



Подготовка к IPO  
Как оправдать  
ожидания инвесторов



Максим Любомудров  
2 февраля 2010 года

# Необходимость финансирования для роста



# Максимизация стоимости акций до и после размещения

Международные инвесторы готовы платить премию до 37% за акции компаний с высоким уровнем корпоративного управления\*



\*по результатам исследования компании McKinsey & Co.

# Процесс подготовки

## До 3-х лет от даты IPO

### Стадия готовности

Поиск аудитора по международной отчетности для выхода на биржу

Нет ресурсов для отчетности по МСФО, низкий уровень корпоративного управления

Незавершенная структура, не определен «контур» размещаемой структуры

Не принято решение об IPO. Поиск финансирования. Недостаточный размер компании.

### Возможные следующие шаги



## Риски на стадии подготовки

- Трансформация корпоративного управления
- Внедрение новых процедур финансовой отчетности
- Управление процессом подготовки
- Стоимость размещения и соблюдения требований
- Передача влияния миноритарным акционерам
- Внутренний климат в компании

Раннее обнаружение и разрешение проблем позволяет правильно организовать подготовку – возможность **оценки готовности к IPO**

# Известные препятствия

- Неадекватные ресурсы
- Излишне агрессивные сроки
- Низкое качество документации
- Недостаток юридического опыта
- Неадекватные процедуры финансовой отчетности
- Неадекватная структура корпоративного управления
- Непрозрачная структура

Раннее обнаружение и разрешение проблем позволяет правильно организовать подготовку – возможность **оценки готовности к IPO**

# Максимизация инвестиционной привлекательности (1 из 3)

- Диалог менеджмента и акционеров
  - готовность и расположенность Председателя Совета Директоров обсуждать управление и стратегию с основными акционерами
  - видение основных акционеров должно быть доведено до Совета Директоров
  - обеспечение полного информирования Совета Директоров о внутренних процессах
  - привилегии и вознаграждение для менеджмента
- Соблюдение интересов акционеров
  - введение независимых директоров
  - все важные вопросы, такие как ежегодный отчет, должны выноситься на обсуждение на ОСА для одобрения акционерами
  - директора должны присутствовать и быть готовыми отвечать на вопросы
  - операции с зависимыми сторонами: раскрытие информации и рыночные условия



# Максимизация инвестиционной привлекательности (2 из 3)

- Управление информацией:
  - своевременное информирование участников рынка и инвестиционного сообщества об основных событиях, происходящих в компании
  - в случае, если ожидается значительный разрыв между фактическими и запланированными финансовыми результатами – способность определить время, когда необходимо выпустить информационное сообщение о размерах предстоящей прибыли



# Максимизация инвестиционной привлекательности (3 из 3)

- Специалисты по взаимоотношениям с инвесторами
  - предварительное взаимодействие с институциональными инвесторами/аналитиками для облегчения дальнейших коммуникаций и разработки презентаций
  - управление коммуникациями с третьими лицами, такими как PR и оказывает поддержку в разработке стратегии взаимодействия со средствами массовой информации
  - создание репутации организации в инвестиционном сообществе и среди инвестиционных банков, крупных аналитиков, менеджеров инвестиционных фондов



# Каково влияние кризиса?

- IPO отложены, но не отменены
- Компании продолжают долгосрочную подготовку к выходу на рынок
  - внедрение Международных стандартов финансовой отчетности и подготовка отчетности
  - формирование органов управления и поиск независимых директоров
  - и т. д.
- Длительное время сохраняется высокая стоимость заемного капитала: компании вынуждены искать иные источники финансирования для развития
- Бум прошел: инвесторы не склонны скупать бумаги отраслей и стран; компания должна быть готова к тщательному анализу собственных рисков со стороны инвесторов



# Наши клиенты

Ниже перечислены наши основные клиенты, осуществившие IPO на российском, английском или американском рынках капитала:





Название «Делойт» относится к «Делойт Туш Томацу», объединению фирм, являющихся отдельными и независимыми юридическими лицами, созданному в соответствии с законодательством Швейцарии (Swiss Verein). Подробная информация о юридической структуре «Делойт Туш Томацу» и фирм, входящих в это объединение, представлена в разделе [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about)

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, налогообложения, управленческого и финансового консультирования государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях промышленности. «Делойт» – международная сеть компаний, которые используют свои обширные отраслевые знания и многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности в 140 странах мира. 165,000 специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения совершенства в предоставлении профессиональных услуг своим клиентам.

Сотрудники «Делойта» объединены особой культурой сотрудничества, которая в сочетании с преимуществами культурного разнообразия направлена на развитие высоких моральных качеств и командного духа и повышает ценность наших услуг для клиентов и рынков. Большое внимание «Делойт» уделяет постоянному обучению своих сотрудников, получению ими опыта практической работы и предоставлению возможностей карьерного роста. Специалисты «Делойта» способствуют укреплению корпоративной ответственности, повышению общественного доверия к компаниям объединения и созданию благоприятной атмосферы в обществе.