



Шестакова Елена

Название компании: Лизинг информационных технологий (ЧАО)

Должность: Руководитель по связям с инвесторами

Дата и место рождения: 12 июня 1984 г., г.Киев, Украина

ВУЗ: Киевский национальный экономический университет им. В.Гетьмана.

Факультет: Международной экономики и менеджмента

Специальность: Управление международным бизнесом

БЫТЬ ТАМ, ГДЕ ИНВЕСТОР – ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ И УДЕРЖАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ ИНВЕСТОРОВ

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ В ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ:

ЧАО «Лизинг ИТ» – финансовая компания, специализирующаяся в сфере информационных технологий с 2005 года. Является оператором технологии финансирования LeaseIT и целевой программы «Компьютер в каждый дом».

С 2010 года обслуживает программы рассрочки для интернет-магазинов в Украине и России, а с 2012 года предоставляет программы рассрочки для туристических операторов и агентств, а также для компаний сферы услуг.

За 9-летний срок работы компании финансированием на покупку компьютерной техники, а так же других товаров и услуг воспользовались сотни представителей малого и среднего бизнеса и тысячи домохозяйств, а объемы проданного поставщиками по программам LeaseIT оборудования превысили десятки миллионов гривен.

С целью сделать портфель лизинговых активов доступным к обращению в форме ценных бумаг, в которые может инвестировать любой участник рынка без ограничений, компанией ЧАО «Лизинг ИТ» была создана дочерняя компания специального назначения ООО «Лизинг ИТ-СПВ».

ООО «Лизинг ИТ-СПВ» привлекает средства для финансирования лизинговых сделок путем секьюритизации портфеля лизинговых договоров, которые были либо будут заключены оригинатором – ЧАО «Лизинг ИТ», и выпускает облигации.

На данный момент в обращении на украинском фондовом рынке находится второй облигационный выпуск на 100 млн. грн. (около 240 млн. руб.). Первый выпуск облигаций был успешно погашен эмитентом в феврале 2013 года.

В среднем, количество держателей облигаций Лизинг ИТ, не считая участников инвест-фондов, негосударственных пенсионных фондов и т.п., привлеченных непосредственно эмитентом частных лиц составляет более 50 человек.

Фондовый рынок Украины остро реагирует на сокращение основных макроэкономических показателей из-за снижения темпов развития в реальном секторе экономики, нововведения в законодательстве и приоритеты инвесторов смещаются с долевого инструмента на инструменты с фиксированной доходностью.

Сейчас возросшим спросом пользуются выпуски ориентированные на инвесторов, предоставляющие высокую процентную ставку, регулярные купонные выплаты, периодическую оферту и предпочтительно – короткий срок вложений, что для большинства потенциальных эмитентов является непосильными требованиями. Лишь выпуски финансово надежных компаний с коротким сроком оборачиваемости, регулярно получающих подтверждение своего кредитного рейтинга инвестиционной категории, смогут выжить и пользоваться спросом у инвесторов на рынке.

ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ:

Для Лизинг ИТ, как и для большинства компаний, конец года – время подведения итогов, составления планов деятельности на следующий год и тестирования инноваций.

Уровень образованности инвесторов за минувшие 2 года увеличился, нами успешно налажено эффективное сотрудничество с ведущими торговцами на фондовом рынке, но и конкуренция возросла.

Прямо сейчас Лизинг ИТ оказалась лицом к лицу с вопросом: «Что еще сделать для привлечения новых инвесторов?».

Это та ситуация, когда традиционные IR-инструменты, отлажено работающие последние 2 года требуют своей модернизации.

ЗАДАЧА:

Поддержка программы привлечения новых инвесторов, активизация и стимулирование действующих держателей облигаций – для привлечения необходимого объема инвестиций в компанию и достижения результата: успешного масштабирования бизнеса.

ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ:

Анализируя обратную связь, полученную в процессе действующей IR-политики мы составили для себя картину того, какие факторы являются приоритетными и решающими при выборе инструмента инвестирования для новых инвесторов, и важных факторов, которые удерживают существующих инвесторов и увеличивают их лояльность. Разберемся по порядку.

Учитывая нестабильность политико-экономической ситуации в Украине, которая, впрочем, не уменьшает желание экономически-активных граждан получать доход от сбережений, инвесторы без опыта работы на финансовом рынке т.е. те, кто не ленится мониторить ставки, предлагаемые банками на депозиты и являются постоянными их клиентами, стали более осторожны из-за угрозы ограничений на снятие депозитов с одной стороны, но и более падки на высокие ставки с другой.

