

Relacje inwestorskie (Investor Relations) stanowią jedno z najważniejszych narzędzi w procesie zarządzania nowoczesnym i konkurencyjnym przedsiębiorstwem na obecnym rynku finansowym. Świadome kształtowanie relacji inwestorskich pozwala na zwiększenie prawdopodobieństwa sukcesu, a jednocześnie pozwala inwestorom na osiągnięcie oczekiwanej stopy zwrotu z kapitału i sukcesywne zarządzanie ryzykiem.

Kogo dotyczą RI? Wbrew pozorom, grono to nie jest wąskie. Relacje inwestorskie dotyczą każdego podmiotu, który się stara o dopuszczenie do obrotu papierów wartościowych na rynku oficjalnym lub tych, którzy już na tym rynku się znajdują. Ze względu na to, że podmioty te podlegają obowiązkowi informacyjnemu, IR stanowi bardzo ważny element w funkcjonowaniu spółki.

Celem relacji inwestorskich jest kształtowanie pożądanego wizerunku firmy wśród grona inwestorów, a przede wszystkim wśród akcjonariuszy i obligatariuszy. Odpowiednie wykorzystanie RI powinno prowadzić, nie tylko do utrzymania, ale i zwiększenia zainteresowania spółką akcjonariuszy oraz do kształtowania więzi opartych na rzetelnej informacji, dostosowanej do oczekiwań uczestników rynku kapitałowego. W konsekwencji, wysiłki spółki związane z wykorzystaniem relacji inwestorskich, powinny przełożyć się na lepszą wycenę akcji spółki w długim okresie czasu, a także wyższą wartość kreowaną dla akcjonariuszy.

W zakres obowiązków osób odpowiedzialnych za relacje inwestorskie wchodzi zarówno działania o charakterze merytorycznym, jak również przygotowywanie prezentacji i raportów, uczestniczenie w spotkaniach, a także prowadzenie działań organizacyjnych, np. organizacja spotkań, roadshows i konferencji prasowych. Większość spółek prowadzi RI we własnym zakresie, ale istnieje również możliwość skorzystania z pomocy profesjonalnych podmiotów zewnętrznych.

Kluczem do sukcesu relacji inwestorskich jest odpowiednie dobranie informacji do potrzeb zgłaszanych przez rynek. Pierwszym krokiem jest pozyskanie struktury akcjonariatu. Najczęściej wykorzystywanym narzędziem do identyfikacji potencjalnych adresatów relacji inwestorskich są komentarze uzyskiwane w czasie indywidualnych spotkań, rozmowy telefoniczne oraz badania użytkowników stron internetowych. Niemniej, firmy zajmujące się RI wprowadzają coraz częściej innowacyjne rozwiązania.

Mowa tutaj m.in. o czatach, które są organizowane przez firmę zewnętrzną w celu komunikacji zarządu badanej spółki z pracownikami, bądź z inwestorami. Czaty to narzędzie wspierające relacje inwestorskie, za pomocą którego spółki giełdowe mają okazję dotrzeć do inwestorów przed emisją, a po debiucie giełdowym komunikować się z nimi, informować o planach, wynikach finansowych i ważnych wydarzeniach w spółce. Czaty giełdowe umożliwiają również promocję spółki giełdowej wśród największych w Polsce mediów finansowych i biznesowych oraz wśród uczestników rynku kapitałowego. Dodatkowo spółka dzięki rozmowie z uczestnikami czata, poznaje potrzeby inwestorów i obszary ich zainteresowań.

Ciekawym rozwiązaniem może być również transmisja on-line, która pozwala na relację na żywo niemal z każdego wydarzenia. Oferowane rozwiązanie technologiczne, prócz standardowej możliwości transmisji dźwięku i obrazu, pozwala na publikację prezentacji aktualnie omawianej i wyświetlanej podczas wydarzenia. Uczestnik np. konferencji w trybie on-line, ma również możliwość zadawania pytań organizatorom poprzez wbudowany panel służący do komunikacji. Transmisja może być wykorzystana do przeprowadzenia relacji z konferencji, szkoleń, ważnych zgromadzeń, spotkań i wszelkich eventów ważnych dla firmy. Jest to szczególnie przydatne w komunikacji z inwestorami, gdy Ci nie mogą przybyć osobiście na WZA. Jest to niestety dość często spotykane, gdy jak wiadomo, z terminami nie każdemu można dogodzić. Transmisje on-line, czy też każde inne innowacyjne kanały do komunikacji, pozwalają na bezpośredni kontakt z inwestorami, bez konieczności osobistego spotkania.

Kolejnym narzędziem wspomagającym relacje inwestycyjne są salony inwestycyjne - to spotkania, podczas których są

prezentowane i oceniane przez inwestorów spółki i projekty inwestycyjne. Celem Salonów Inwestycyjnych jest prezentacja wyselekcjonowanych spółek i projektów, poszukujących finansowania dalszego rozwoju. Prezentowane spółki są zazwyczaj weryfikowane przez organizatora przedsięwzięcia i przygotowane do wprowadzenia inwestora i/lub debiutu giełdowego.

Salony Inwestycyjne to szansa dla przedsiębiorców na przedstawienie projektów inwestycyjnych potencjalnym inwestorom, otrzymanie opinii ekspertów dotyczących modeli biznesowych, a także wymianę opinii i doświadczeń z innymi przedsiębiorcami. Salony Inwestycyjne adresujemy do inwestorów indywidualnych, Aniołów Biznesu oraz spółek szukających atrakcyjnych możliwości dywersyfikacji swoich portfeli inwestycyjnych. Udział w Salonach Inwestycyjnych to dla inwestorów dostęp do wyselekcjonowanych projektów i możliwość bezpośrednich kontaktów z przedstawicielami spółek.

Ponad połowa spółek w żaden sposób nie różnicuje rodzaju i sposobu przekazywania informacji ze względu na grupę docelową odbiorców. Częściowo wynika to z braku badań struktury akcjonariatu spółek, jak również z polityki informacyjnej zarządów poszczególnych spółek i niewielką liczbą pracowników IR w stosunku do obowiązków tego działu. Relacje inwestorskie swój rozkwit przeżywają w szczególności na zachodnich rynkach giełdowych. Jest to szczególnie po serii wielkich upadłości, których praktycznie inwestorzy się zupełnie nie spodziewali. Jest to skutkiem fałszywej polityki informacyjnej spółek. Po tych wydarzeniach, inwestorzy jeszcze bardziej wymagają oraz doceniają te spółki, które prowadzą otwartą i przejrzystą stronę związaną z RI. O znaczeniu relacji inwestorskich możemy przekonać się na przykładzie największych uczestników rynku giełdowego. Spółki, które w szczególny sposób dbają o swoich akcjonariuszy, mają znacznie większą szansę na wzrost wartości firmy. Chętniej również ich akcje są nabywane przez inwestorów.

RI na polskim rynku giełdowym wciąż się rozwijają, i miejmy nadzieję, że w niedługim okresie będą one interesującym standardem a nie tylko koniecznością.

Autor: Agnieszka Solecka, Agnieszka Klejne, **IPO.pl**