



UNICORN
CAPITAL PARTNERS

PRIVATE EQUITY как инструмент создания СТОИМОСТИ

IV Международный форум «Рынок капитала Республики
Беларусь»

Минск, 20 марта 2014



UNICORN CAPITAL PARTNERS

- Unicorn Capital Partners учрежден на Каймановых островах. Целевой капитал — \$500 млн (первое закрытие — \$100 млн 29 апреля 2013 г). Срок существования — 10 лет
- Объект инвестиций — недооцененные компании с потенциалом существенного роста, который может быть достигнут за счет, с одной стороны, улучшения эффективности управления, реорганизации, с другой — поддержки проектов, направленных на развитие бизнеса и увеличение стоимости акционерного капитала
- Инвестиционная стратегия — приобретение контрольных пакетов акций малых и средних предприятий, работающих в России, СНГ, регионе EMEA и связанных с инфраструктурным строительством, в том числе покупка непрофильных активов компаний-конгломератов, приобретение предприятий, находящихся в сложном финансовом положении, “должников во владении” — компаний, которые продолжают свою деятельность в соответствии с процедурами, применяемыми в делах о банкротстве, участие в их финансировании, рекапитализации
- Доходность инвестиций (IRR) в такие предприятия предполагается не ниже 25%
- Размер инвестиций Unicorn в каждую сделку — от \$10 до \$100 млн



ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ





ДОХОДНОСТЬ ФОНДОВ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Регион	Страны	Среднегодовая статистика (2008-2012)				Доходность		
		Объем привлеченных средств (\$ млрд)	Размер инвестиций (\$ млрд)	Размер сделки (\$ млн)	Количество сделок	1 год	5 лет	10 лет
Центральная и Восточная Европа + СНГ + Россия + Турция	Россия, Турция, Польша, Украина, Болгария, Хорватия, Румыния	3,2	2,9	32,2	89	14,0%	8,4%	17,1%
Латинская Америка + Карибский регион	Бразилия, Чили, Аргентина, Колумбия Мексика	3,1	3,2	47,4	67	-4,2%	11,9%	8,2%
Ближний Восток и Северная Африка	ОАЭ, Египет, Пакистан, Саудовская Аравия, Бахрейн, Марокко, Тунис	2,1	1,2	27	44	n/a	n/a	n/a
Континентальная Африка	Южная Африка, Нигерия, Кения, Гана, Уганда	1,3	1,4	29,2	45	n/a	n/a	n/a
Азиатский регион	Китай, Индия, Южная Корея, Индонезия, Сингапур Вьетнам	17,2	15,1	31,6	480	0,6%	11,9%	12,0%

Источник: EMPEA Industry Statistics, 2012, The Journal of Private Equity (spring 2013)



РЭНКИНГ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН ДЛЯ ВС/РЕ ИНВЕСТИЦИЙ

	США	Канада	Великобритания	Россия	Белоруссия
Место в общем рэнкинге	1	2	3	40	87
<i>в том числе:</i>					
Деловая активность	3	17	33	7	43
Объем рынка капитала	1	2	3	32	96
Налогообложение	37	6	10	56	90
Защита прав инвесторов и корпоративное управление	8	4	5	89	94
<i>Уровень корпоративного управления</i>	7	3	9	90	84
<i>Защита прав собственности</i>	17	20	9	90	100
<i>Качество судебной защиты</i>	20	8	13	96	99
Человеческий капитал и социальная среда	11	4	9	103	80
<i>Образование и человеческий капитал</i>	14	7	11	73	58
<i>Неэластичность рынка труда</i>	7	8	19	98	42
<i>Взяточничество и коррупция</i>	24	10	16	107	103
Предпринимательская культура и возможности	1	10	4	32	46
<i>Инновации</i>	7	20	6	47	60
<i>Научно-технические статьи в журнале</i>	1	7	4	14	59
<i>Наличие барьеров при регистрации и ведении бизнеса</i>	35	2	45	74	21
<i>Простота процедуры ликвидации бизнеса</i>	17	4	10	40	66
<i>НИОКР на предприятиях</i>	2	17	10	34	37