В этих же условиях инвесторы со стажем стали проявлять большую склонность к рискам, а значит более открыты для новых предложений.

Благодаря полученной нами информации мы выделили несколько общих для этих двух типов инвесторов факторов, которые могут быть эффективно использованы нами и другими компаниями:

- Желание получить более высокую доходность, активный анализ предложений рынка.
- Гарантии возврата средств.
- Возможность свободного извлечения средств при необходимости.
- Доступность и простота получения информации о компании.
- Индивидуальный подход.

Для существующих инвесторов нашей компании, для которых опасения насчет рисков уже нивелированы позитивным опытом работы и своевременным выполнением всех взятых обязательств, которые регулярно получают информационные рассылки и письма, факторами повышающими их лояльность являются:

- Комфортное сотрудничество (индивидуальный подход, гибкость).
- Достаточная доходность инструмента.
- Легкость, доступность получения нужной информации – но дозировано, по необходимости.

Из изложенного делаем вывод, что как для новых так и действующих инвесторов общие решающие факты могут быть объединены в два вида:

- **Финансовый** (размер ставки доходности, гарантии и т.п.).
- **Личный** (индивидуальный подход, доступность информации о компании, а особенно – формы ее получения).

Для достижения поставленной задачи очевидно: финансовый и личный фактор должны быть так интегрированы и переплетены, чтобы вместе дать нужный синергетический эффект.

Оценив доступные компании ресурсы и возможности за последние 2 месяца уходящего года нами были выбраны и использованы для их охвата и активизации следующие IR-инструменты:

- **Сайт для инвесторов** – прошел процедуру редизайна. Стал проще, доступней, понятней, структурированней. Сегодня наблюдается тенденция, когда корпоративные сайты теряют приоритетность среди источников информации о компании. Основную информацию инвесторы все чаще получают на других информационных, авторитетных в своём секторе площадках. Поэтому и требуют тщательного подхода и оптимизации.
- **Информационные площадки** – специализированные сайты как, например, <http://ua.cbonds.info/> -

сайт информационного агентства Cbonds, посвященный рынку облигаций и еврооблигаций Украины, сайты фондовых бирж и рейтинговых агентств. Т.е. те источники, которые сохраняют непредвзятость и размещают у себя актуальную информацию о рынке и его участниках. Важно следить за информацией о компании на них. Они же являются действенной площадкой для размещения рекламы.

- **Реклама** – узнать о предлагаемой нами ставки доходности и возможности инвестирования в облигации инвесторы смогли с помощью баннеров размещенных на сайте одного из самых авторитетных финансово-аналитических изданий в Украине. Еще 2 года назад эффективней был бы печатный баннер. Но сегодня нужно быть там, где проводит время ваш потенциальный инвестор, а значит – в интернете.
- **Вебинары** – лекции и конференции хороший IR-инструмент, когда есть достаточно большое количество средств и соответствующий повод, однако правильно организованный совместный с партнерами-торговцами вебинар (интернет-конференция) имеет, кроме экономии средств и времени, ряд других преимуществ. Так проведенный нами с дружественной брокерской компанией вебинар оставил с плюсами всех его участников. А именно:
 - **Ваша компания** с помощью одного инструмента достигает сразу нескольких целей: достойный информационный повод для новостей и рассылки инвесторам, рекламу, аудиторию и возможность рассказать о компании и т.д.
 - **Торговец** получает в лице представителя компании специалиста по нужной ему тематике, который сможет доступно и одинаково полезно для всех слушателей осветить тему вебинара, информационное событие, материал для размещения на сайте и цитирования в статьях, и это не полный список.
 - **Слушатель (потенциальный инвестор):** получает интересную ему информацию о рынке и ответы на волнующие его вопросы, дополнительную информацию о вашей компании и о компании брокере – если он слышал о вас раньше, если же он случайный слушатель – услышал впервые и сможет вспомнить, если услышит еще раз.
 - **Итог вебинара:** У вас и у партнера по вебинару появляется повод для медиа-активности, дополнительная реклама, интересующаяся аудитория, список потенциальных клиентов и инвесторов для рассылки и будущего сотрудничества.
- **Социальные сети** – куда сейчас без них? Рассылки уже менее эффективны. Если вам что-то интересно вы, учитывая разнообразие каналов получения информации и свободу их выбора, после посещения сайта компании в 80% случаев загляните и на ее страничку в социальных сетях. Это может быть Facebook, LinkedIn либо другая соцсеть в зависимости от их популярности в том или ином регионе и местонахождении компании. Для Лизинг ИТ мы выбрали Facebook – как наиболее популярный у нашей целевой аудитории сервис. В нем публикуется информация о новостях компании, грядущих мероприятиях и событиях. Практически у всех сейчас есть учетная запись в социальной сети, не упускайте возможность этим воспользоваться.
- **Интернет-телефония (Skype, Hangout и прочие средства связи)** – работа IR-специалиста сегодня не ограничена рабочим временем. В идеале инвестор должен иметь возможность получить интересующую его информацию в любой момент. Это не всегда бывает удобно делать по электронной почте или звонить на мобильный. Но если вы доступны в Skype – вы сможете ему помочь и это будет большим плюсом.

