

Корпоративные конфликты: как работать со СМИ

Юлия Кошкина
Корреспондент отдела финансов РБК
Telegram: @jkoshkina



Зона внимания журналистов

- Известные фигуранты и компании на рынке (торгуемые бумаги)
- Большой «ценник»
- Государство/ регуляторы как «третья сторона»
- Нетривиальный конфликт/ предмет спора
- Прецедент
- Контекст и бизнес-среда
- «Жизнь»: вопросы наследства, разводы

Как долго сохраняется интерес

- Продолжительность процесса/ число инстанций VS внимание к теме
- Подпитывают интерес: обеспечительные меры, выход в другие юрисдикции, банкротства, «провалы» фигурантов
- Фактор личности

А оно вам надо, внимание СМИ?

- Если не вы, то вторая сторона может «зайти в СМИ»
- Обсудите с клиентом режим публичности и степень открытости
- За любой заметкой стоит человек
- Вы делитесь информацией, а не устанавливаете правила игры
- Публикации и стадии процесса

Немного об инициативе



**Ранее на этой странице было интервью
«с новым владельцем Holcim в России»**

Резонанс в СМИ

- 26 июля — заявление компании о попытке захвата активов —> 53 публикаций и перепечатки
- 29 июля интервью «нового владельца Holcim в России» в Forbes —> 58 публикаций, больше крупных СМИ
- 1 августа — новое заявление компании —> 76 публикации + перепечатки, много текстов с заходом «сделка завершена»
- Источник: Медиалогия

А оно вам надо, внимание СМИ?

- Если не вы, то вторая сторона может «[зайти в СМИ](#)»
- Telegram — тоже оружие
- Обсудите с клиентом режим публичности и степень открытости
- Публикации и стадии процесса
- За любой заметкой стоит человек
- Вы делитесь информацией, а не устанавливаете правила игры

Спасибо за внимание!

Юлия Кошкина
корреспондент отдела финансов РБК
Telegram: @jkoshkina