

*Презентация для II Международного
Форума «Рынок капитала Республики
Беларусь. Вызовы и возможности»*

РОСТ КОМПАНИИ С PRIVATE EQUITY ФОНДОМ : РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

**Иван Литвинцев, Директор
UFG Private Equity
ILitvintsev@ufgam.com**

Минск
Февраль, 2012



UFG Asset Management

Private Equity:

Механизмы работы и роль Фонда



Роль Фонда Прямых Инвестиций

Чем может помочь Фонд Прямых Инвестиций?

Финансовая поддержка

- Увеличение акционерного капитала компании
- Помощь в привлечении заемных средств или дополнительного финансирования
- Реструктуризация долгов компании

Стратегические улучшения

- Разработка / корректировка стратегии развития на основе как внутреннего опыта, так и с привлечением внешних ресурсов
- Идентификация и проведение слияний и поглощений (консолидация активов)
- Подготовка компании к продаже стратегу / IPO
- Выход на новые рынки сбыта, балансировка портфеля продуктов и услуг

Операционные улучшения

- Усиление менеджмента
- Операционные усовершенствования (оптимизация издержек; программа повышения продаж)
- Налаживание отчетности, установление целевых показателей развития, повышение прозрачности бизнеса
- Налаживание процессов корпоративного управления

Кого ищет Фонд Прямых Инвестиций?

Привлекательная индустрия

- Растущий сектор
- Возможности честной конкуренции
- Прозрачное регулирование, перспективы дальнейшей государственной поддержки

Качественный менеджмент

- Руководители и акционеры имеют успешный опыт работы в индустрии
- Отсутствие непрозрачных схем и нечестной конкуренции в работе компании
- Найден общий язык и взаимопонимание с руководителями и акционерами

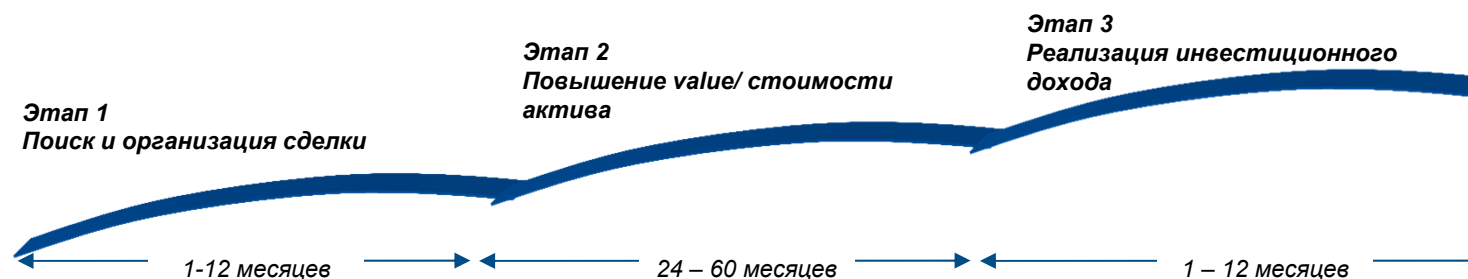
Видение выхода из проекта

- Понимание возможности продажи доли Фонда и временного горизонта (IPO, стратегический инвестор)
- Наличие бизнес плана с ключевыми промежуточными показателями, конкретными планами и задачами



UFG Asset Management

Фонд Прямых Инвестиций – ключевые вопросы и действия на каждом этапе инвестирования



Ключевые вопросы

- Каковы риски инвестирования в компанию?
- Каков потенциал роста и прибыльности компании?
- На сколько эффективно работает компания?
- Что требуется для повышения эффективности?
- Каким образом можно реализовать вложения в компанию?

