

HR и IPO

Логинова Юлия

Старший партнёр

Компания «ТРИОЛИТ Executive Search»

Deloitte. Общий план выхода на биржу.

Транзакционные услуги / Корпоративные финансы						
Консультационные услуги по оценке	Обзор стратегических вариантов	Привлечение финансирования перед IPO	Детальный отчет ("Long Form Report")	Отчет об оборотном капитале	Независимая оценка/ Отчеты независимых экспертов	Слияния и поглощения
Налоговая поддержка						
Анализ налогового состояния	Индивидуальное налоговое планирование	Разработка оптимальной корпоративной структуры	Разработка стратегий выхода для акционеров	Разработка / анализ предложенной структуры IPO		
Отчетность и аудит						
Трансформация отчетности	Аудит финансовой отчетности за 3 года	Бухгалтерский отчет ("Accountant's Report")				
Корпоративное управление						
Управление рисками	Система внутреннего контроля	Целостность и надежность данных	Разработка структуры комитетов	Корпоративная социальная ответственность	Обучение руководства	Внутренний аудит
Процедуры подготовки финансовой отчетности						
финансовая отчетность / Быстрое закрытие	Подготовка бюджета и прогнозирование	Управленческая отчетность	ИТ-поддержка	Внедрение систем		
Кадровые ресурсы						
Привлечение ключевых руководителей	Развитие кадровых ресурсов	Вознаграждение и мотивация	Обзор корпоративной оргструктуры			
Поддержка организационных изменений						
Распространение информации	Обучение	Эффективное сотрудничество с инвесторами	Соответствие бизнес-целям			
Уполномоченный консультант / спонсор выпуска						
Консультирование при определении цены IPO / по нормативным требованиям	Взаимодействие с биржей	Координация работы других консультантов	Координация процесса подготовки проспекта эмиссии и отчета о финансовом состоянии компании			Независимое стратегическое консультирование
Брокер						
Брокерское сопровождение сделки – Регистрация заявок инвесторов	Аналитические исследования	Выездные презентации (Road Show)				
Правовая поддержка						
Правовая экспертиза	Проверка изменений в уставе и договора с руководством	Поддержка при корпоративном реструктурировании и привлечении капитала	Надзор за подготовкой и проверкой заявки на допуск			

HR и IPO

1. Реализация корпоративной социальной ответственности.
2. Привлечение ключевых руководителей. Формирование звездной команды.
3. Обеспечение стабильности управленческого состава.
4. Развитие кадровых ресурсов (система обучения).
5. Построение эффективной системы вознаграждения и мотивации.
6. Совершенствование корпоративного управления (оптимизация орг.структуры, внедрение лучших практик корпоративного управления)

Система мотивации для членов Совета Директоров, независимых директоров

Логинова Юлия

Старший партнёр

Компания «ТРИОЛИТ Executive Search»

Система мотивации

1. Базовый оклад.
2. Переменная часть. Участие в заседаниях СД.
3. Переменная часть. Финансовые цели компании.
4. Переменная часть. Генерирование идей.

1.

Базовый оклад в размере среднемесячной заработной платы топ – менеджеров компании.

Базовый оклад не зависит от результатов компании

2. Переменная часть. Участие в заседаниях СД.

Для членов СД коэффициент участия определяется
Председателем СД.

Для Председателя СД коэффициент участия
определяется анонимно по результатам анкетирования
членов СД.

Результаты сводит Секретарь СД.

2. Переменная часть. Участие в заседаниях СД.

Что учитывается при определении коэффициента участия:

1. Качество подготовленных к заседанию материалов.
2. Количество и качество внесенных предложений.
3. Степень активности в период заочных обсуждений.

3. Переменная часть. Финансовые цели компании.

Показатели:

Чистая прибыль.

ЕВИТДА.

Прирост чистой прибыли за год по сравнению с предыдущим годом.

Доходность инвестированного капитала (ROCE).

Стоимость компании.

Стоимость бизнеса

Роберто Гойзуето,

генеральный директор Соса-Сола:

«Мы никогда не забываем, для чего существуем. Хотя рост объемов производства, прибылей, рентабельности и денежных потоков являются важнейшими приоритетами, наши сотрудники понимают, что эти показатели – всего лишь средство достижения долгосрочной цели создания стоимости для наших акционеров. Я борюсь за создание стоимости, как только просыпаюсь, и до момента, когда ложусь спать. Я думаю об этом даже во время бритья».

Стоимость бизнеса

1. Высокие темпы роста.
2. Высокая доходность инвестированного капитала.
3. Высокий гудвил (бренд, человеческий капитал, система управления).

4. Переменная часть. Генерирование бизнес – идей.

**Обязанность: одна бизнес идея каждые 3
месяца.**

Рассмотрение бизнес – идеи: СД – акционеры.

Реализация идеи как бизнес – проекта.

**Премирование в процентах от прибыли от
реализованного проекта (2 – 3% от прибыли).**