

ЮНИТЕР

globalM&A
Belarus



28 ноября 2011 г.

Опыт привлечения инвесторов в Республику Беларусь. Проблемы и ВОЗМОЖНОСТИ

Роман Дмитриевич Осипов

Директор департамента инвестиций
ЗАО «ИК ЮНИТЕР»



28 ноября 2011 г.

Прямые иностранные инвестиции

❖ Чистый приток прямых иностранных инвестиций в белорусскую экономику в 1 полугодии 2011 года составил 991,8 млн. долл. США (-16,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), при годовом задании в 6,4 – 6,5 млрд. долл. США.

❖ Акционерный капитал и реинвестированные доходы составляли 92,8% от общего объема ПИИ в первом полугодии 2011 г. против 98% за аналогичный период прошлого года. Имело место снижение инвестиций в акционерный капитал – 363,3 млн. долл. США (36,6% от общего объема ПИИ), в том числе 112,6 млн. долл. США в банковском секторе. Реинвестированные доходы (включая доходы нефинансовых учреждений и банков) составили 556,9 млн. долл. США (56,2% от общего объема ПИИ). Объем прямых инвестиций, поступивших филиалам от иностранных материнских компаний в виде кредитов (без учета торговых кредитов) составил 71,6 млн. долл. США.

❖ Основные инвесторы: Россия (21,4% от общего объема ПИИ), Великобритания, Кипр, Италия, Германия, США и Литва.

Динамика и структура
прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь
за январь–июнь 2007–2011 годов



Кредиты и займы

❖ Обязательства перед нерезидентами по привлеченным в экономику страны кредитам и займам выросли на 1 977,2 млн. долларов, что на 43,7 % больше, чем за 1 полугодие 2010 г.

❖ Обязательства по кредитам и займам нефинансовых организаций и домашних хозяйств увеличились на 339,2 млн. долларов США.



28 ноября 2011 г.

M&A сделки 2011 г.

С начала года следующие сделки имели место или находятся в стадии реализации:

- 30 декабря 2010 года страховая компания «АХА» объявила о покупке 80% доли третьей по величине в Беларуси страховой компании (первого частного страховщика) **B&B Insurance**.
- Компания **Baltic Beverages Holding AB**, которая принадлежит датской Carlsberg Group, увеличила свою долю в **ОАО «Пивзавод Оливария»** до 67,8%. (Январь 2011).
- **ЗАО «Сбербанк Лизинг»** приобрело 50% акций одного из лидеров белорусского рынка лизинга — **ЗАО «БПС-лизинг»**, принадлежащего ОАО «БПС-Банк». (Февраль 2011).
- **American Signature Investment Group** приобрела оператора торгового центра в Бресте - **«Брестский торговый центр «Корона»** (крупнейший торговый центр в Бресте, общая площадь 20 000 м2) (Март 2011).
- Болгарский фармацевтический производитель **Sopharma** приобрел 99% капитала белорусской аптечной сети **Табина**, которая имеет 14 аптек, работающих под брендом Doctor Do. Ранее в январе 2011 года, болгарская Sopharma уже приобрела другую белорусскую аптечную сеть «Интерфарм» (19 аптек).
- В октябре **ЕБРР** через управляющую компанию «Зубр Капитал» приобрел 35-процентную долю **ИООО «Альтернативная цифровая сеть»** (крупнейшей частной компанией в области телекоммуникаций), которое в этом же месяце приобрела гомельского интернет оператора **ООО «ТелеСеть»**.
- Российская группа **«ГМС»** выкупила весь объем доп. эмиссии акций **ОАО «Бобруйский машиностроительный завод»**, получив в итоге долю в 57% акций, за 9,6 млн. долл.
- Российское **ОАО «Седьмой континент»** ушло с рынка Беларуси, продав 51% акций **СЗАО «Простормаркет»** (сеть гипермаркетов Prostore) второму совладельцу, белорусской группе **«Трайпл»**.
- В рамках приватизационного плана правительства на 2011 год было продано **33 ОАО** на общую сумму **136 млрд. бел. руб.** или **15,6 млн. долл.** (обменный курс 8740 бел. руб. за долл. США). Основные покупатели государственных активов – отечественные конкуренты.