Примеры действий

- Поиск сделки:
 - Работа с инвестиционными банками и специалистами рынка
 - Прямой поиск компаний (анализ рынка, рекомендации экспертов)
 - Сотрудничество с другими PE фондами (соинвестирование)
- Переговоры и заключение сделки:
 - Due diligence (проверка качества сделки)
 - Проведение переговоров
- Стратегические действия
 - Консолидация рынка
 - Диверсификация или фокусирование портфеля
 - Привлечение дополнительного финансирования
- Операционные улучшения
 - Повышение производительности, повышение качества
 - Налаживание процессов и технологий
 - Лицензирование, модернизация
- Подготовка и проведение к IPO
 - Поиск и переговоры со стратегическим инвестором
 - Поиск и переговоры с финансовым инвестором



UFG Asset Management

Private Equity в России:

Факторы успеха в текущих условиях



UFG Asset Management

Эволюция Private Equity в России

	1994 -1998	1999-2005	2005-2008	2009 - 2012
Типы сделок	Приватизация	Growth capital	Growth Capital Появление leveraged buyout	De-leveraging, консолидация
Размер сделок	Вовлечение небольшого капитала (сделки через предоставление экспертизы и связей)	Небольшие сделки, 100% equity (\$5-15mn)	Средние и крупные сделки (\$50-\$200mn); с возможным привлечением банков	Средние сделки (\$20-100mn); появление возможности инвестировать в крупные компании
Инвесторы	Локальные «инсайдеры»; Фонды учрежденные EBRD, Правительство США	Несколько специализированных Российских фондов, большинство с поддержкой EBRD и IFC	Специализированные Российские фонды; зарубежные PE фонды, хеджевые фонды, подразделения зарубежных инвестиционных банков	Специализированные Российские фонды; подразделения российских банков (ВТБ, Сбербанк), крупные государственные фонды (РФПИ, Роснано), некоторые западные PE фонды (TPG, PPF)
Доходность инвестиций	Смешанная. Негативное влияние кризиса 1998 г.	Высокая. Много успешных сделок в различных секторах, включая несколько выходов в рамках IPO	Смешанная. Негативное влияние кризиса 2008 г.	В целом повышается, но зависит от характеристик каждой компании. Изменение фокусов в подходах в условиях умеренного роста экономики.



Внешние условия для Private Equity в России и предпосылки (1/2)

В текущих условиях замедления роста экономики при том, что ориентиры по доходности private equity остались те же (30%-40%), или выше, фондам Private Equity приходится все более избирательно подходить к объектам инвестирования.

РЕ фонды до 2008 г.



фокус на pipeline и объемы сделок

РЕ фонды после 2008 г.



фокус на качество активов

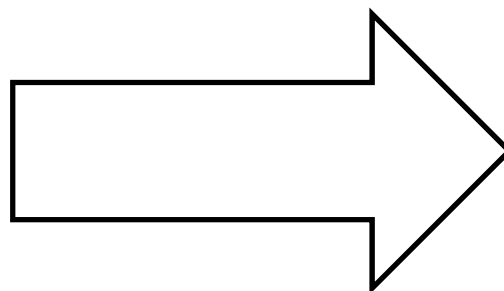


UFG Asset Management

Внешние условия для Private Equity в России и предпосылки (2/2)

Быстро меняющиеся внешние условия на рынках создают необходимость для более глубокого вовлечения фондов Private Equity в управление портфельными компаниями. Кризис показал, что способность быстро взять «ручное управление» над портфельными компаниями позволила сохранить активы.

PE фонды до 2008 г.



