



«Годовой отчет в кризисный год: как расставить акценты»

Антон Карпов,
заместитель генерального директора Public Area

VI ежегодная практическая конференция
«Годовой отчет: опыт лидеров и новые стандарты»,
19 ноября 2009 г.

ГО 2008 vs. ГО 2009

2008

- ❖ Позитивные результаты;
- ❖ Неопределенность;
- ❖ Негативные настроения.

2009

- ❖ Негативные результаты;
- ❖ Неопределенность;
- ❖ Позитивные настроения.

Нас ждет новый вызов – правдиво отчитаться о неважных финансовых и операционных результатах, предпринятых антикризисных мерах, их эффективности, и одновременно вселить в инвесторов уверенность в завтрашнем дне.



Общий подход

В кризисный год важно придерживаться базовых принципов подготовки годовых отчетов. Негативные результаты и неопределенность не должны не только не сказаться на качестве отчета, но стать поводом для его улучшения.

❖ **Открытость и честность;**

Пользователи отчета ожидают сбалансированного текста, с честным обсуждением хороших и плохих результатов.

❖ **Последовательность и корректность.**

Инвесторы очень ценят последовательность в раскрытии информации. Особенно в кризисный год. Избегайте манипулирования данными.



Финансовые показатели/ДОЛГ

Долги стали основной проблемой российских компаний 2008/2009 годов. Проблема останется актуальной и в 2010 году. Инвесторов по-прежнему интересует долговая нагрузка, зачастую даже в большей степени, чем перспективы.

- ❖ Отдельный раздел в анализе финансовых результатов;
- ❖ Раскройте структуру долга по срокам погашения/валюте/источникам;
- ❖ Приведите линейку погашения (debt maturity profile);
- ❖ Укажите ковенанты по долгу;
- ❖ Анализ менеджментом итогов работы с оптимизацией долгового портфеля, стратегия дальнейшей работы с долгом и перспектив рефинансирования.

Финансовые показатели/ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

По той же причине, по какой инвесторов интересует ситуация с задолженностью компании, им важно знать ситуацию с денежным потоком (один из ключевых факторов стоимости любой компании), особенно в том, как изменения долга влияют на его объем.

- ❖ Покажите виды денежного потока;
- ❖ Опишите стратегию управления денежным потоком в прошедшем году и дайте видение перспективы;
- ❖ Укажите ключевые факторы, которые могут оказать влияние на объем денежного потока;
- ❖ Покажите, как изменение ситуации по долгу влияет на объем денежного потока.



Финансовые показатели/ВЫРУЧКА

Выручка является одним из важных показателей «здоровья» компании. Многих инвесторов в период кризиса интересует способность компании «продолжать деятельность» (т.н. going concern), а правильный анализ выручки сможет помочь им лучше разобраться в положении компании.

- ❖ Покажите, из чего складывается динамика выручки – органический фактор/M&A/изменения валютного курса и пр.;
- ❖ Покажите структуру выручки по направлениям и в динамике;
- ❖ Сравните показатели выручки с динамикой рынка, рыночной доли компании;
- ❖ Покажите основные факторы изменения выручки на перспективу и приведите доводы в пользу надежности и стабильности источников выручки.

Описательная часть/СТРАТЕГИЯ

Стратегия по-прежнему должна оставаться системообразующим разделом ГО. Она не должна быть оторвана от остального контента ГО и должна связывать единым смыслом все ключевые части отчета.

- ❖ Вновь подчеркните долгосрочные цели компании – это придаст уверенности инвесторам;
- ❖ Уделите больше внимания краткосрочным и среднесрочным приоритетам;
- ❖ Укажите основные шаги, которые были сделаны/будут сделаны во исполнение данных приоритетов;
- ❖ Приведите KPI для каждого из стратегических приоритетов и удостоверьтесь, что они релевантны.

Описательная часть/РЫНОК

В условиях нестабильности и турбулентности качественное описание рынка может помочь инвесторам понять, почему компания демонстрирует не лучшие финансовые и операционные результаты, почему изменились приоритеты.

- ❖ Опишите рынок по 4 параметрам: макроэкономика, сектор/конкуренция регулирование, outlook;
- ❖ Описывайте только те макроэкономические изменения, которые прямо влияют на бизнес компании;
- ❖ Опишите новые рыночные тренды и покажите как они повлияли/могут повлиять на бизнес;
- ❖ Приведите собственное видение развития ситуации на рынке – инвесторы ждут экспертного мнения.



Описательная часть/РИСКИ

Любой инвестор, ориентируясь на тот или иной уровень доходности всегда рассматривает его в контексте принимаемого риска. Качественного анализа финансовых результатов и стратегии инвестору/акционеру будет недостаточно для понимания четкой картины.

- ❖ Избегайте «copy/paste» подхода;
- ❖ Указывайте действительно критичные для бизнеса риски;
- ❖ Особое внимание: риску ликвидности, финансовому и рыночному рискам;
- ❖ Укажите достижению каких стратегических целей и KPI угрожают риски;
- ❖ Расскажите о том, как риски оцениваются и управляются;
- ❖ Приведите количественную оценку рисков либо рисковый профиль компании

Спасибо за внимание.

Public Area Corporate Communications
www.publicarea.ru

Tel. + 7 (495) 660 0591
Fax. + 7 (495) 660 0592