2011: Совокупная стоимость белорусских активов проданных в рамках сделок M&A* с начала 2011 года составляет 39,15 млн. долл., 15,6 млн. долл. США из которых приходится на предприятия проданные в рамках программы приватизации.

2010:

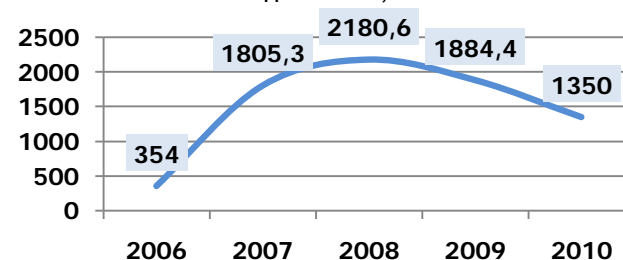
Стоимость сделок, заключенных в 2010 году, составила 556,14 млн. долл. США. Из них 459,17 млн. долл. США составила покупка оставшихся 30% акций у SB Telecom Limited, единственного владельца Velcom, компанией «Telekom Austria Group».

2009:

В 2009 году объем сделок M&A в Беларуси составил 289.9 млн. долл. США. Основную часть объема сформировала покупка белорусского «БПС-Банка» российским «Сбербанком» за 280.8 млн. долл. США.

* где суммы по сделкам были разглашены

Поток чистых прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси, млн. долл. США,





28 ноября 2011 г.

Сфера деятельности	Количество сделок					Объем сделок, млн. долл. США				
	2007	2008	2009	2010	2011 (январь-ноябрь)	2007	2008	2009	2010	2011 (январь-ноябрь)
Банковский сектор	8	11	3	3		100,4	286,5	307,0	34,9	
Страхование		3	1	1			0,3	н/д	н/д	н/д
Лизинг		1		1	1	-	н/д		н/д	
Розничная и оптовая торговля, ремонт	2	1	1	1	4	н/д	н/д	н/д	н/д	1,15
Машиностроение и металлообработка	1	1	1		5	7,2	6,0	н/д		12,87
Транспорт		1		1	1		6,3		9,8	0,4
Еда и напитки	1	3	7	3	2	н/д	116,9	8,8	12,1	9,66
Телекоммуникации	2	1		1	2	1 391,9	500,0		459,2	
Потребительские товары/ бытовая техника и электрооборудование		1		2			0,9		6,7	
Строительные материалы			1		1			н/д		1,6
Топливо	1					2 500,0				
Туризм и гостиничные услуги				2					2,6	
Фармацевтика				1	2				30,0	н/д
Информационные услуги/ программное обеспечение		1	1				н/д	н/д		
Металлообработка					1					2,71
Производство мебели и лесозаготовки					4					6,84
Гостиницы и рестораны					1					0,83
Химия					1					0,62
Производство одежды					2					2,47
Всего	15	24	15	16		3 999,5	916,8	345,9	555,2	39,15



28 ноября 2011 г.