Источник: Исследование Alexander Groh, Heinrich Liechtenstein and Karsten Lieser "2013 The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index"



ЮРИДИЧЕСКАЯ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА



- Анализ юридических рисков
- Анализ и оценка налоговых рисков
- Оценка финансового состояния компании и анализ финансовых рисков
- Оценка технологического уровня производства/анализ и оценка эффективности инвестиционных проектов
- Оценка потенциального объекта сделки/стоимости компании, ее соответствие стратегическим целям фонда, предварительная оценка эффекта от сделки



ВОПРОСЫ О ПРОШЛОМ

Производительность

Каких результатов компания добивалась в прошлом

Основные причины

В чем кроются основные причины успехов и/или неудач

История перемен

Какие предпринимались попытки по изменению компании

ВОПРОСЫ О НАСТОЯЩЕМ

Стратегия

Основные цели

Сотрудники

Состав команды, лидеры

Процессы

Какие процессы являются в компании основными

Опасности

Основные риски

ВОПРОСЫ О БУДУЩЕМ

Задачи и возможности

Какие из неиспользованных возможностей являются наиболее перспективными

Барьеры и ресурсы

Что нужно для осуществления изменений

Культура компании

Что следует изменить

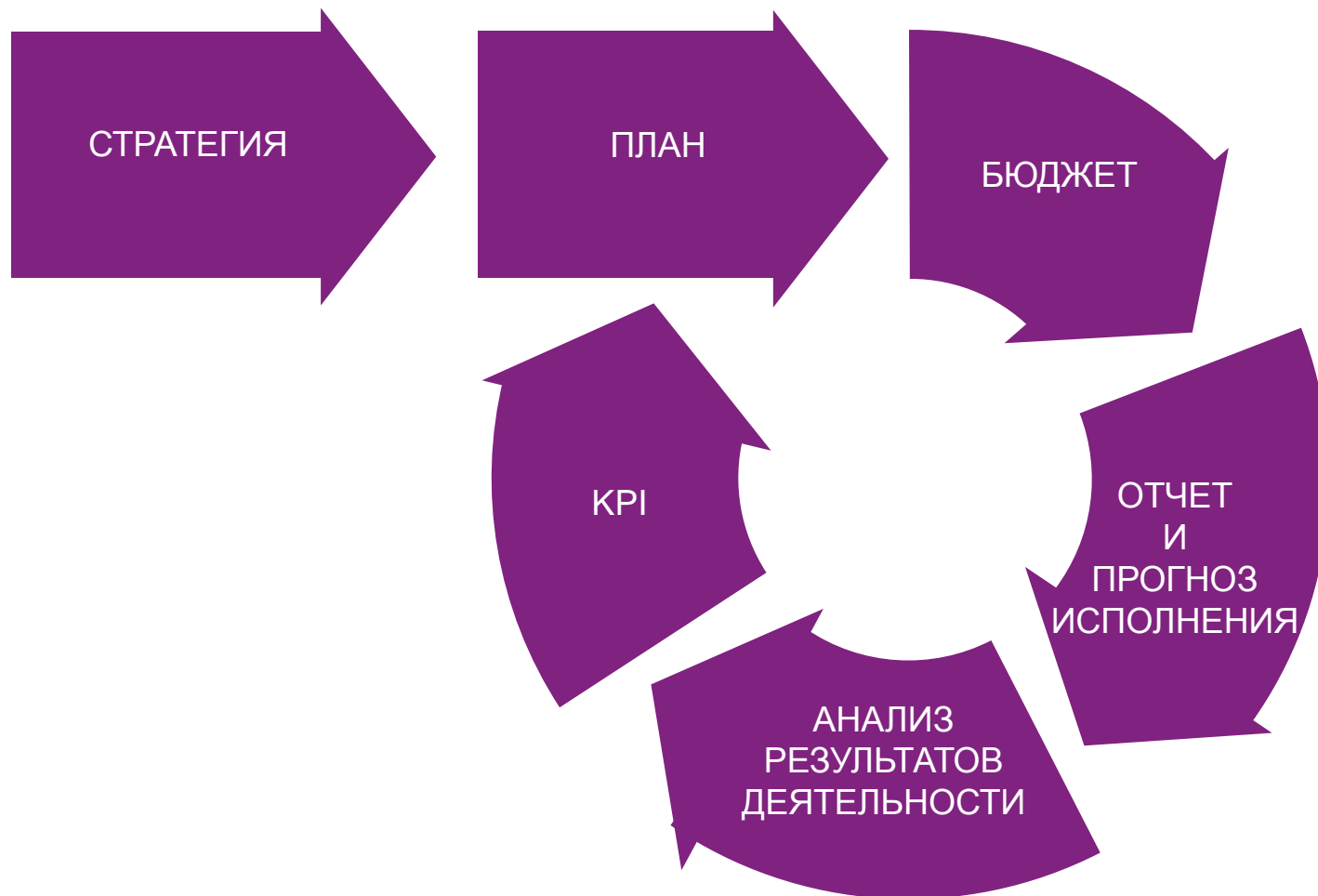


100-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

СОТРУДНИКИ	Разработка систем поощрений и вознаграждений (KPI)	Моральный климат в коллективе
ФИНАНСЫ	Управление финансовыми рисками	Бюджет
МАРКЕТИНГ	Позиционирование товара/услуги	Взаимоотношения с клиентами
ТЕКУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	Качество товара/услуги	Отношения с поставщиками
НИОКР	Управление проектами	Отношения между исследовательским отделом, маркетингом и производством

