

Ewolucja cenotwórczości w czasie

Negocjacje umowy

„Etap pośredni rozciągniętego w czasie procesu jest uznany za informację poufną, jeżeli sam w sobie spełnia kryteria informacji poufnych (...).”
Market Abuse Regulation art. 7 ust. 3

W przypadku rozciągniętych w czasie procesów, takich jak negocjacje kontraktu kończące się zawarciem umowy, istotne jest badanie wszystkich etapów przez pryzmat spełniania przez nie definicji informacji poufnej.

Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych przeprowadziło sondaż wśród menedżerów odpowiedzialnych za wykonywanie obowiązków informacyjnych, w trakcie którego zbadane zostały zmiany opinii uczestników na temat cenotwórczości poszczególnych zdarzeń w wieloetapowym przykładowym procesie negocjowania kontaktu.

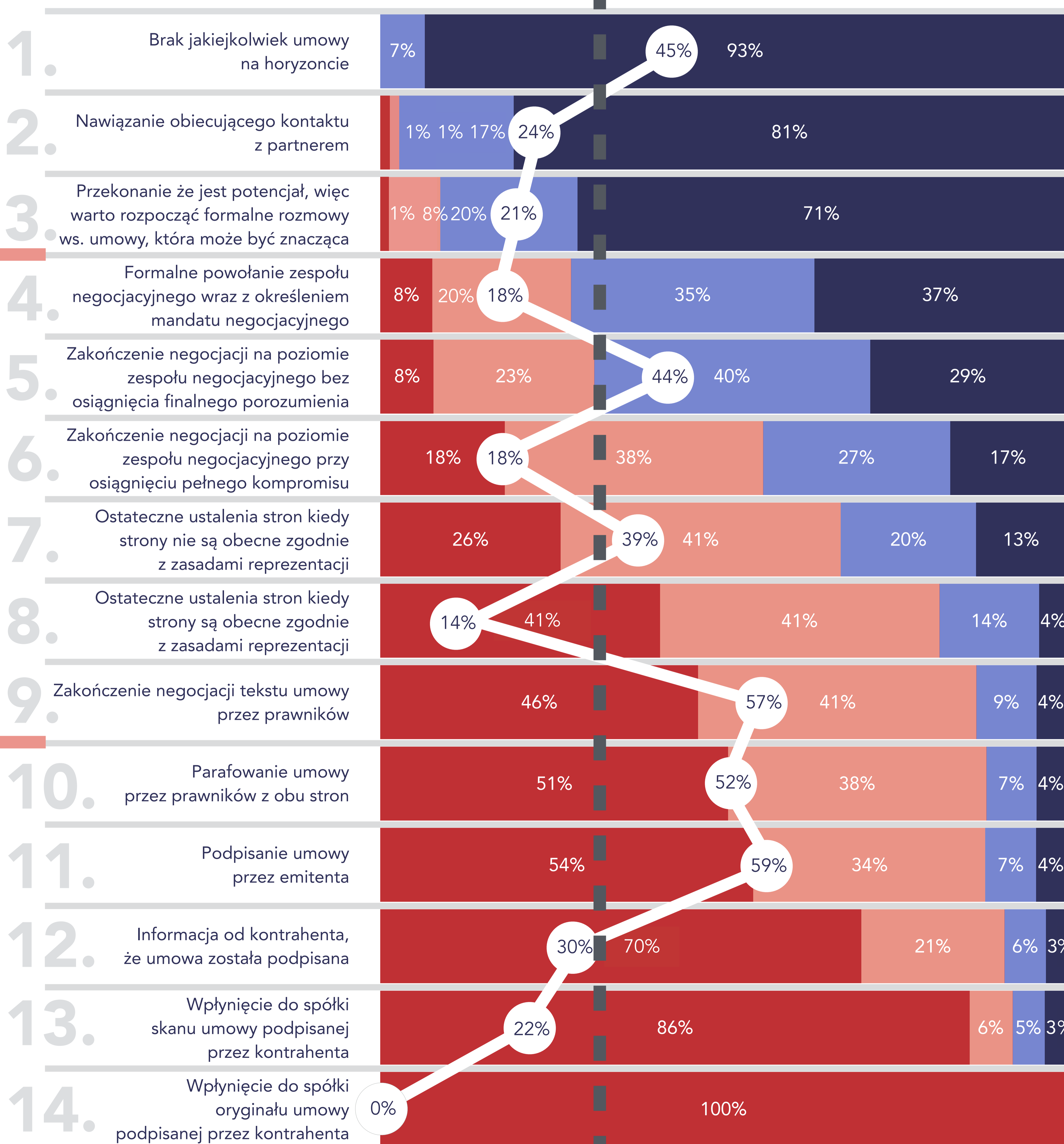
Legenda

Odsetek odpowiedzi na pytanie:
Czy to jest informacja cenotwórcza?
wśród osób, które miały sprecyzowane zdanie na temat danego etapu

zdecydowanie tak
raczej tak
raczej nie
zdecydowanie nie



nieistotność - określa odsetek osób, które nie udzieliły odpowiedzi na temat danego etapu, prawdopodobnie uznając, że stanowi on zbyt małą zmianę w stosunku do wcześniejszych etapów, aby podlegać analizie



Pierwsze wyraźne zmniejszenie odsetka osób uważających, że jeszcze nie mamy do czynienia z informacją cenotwórczą

Ponad połowa uczestników uznała względną prawdopodobną cenotwórczość informacji na tym etapie

Ponad 80% uczestników uznała względną prawdopodobną cenotwórczość informacji na tym etapie przy bardzo niskim poziomie niepewności

Ponad połowa uczestników uznała, że ten etap negocjacji zdecydowanie stanowi informację cenotwórczą

Wyraźny spadek poziomu nieistotności w ostatnich analizowanych etapach na korzyść opinii o cenotwórczości informacji przy jednoczesnym utrzymywaniu się w miarę stałego odsetka osób, które za cenotwórczą uznają jedynie informację o wpłynięciu do spółki umowy podpisanej przez drugą stronę

W całym czasie trwania negocjacji utrzymuje się wysoki odsetek osób o niesprecyzowanej opinii na temat cenotwórczości poszczególnych etapów (od 55% w etapie 4. do 50% w etapie 9., przy maksimum na poziomie 65% w etapie 6.).

Etapy procesu charakteryzujące się wysokim (pow. 30%) poziomem nieistotności wskazują na prawdopodobną niższą ich istotność dla oceny cenotwórczości lub na fakt, że w wielu procesach negocjacji kontraktów nie występują tak szczegółowo zarysowane etapy

Sondaż przeprowadzony wśród uczestników konferencji „Raportowanie informacji cenotwórczych w rozumieniu MAR” Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych w dniach 25-26 listopada 2015 r. Wnioski z badania mają charakter informacyjno-edukacyjny i nie należy ich traktować jako doprecyzowania pojęcia informacji poufnej lub definicji etapów rozciągniętego w czasie procesu.