Тип сделки	Компания-цель	Акции, %	Покупатель	Страна покупателя	Сфера деятельности	Объем сделки, млн. долл. США
Приобретение	ПросторМаркет	51%	Трайпл	Беларусь	Розничная торговля	н/д
	ТелеСеть	100%	Альтернативная цифровая сеть	Беларусь	Телекоммуникации	н /д
	Бобруйский машиностроительный завод	9,6	Группа ГМС	Россия	Машиностроение	9,6
	Табина	99%	Sopharma	Болгария	Розничная торговля лекарственными средствами	н /д
	Брестский торговый центр Корона	100%	American Signature Investment Group	США	Оператор торгового центра	н /д
	БПС-Лизинг	50%	Сбербанк-Лизинг	Россия	Услуги по аренде и лизингу	н/д
	Славнефть-Агро	51%	Частная компания	Беларусь	Производство зерновых	н/д
						9,6
Слияние	ZASO Victoria	100%	ZASO Kupala	Беларусь	Страхование	н/д
						н/д
Приватизация	Акции 33 ОАО, 4 УП как имущественные комплексы	В основном контрольные пакеты	В основном местные конкуренты, а также несколько компаний из России	Беларусь, Россия	Машиностроение, металлообработка, деревообработка, строительные материалы, химия, производство одежды	18,93
						15,6
Покупка миноритарного пакета акций	Альтернативная цифровая сеть	35%	ЕБPP	Китай	телекоммуникации	н/д
	Интерфарм	44%	Sopharma	Болгария	Оптовая торговля лекарственными средствами	н/д
	Оливария	17%	Carlsberg	Дания	Пивоваренная промышленность	8,23
						8,23
ВСЕГО						36,76



28 ноября 2011 г.

Сделки в Беларуси

2007-2008 (пик активности)

Наиболее привлекательные отрасли:

- i. *Финансовый сектор*: банки и страхование.
- ii. *Пивная промышленность*: Речица пиво, Лидское пиво, Сябар
- iii. *Знаковые приватизационные сделки* – Белтрансгаз, приватизация МТС и БЕСТ.

2009: (слабая активность инвесторов)

Наиболее привлекательные отрасли:

- i. *Финансовый сектор*: банки. Основной объем сделок составила покупка БПС-Банка Сбербанком
- ii. *Молочная отрасль*: Инвесторы вошли в следующие белорусские предприятия – Беловежские сыры, Юнимилк-Шклов, Гомельское мороженое
- iii. *Пивная промышленность*: стратегические инвесторы увеличивали свои доли для полного контроля

2010: (возобновление интереса к Беларуси, новые инвесторы – небольшие по объемам сделки)

Наиболее привлекательные отрасли:

- i. *Фармацевтика*
- ii. *Банковский сектор*
- iii. *Пивная промышленность*
- iv. *Телекоммуникации*
- v. *Туризм: Гостиницы и туроператоры*

2011: (затухание интереса инвесторов, крупномасштабная программа приватизации мелких предприятий)

Слияния и поглощения в странах СНГ и ЦВЕ

До кризиса: Большое кол-во сделок в финансовом секторе, сфере недвижимости и в строительстве. Привлекательные отрасли также ритейл, промышленность природных ресурсов, транспорт.

В 2009 г. акцент все более смещается на реальный сектор: наиболее привлекательными объектами становятся сельскохозяйственные активы и промышленные предприятия в машиностроении, телекоммуникациях, электроэнергетике, добывающей и легкой промышленности.

2010: инвесторы заинтересованы в так называемых FMCG, товарах народного потребления. Рост активности в машиностроении, в частности автомобилестроении и автокомпонентах, возврат интереса к банковскому сектору, строительству и недвижимости. Традиционно привлекательными остаются активы в добывающей промышленности, в частности угольная промышленность, и нефтехимии.

С начала 2011 г. в странах СНГ и ЦВЕ было зарегистрировано 1005 трансграничные сделки на общую сумму более \$ 131 млрд. За аналогичный период 2010 г. – 942 сделки общим объемом – \$ 70 млрд. +87% прирост в объеме инвестиций в страны СНГ и ЦВЕ.



28 ноября 2011 г.





28 ноября 2011 г.





28 ноября 2011 г.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНВЕТОР

Вопрос первой важности для стратега – **стратегическое соответствие объекта инвестиций существующей деятельности**, которое может подразумевать:

- увеличение присутствия на рынке;
- синергия от инвестиций;
- ускорение темпов роста бизнеса
- обеспечение стратегического присутствия на рынке.

Финансовые вопросы являются уже результирующими стратегического решения, из этого - терпимость к негативному либо относительно низко-доходному денежному потоку.

Важно **обеспечение контроля над приобретаемым или создаваемым бизнесом** (т.е. получение контрольного пакета), если не сразу, то в среднесрочном периоде.