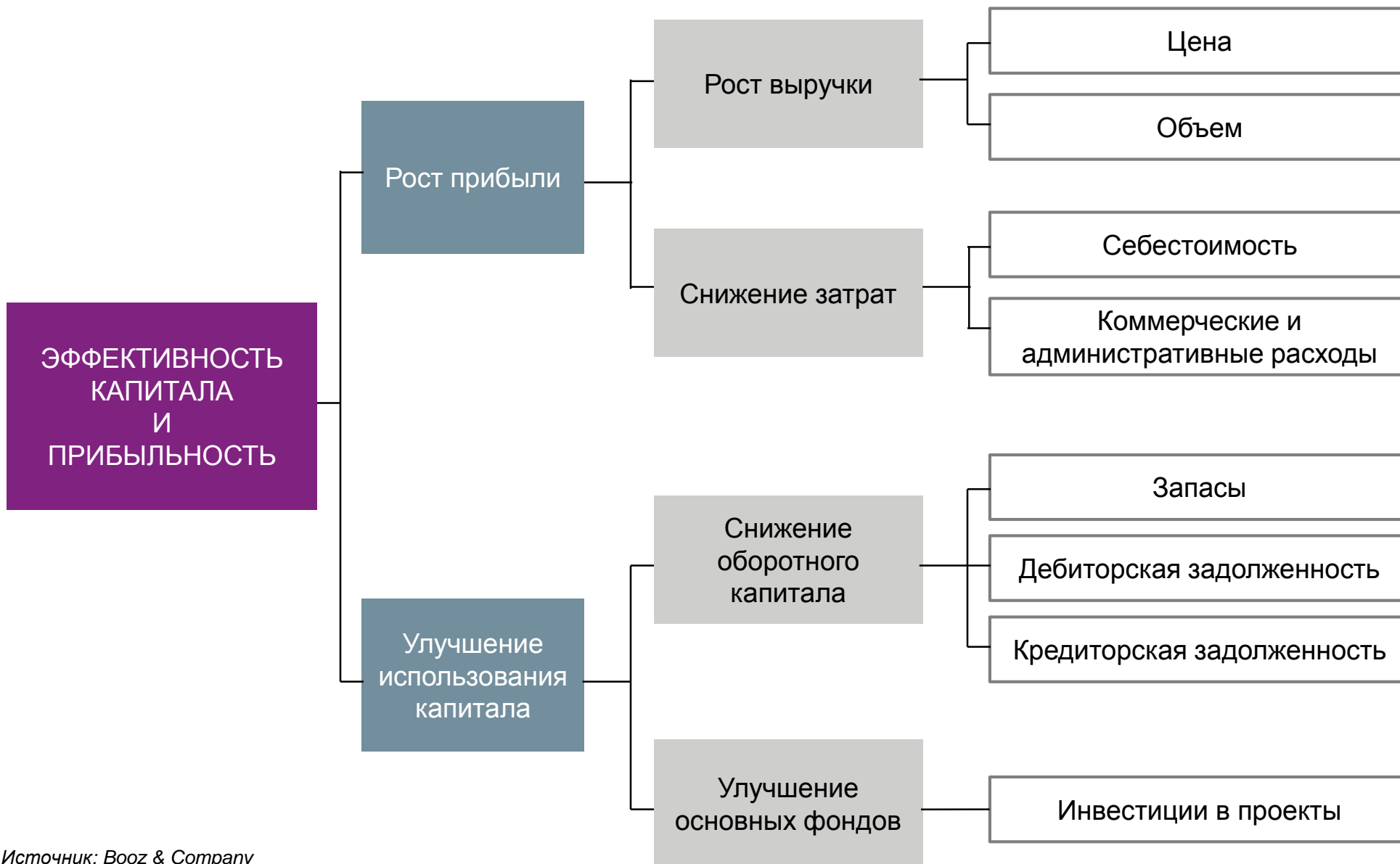


100-ДНЕВНЫЙ ПЛАН





РЫЧАГИ РОСТА СТОИМОСТИ



Источник: Booz & Company



ОПЕРАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



Наши операционные партнеры играют важную роль при создании и внедрении эффективной операционной стратегии портфельных компаний, направленной на рост производительности и стоимости активов

Мы тесно работаем с нашими портфельными компаниями и оказываем им поддержку для повышения операционной эффективности во всех направлениях бизнеса — способствуем росту объема продаж и прибыльности, укреплению рыночных позиций, использованию инновационных технологий, эффективным инвестициям в НИОКР, расширению географического присутствия, снижению себестоимости и другим инициативам, направленным на увеличение стоимости