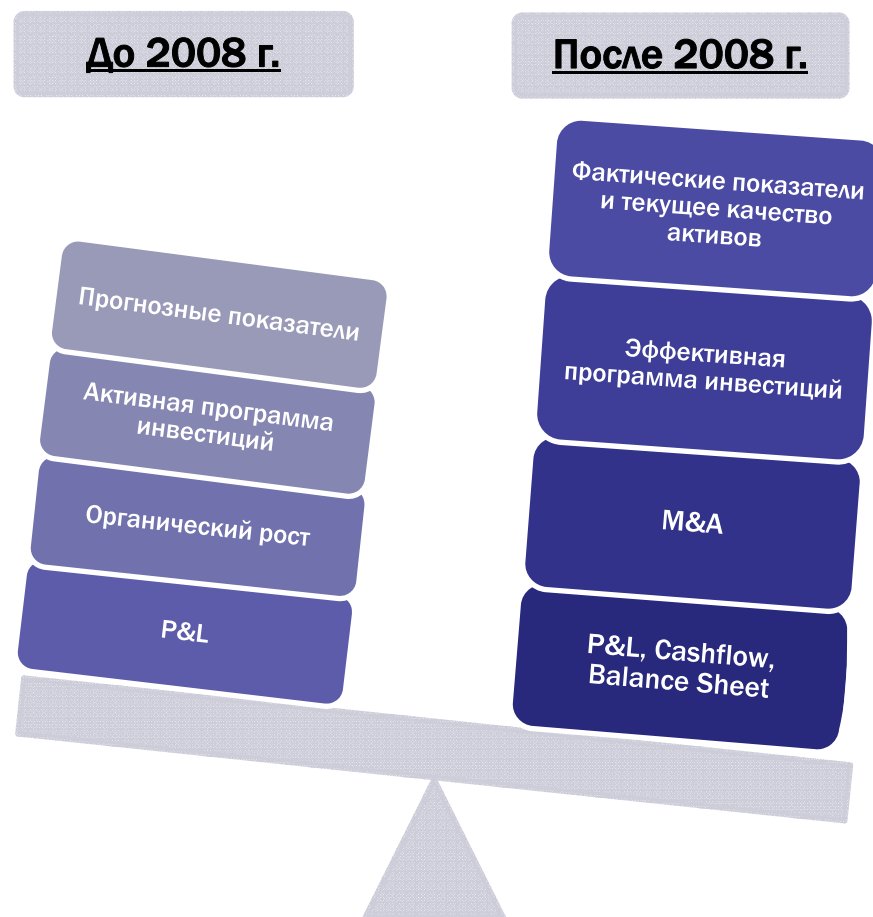
- Улучшение операционного управления
- Проактивный финансовый мониторинг
- Быстрое изменение стратегии развития

PE фонды после 2008 г.



UFG Asset Management

Смена фокуса управляющих команд Private Equity при подходе к новым проектам



Переоценка перспективных секторов для инвестиций

- Рост большинства традиционных секторов для инвестирования фондов в настоящее время имеет ограниченный потенциал в краткосрочном периоде
- Высокие темпы органического роста возможны в новых секторах (пример: internet), секторах с низким насыщением (пример: fast food) и перспективами импортозамещения (пример: pharma industry)
- Перспективы роста сохраняются за счет консолидации ряда секторов (пример: retail, packaging), но для этого важно выбрать правильную платформу для консолидации



Примеры перспективных секторов в новых условиях



Ключевые факторы успеха Фондов Private Equity

3 базовых варианта создания стоимости в Private Equity

- Рост финансовых показателей + реинвестирование cashflow
- Рост мультипликаторов выхода
- Использование финансового рычага

Ключевые факторы успеха:

- Рост в целевой отрасли инвестирования / глубокая экспертиза рынка
- Отраслевые лидеры побеждают
- Сильный и мотивированный менеджмент
- Справедливая цена входа
- Грамотное структурирование сделок
- Финансовый рационализм – оптимальное соотношение риска и роста
- Про-активный мониторинг и участие в развитии компании



