рекомендации



Полезный совет

- ▶ **Внимание к деталям**
- ▶ **Разный уровень гибкости в зависимости от партнера**
- ▶ **Дружба с конкурентами**
- ▶ **Приоритет интересам компании и инвесторов**
- ▶ **Необходимость идти в ногу со временем**
- ▶ **Стремиться к повышению эффективности**



Пример

В рамках подготовки к каждой встрече изучайте профиль инвестора, историю встреч с ним, список обсуждаемых вопросов

В зависимости от инвестиционного потенциала уровень встреч можно варьировать от групповых у вас с офисе, до 1-на-1 в офисе клиента

Зачастую конкурент может порекомендовать хорошие мероприятия к посещению, подрядчика для подготовки ГО, трэвел-агента и пр.

В случае невозможности организации банком/брокером встреч с интересующими вашу компанию инвесторами можно подумать о смене организатора

Внимательно анализируйте возможности «рыночных новинок» – мобильных приложений, ПО, исследований и регуляторных требований

Совершенствоваться можно всегда и в любом направлении, начиная с организации поездок и заканчивая подготовкой и презентацией стратегии