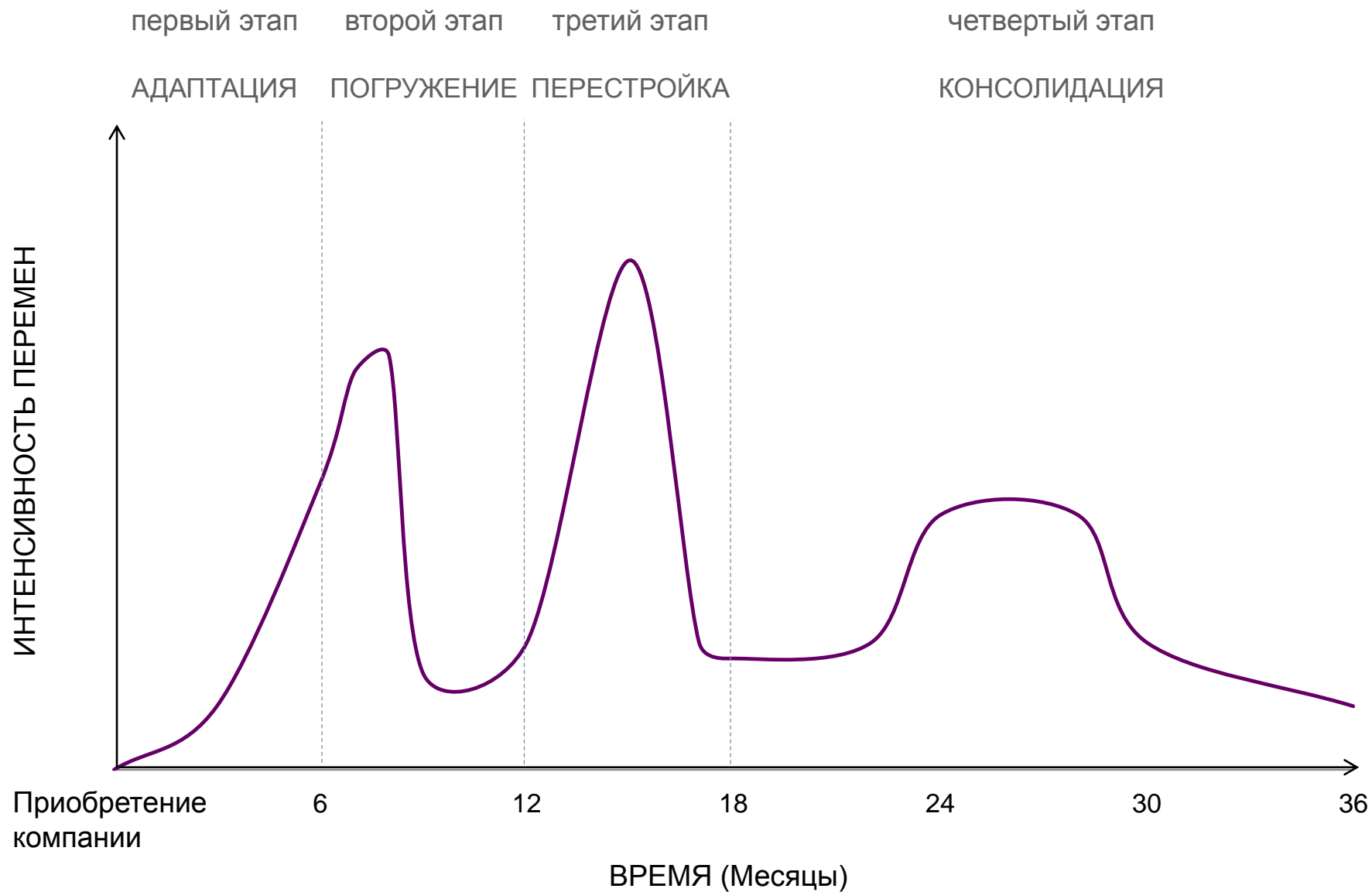


ПРИНЦИПЫ PRIVATE EQUITY





ВОЛНЫ ИЗМЕНЕНИЙ





ВАРИАНТЫ ВЫХОДА ИЗ ПРОЕКТА



Продажа стратегическому или финансовому инвестору

Стратегия Unicorn направлена на создание и долгосрочный рост стоимости актива за счет оказания операционных, финансовых и технических консультаций приобретенным компаниям. Этот рост может привлечь зарубежных и отечественных стратегических партнеров