UFG Private Equity



UFG Asset Management

Фонды прямых частных инвестиций UFG Private Equity

	UFG Private Equity Fund I	UFG Private Equity Fund II
Дата формирования	ноябрь 2005 г.	Первое закрытие: июнь 2008 г. Последнее закрытие: июнь 2010 г.
Размер Фонда	280 млн. долл. США	225 млн. долл. США
Инвесторы	Международные частные и институциональные инвесторы из стран Европы, Северной Америки и Ближнего Востока	
Стратегия инвестирования	Мин. 10 млн. долл. США Мин. 25% уставного капитала	Инвестиции в компании с общими доходами от 20 до 400 млн. долл. США, доля инвестиций фонда 10-50 млн. долларов США Акционерная доля 25-50% Период владения от 3 до 5 лет
Портфель проектов	13 компаний (вложено около 270 млн. долл. США с даты формирования фонда); 7 сделок по выходу, 6 компаний остаются в портфеле.	На сегодняшний день фонд проинвестирован более, чем на 56% от общего размера, Инвестировал в 5 портфельных компаний; 2 успешных выхода : -Яндекс (частично продан) -Райзинг Стар Медиа (продан) -Русские Башни -Энфорта -Брансвик Рейл Лизинг
Инвестиционная команда	11 профессионалов	



UFG Asset Management

Фонд UFG PE Fund II – Критерии и подходы для инвестиций

- Преимущественно компании средней капитализаций с выручкой от \$20 млн. до \$400 млн. с потенциалом роста и перспективами стать лидером в своем сегменте;
- Целевой размер инвестиций на одну сделку составляет \$10-50 млн., с возможностью синдицировать более крупные сделки вместе с со-инвесторами;
- Доля в компании и корпоративные права, позволяющие (отдельно или в совокупности с другими финансовыми инвесторами) Фонду оказывать влияние на стратегические решения, но в тоже время обеспечивающие менеджменту стимул для развития компании и совпадение интересов с акционерами. Предпочтения в пользу “Cash-in”;
- Нет жестких ограничений по секторам. Фокус на сектор потребительских товаров и услуг, технологии, медиа и телекоммуникации, розничную торговлю, финансовые услуги и выборочные проекты, связанные с инфраструктурой;
- Фонд является активным собственником, который стремится увеличить акционерную стоимость портфельных компаний за время участия фонда в капитале компаний



Инвестиции фондов UFG Private Equity: UFG PE Fund II

Логотип	Компания	Описание деятельности	Статус
	Яндекс	Одна из крупнейших поисковых систем в России	Портфельная компания второго фонда/ Продана частично
	Райзинг Стар Медиа	Крупнейший оператор сети кинотеатров под маркой "Kinostar de Lux" в Москве и Санкт-Петербурге	Продана
	Русские Башни	Российский оператор телекоммуникационных башен	Портфельная компания второго фонда
	Enforta	Оператор телекоммуникационных услуг на основе технологии WiMAX	Портфельная компания второго фонда
	Брансвик Рейл	Лизинг и аренда грузовых ж/д вагонов	Портфельная компания второго фонда



Инвестиции фондов UFG Private Equity: UFG PE Fund I

	Бакар	Производитель подсолнечного масла	Продана
	БиоСпарк	Производитель топливных гранул	Продана
	Бриджтаун Фудс	Производитель и дистрибутор снековой продукции в России	Продана
	Novoco	Аренда, продажа и обслуживание башенных кранов	Портфельная компания первого фонда
	IPNET	Оператор телекоммуникационных услуг в Киеве	Портфельная компания первого фонда
	Магазин Горящих Путевок	Российская сеть туристических агентств	Портфельная компания первого фонда
	Нево Табак	Производитель табачных изделий	Продана
	Ньюс Медиа	Издатель популярных газет	Продана
	Русский Алкоголь	Крупнейший российский производитель алкогольных напитков	Продана
	Сигма	Добыча золота	Продана
	Транс-Сибирин Голд	Добыча золота	Портфельная компания первого фонда
	Унифин Банк	Коммерческий банк	Портфельная компания первого фонда
	Уютерра	Компания, занимающаяся розничной торговлей товарами для дома	Портфельная компания первого фонда



UFG Asset Management

Контактная информация

UFG Private Equity

Улица Петровка, дом 5

г. Москва, Россия 107031

Т.: +7 495 662 3030

Ф.: +7 495 721 1040

www.ufgam.com

Иван Литвинцев,

Директор UFG Private Equity

ILitvintsev@ufgam.com



UFG Asset Management