

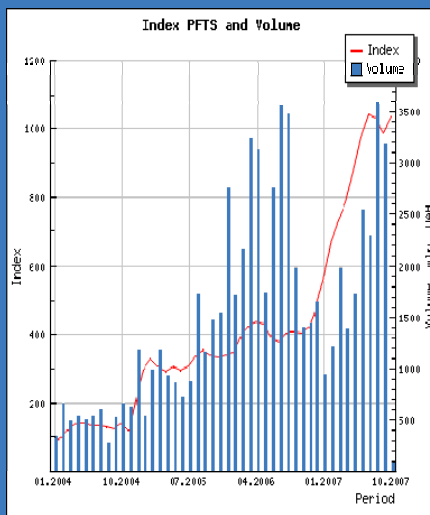


Роль доступності інформації у максимізації вартості компанії

Анастасія Перебийніс
Менеджер з лістингу
ДП "Фондова біржа ПФТС"

Судак, 2007

Розвиток фондового ринку



- ✓ Зростання Індексу ПФТС з початку року на 107,37% з 498,86 до 1 034,51 пунктів*
- ✓ Капіталізація ПФТС – 402,7 млрд. грн.
- ✓ Загальний обсяг торгів – 18,98 млрд. грн.
- ✓ Список ПФТС – 815 фінансових інструментів, в т.ч. акції 306 емітентів

* Дані станом на 01.10.2007 р.

Вимоги для лістингу акцій згідно Правил ПФТС

✓ Ініціатор включення в лістинг – емітент

✓ Фінансові показники:

- Строк існування емітента не менше 1 року
- Чисті активи не менше 50 млн. грн.
- Річний дохід за останній фінансовий рік не менше 50 млн. грн.
- Відсутні збитки за останній фінансовий рік
- Кількість акціонерів не менше 100

✓ Ліквідність:

- Ринкова капіталізація не менше 50 млн. грн.
- Кількість угод за кожен з останніх 6 міс. не менше 10
- Середньомісячна вартість угод за 6 міс не менше 250 тис. грн.

3

“Ідеальна компанія” в лістингу ПФТС

✓ Доступність інформації:

- Річна та квартальна звітність
- Особлива інформація
- Плани і досягнення емітента
- Web-site

✓ Міжнародні стандарти корпоративного управління

✓ Investor Relations

4

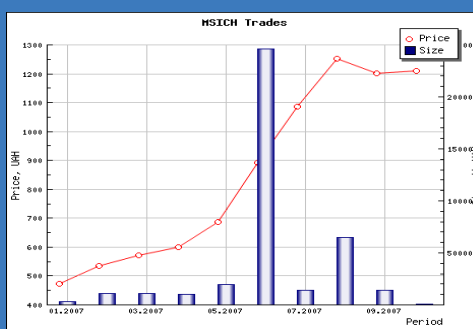
Акції ВАТ “Мотор Січ” на ПФТС

Історія торгів:

- ✓ Включені до Списку ПФТС – жовтень 1996 р.
- ✓ Переведені до Котирувального Листа 1 рівня – липень 2007 р.
- ✓ Увійшли до “індексного кошику” Індексу ПФТС – серпень 2007 р.

Результати з початку 2007 р.:

- ✓ Сума угод – 394,21 млн. грн.
- ✓ Зростання ринкової вартості акцій на 179,65%



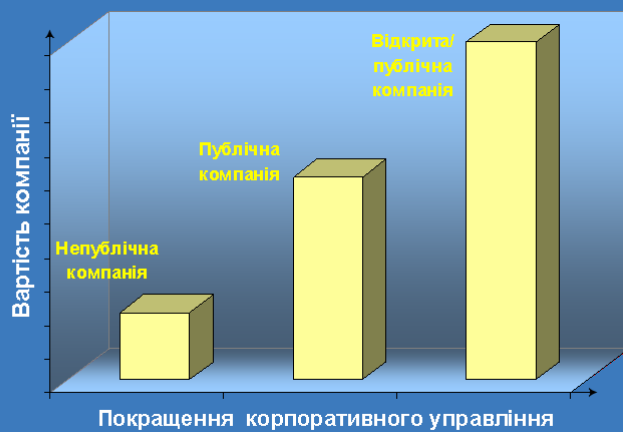
5

Переваги публічної компанії

- ✓ Справедлива публічна оцінка ринкової вартості компанії
- ✓ Зростання ефективності залучення капіталу
- ✓ Лояльність з боку наявних і майбутніх інвесторів
- ✓ Зміцнення позицій у протидії рейдерству
- ✓ Створення позитивного іміджу компанії

6

Резюме



7



Дякуємо за увагу!

Менеджер з лістингу
Анастасія Перебийніс

e-mail: anastasia@pfts.com
Тел.: (+380 44) 5228808
факс: (+380 44) 5228553

8