Продажа акций компании путем публичного размещения на фондовом рынке

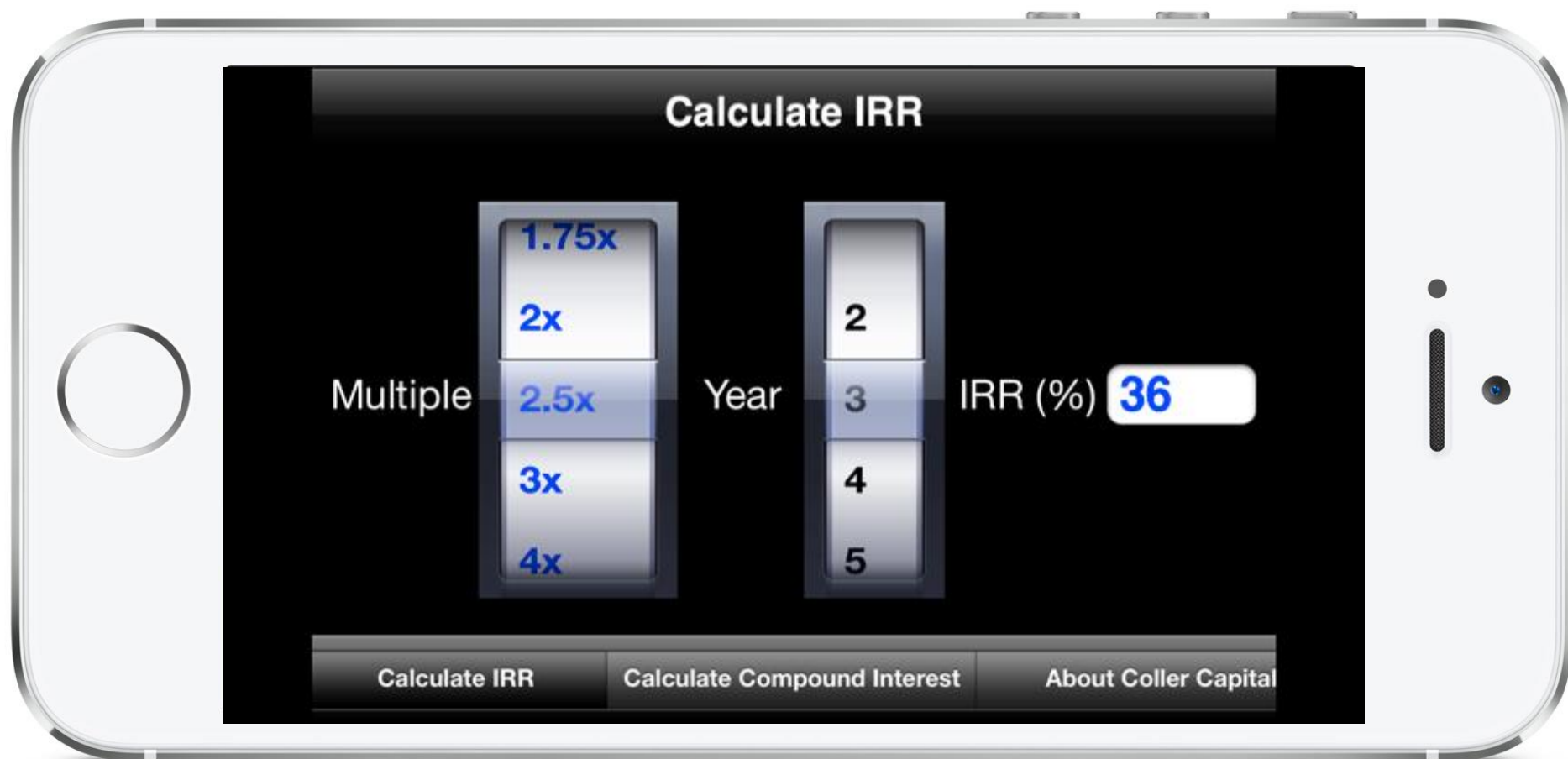
Продажа пакета акций на российских или зарубежных фондовых биржах

Опцион

Инвестор через определенное время (например, 3–5 лет) имеет право предложить другим совладельцам выкупить у него пакет по определенной цене (иногда фиксированной, иногда рассчитанной по формуле), а совладельцы в свою очередь должны сделать это