ВОЗМОЖНЫЕ ТРУДНОСТИ И СЛОЖНОСТИ:

Конечно, при использовании современных инструментов не обойтись и без возможных трудностей.

С чем столкнулись мы:

- **Редизайн сайта для инвесторов** – важно найти хорошего макетчика и верстальщика сайта. Работа над наполнением и версткой сайта занимает уйму времени, впрочем, как и переговоры, согласования всех нюансов, доработка и прочие вопросы, в случае если вы поручили создание сайта диджитал агентству. Тут как в шутке про ремонт: «Его невозможно закончить, можно только прекратить» – это еще одна сторона проблемы: постоянное совершенствование и доработки могут оттянуть запуск рекламной кампании, например.
- **Информационные площадки** – важно помнить, что везде работают люди, то есть присутствует человеческий фактор – проверяйте регулярно актуальность и правильность размещенной о вашей компании информации на всех авторитетных сайтах.
- **Реклама** – выбор правильного формата и ресурса для размещения. Частота и сроки показа. Учесть время наибольшей активности посетителей и размер трафика, согласовать периодичность проведения

- рекламной кампании – вот небольшой список из проблемных вопросов, которые нужно решить.
- **Вебинары** – важно выбрать актуальную тему, она должна быть объективно интересной и практически полезной потенциальным и действующим инвесторам .
 - **Социальные сети** – информация должна всегда быть актуальной. Если на сайте размещен значок соцсети то информация по ссылке должна быть свежей. Соцсети предполагают постоянную активность – в этом случае они дают наибольший эффект.

Эти сложности пройдены нами по горячим следам. Конечно список возможных и реальных трудностей как и инструментов будет расширен, мы ведь только начали.

ОЖИДАЕМЫЕ И ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

Вернемся к тем факторам (финансовому и личному), которые с помощью мнения инвесторов, Лизинг ИТ выделил для себя как векторы развития IR-активности на следующий год. Выбранные и перечисленные нами инструменты охватывают и задействуют их нужным образом.

Сейчас рано говорить о результатах использования перечисленных IR-инструментов в контексте итогов уходящего года. Но уже можно сказать, что их внедрение, бесспорно, толкает вперед к решению поставленной задачи – привлечению инвестиций.

Запущенная рекламная кампания позволила провести первичную оценку удобства нового сайта и получить фидбэк от потенциальных инвесторов в виде использования ими форм для обратной связи и получения информации. Также мы планируем проведение вебинаров и в новом году, неожиданно действенным для нас, как для эмитента, оказался этот инструмент. Отдельной работы и внимания требует страница в соцсети, что тоже в плане работы на новый год.

В целом мы довольны теми результатами, которые получили за столь короткий срок и считаем, что тестирование инновационных для нас IR-инструментов прошло успешно.

РЕЗЮМЕ:

Самое важное в планировании и подборе IR- средств – в большей степени отстраниться от привычных рамок «так принято» и стереотипов. Важно помнить, что есть ситуации, когда сработать может самый неожиданный инструмент, использованный в качестве эксперимента.

Нужно правильно понимать и осознавать: инвестор в своей сути тоже изменился. Он больше смотрит и вникает в суть происходящего и работу бизнеса, в который инвестирует, проще смотрит на «представительские расходы» и антураж офисов. Приходя к вам он хочет видеть не столько лоск переговорных, а то что за ними, т.е. то что гарантирует ему преумножение и возврат вложенных средств, в нашем случае – это кипящий от работы open-space процессингового центра.

Инвестор желает получать информацию о компании тогда и там, где ему пожелается и будет удобно. Наше дело как IR-специалистов – использовать все возможные инструменты, чтобы в нужный момент оказаться рядом и предоставить информацию в максимально полном объеме и именно в том источнике, к которому обратился инвестор.