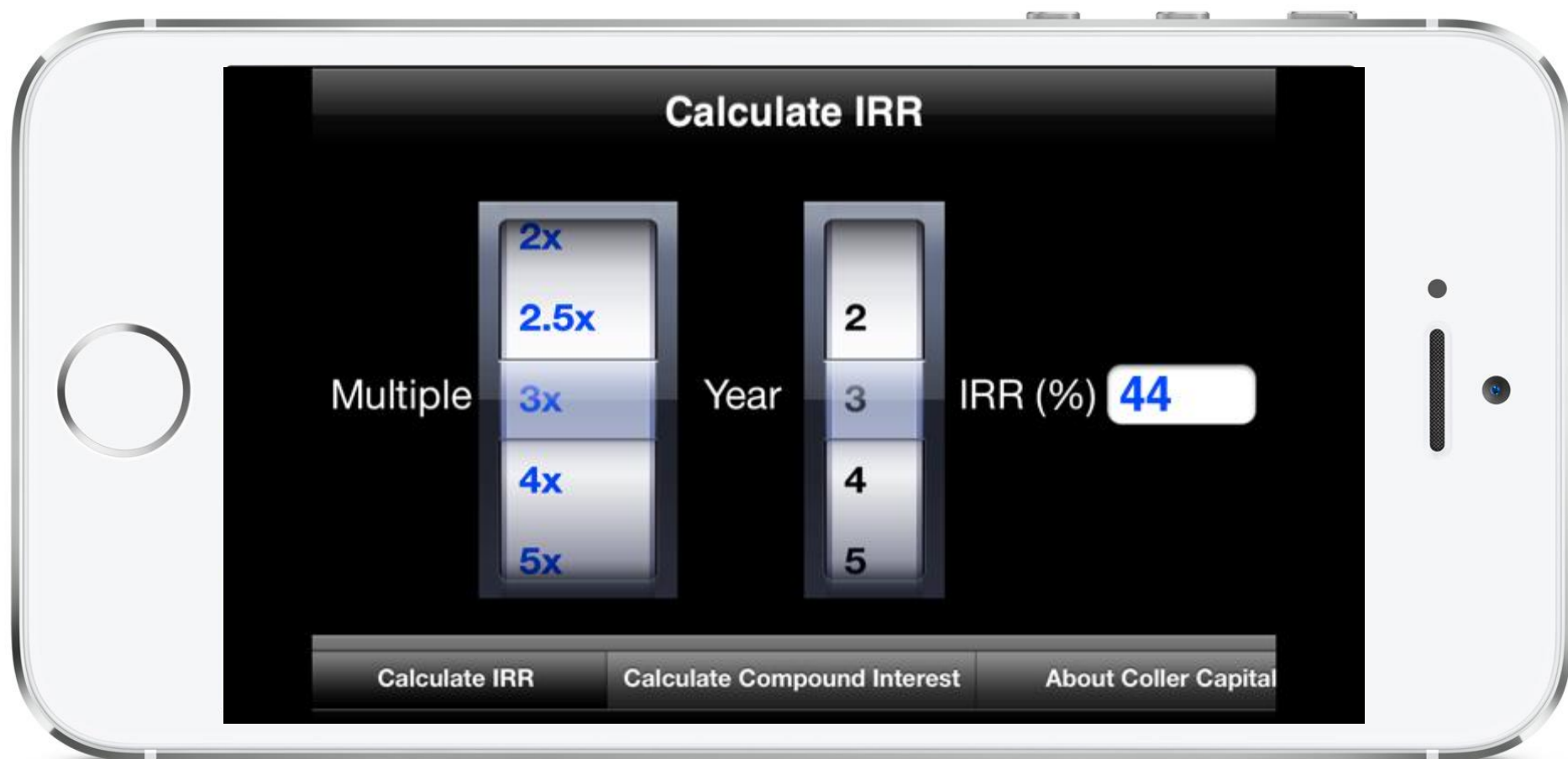
ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ



Источник: App Store – Collier IRR



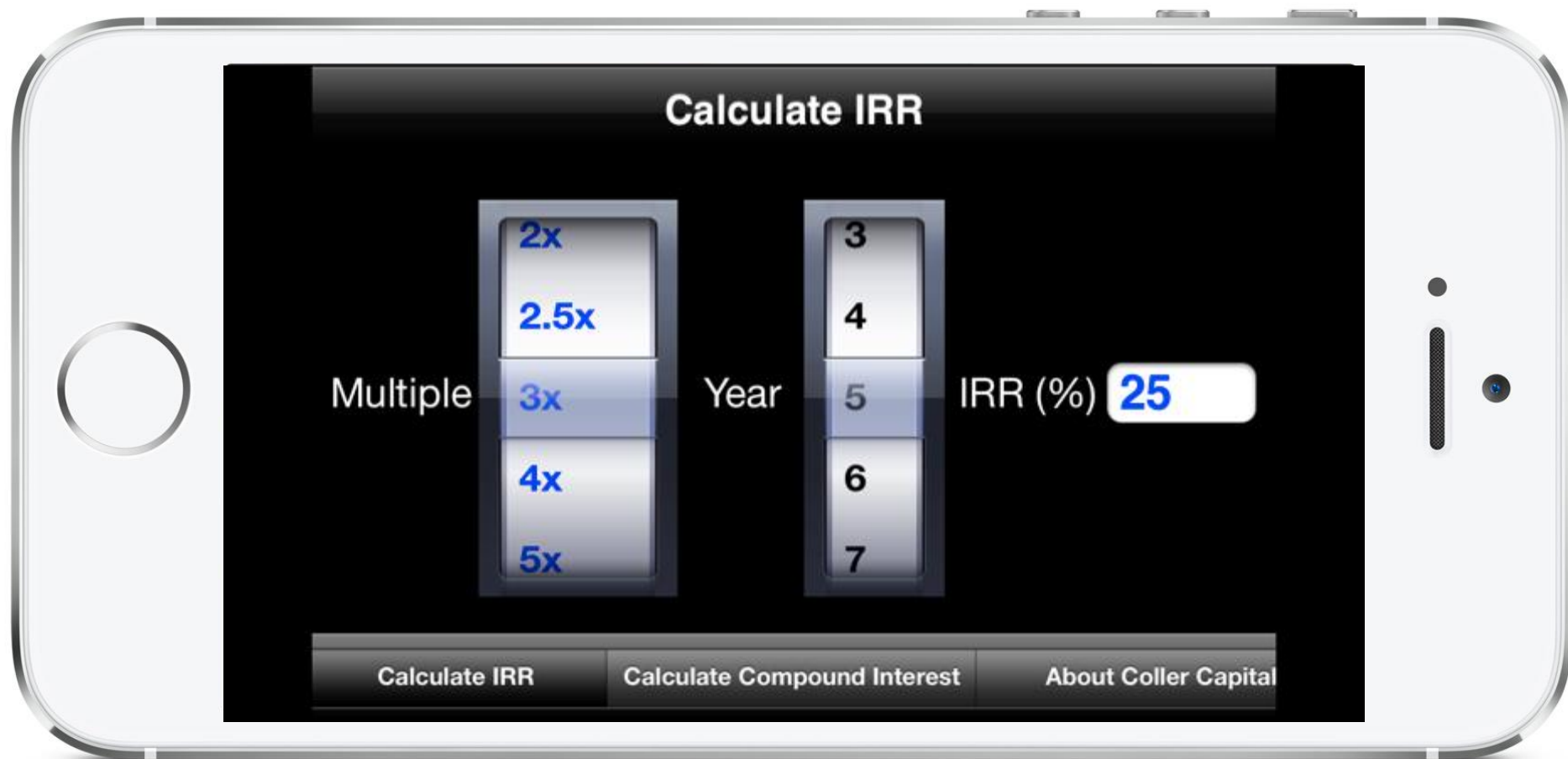
ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ



Источник: App Store – Collier IRR



ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ



Источник: App Store – Collier IRR



UNICORN
CAPITAL PARTNERS

ИНФРАСТРУКТУРНО-ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

СЕРГЕЙ МОИСЕЕВ

управляющий партнер
109004, Россия, г. Москва
Ул. Станиславского 13
Тел. +7 (495) 982 53 48
sergei.moiseyev@unicorncapital.
ru

ТАТЬЯНА КРАСНОУСОВА

директор, IR и коммуникации
1009004, Россия, г. Москва
Ул. Станиславского 13
Тел. +7 (495) 982 53 48
tatiana.krasnousova@unicorncapita
l.ru

www.unicorncapital.at