Стратег часто приносит не столько деньги, сколько опыт и ресурсы.

Приход стратега в белорусский бизнес более реалистичен, чем приход финансовых инвесторов.

Опасность враждебных поглощений со стороны стратегов (опыт России может быть перенесен в отношении привлекательных белорусских предприятий) .



28 ноября 2011 г.

Стратегический инвестор



Условия успеха

- ❖ Соответствие проекта стратегии развития инвестора
- ❖ Доступ к ресурсам, рынку, технологиям

Плюсы

- ❖ Возможность получения повышенной цены на акции
- ❖ Доступ к новым технологиям, продукции, рынкам сбыта
- ❖ Ориентация на долгосрочную перспективу
- ❖ Корпоративная культура
- ❖ Возможность быстрого процесса

Минусы

- ❖ Возможная потеря контроля над операциями
- ❖ Риск раскрытия информации потенциальному конкуренту
- ❖ Ограниченный объем финансирования
- ❖ Сложности интеграции в глобальную структуру инвестора



28 ноября 2011 г.

Стратегические инвесторы, которые вошли или могут иметь (имеют) намерения по входу в Беларусь

- ❖ пивная промышленность - Baltic Beverages Holding; Heineken Holding N.V.; Carlsberg;
- ❖ финансовый сектор - Getin, AXA; Allianz; Raiffiesen; Сбербанк
- ❖ молочная промышленность - Danone-Unimilk; Lactalis
- ❖ ритейл – Sopharma (фармацевтика); Agros Nova (FMCG)
- ❖ пищевая промышленность - Lesaffre Group; Puratos ; Coca-Cola
- ❖ деревообработка –Kronospan; Группа «SBA»; Egger
- ❖ строительные материалы – Heidelberg Cement, CRH, Knauf



28 ноября 2011 г.

ФИНАНСОВЫЙ ИНВЕСТОР

Для финансового инвестора основной вопрос – **гарантии и минимизации риска при максимизации доходности**. Поэтому **для финансового инвестора важно:**

- качество управления и экономическая жизнестойкость бизнеса
- возможность улучшения результативности активов
- высокая доходность инвестиций при минимизации инвестиционных затрат (25-40% годовых)
- стабильность потоков
- осязаемые возможности перепродать бизнес либо долю.

Важное условие входа финансового инвестора – институциональное развитие корпоративного управления в стране, риски собственности.

Финансовый инвестор – обычно **не участвует в стратегическом управлении**, а тем более – в оперативном. Его функция – обеспечить более гибкий механизм финансирования программы развития/проекта, по сравнению с обычными условиями банков.



28 ноября 2011 г.

Финансовый инвестор



Условия успеха

- ❖ Инвестиционная привлекательность
- ❖ Проработанный бизнес-план
- ❖ Прозрачность и стабильность денежных потоков
- ❖ Специфические требования в зависимости от стратегии фонда

Плюсы

- ❖ Привлечение значительных капитальных ресурсов
- ❖ Открытый и гибкий подход
- ❖ Возможность получения повышенной цены на акции
- ❖ Возможность относительно быстрого процесса
- ❖ Невмешательство в оперативное управление

Минусы

- ❖ Может потребовать дополнительного времени для понимания бизнеса
- ❖ Риск быстрого вывода капитала в случае не достижения ожидаемых показателей по денежному потоку



28 ноября 2011 г.

UFG Asset Management

Географический фокус: Россия и страны СНГ: Украина, Казахстан, Беларусь

Размер инвестиций: от \$15 до \$50 млн. в компании стоимостью от \$20 млн. до \$400 .

Период держания инвестиций: 3 года

UFG Private Equity Fund I



Инвестиции из которых уже вышли:

Производство и продажа растительного масла



Bridgetown Foods (БРИДЖТАУН ФУДС)

Производство и продажа снэков (чипсы, сухарики и т.д.)



Nevo Tabak

Табачная фабрика



Производитель спиртных напитков



Добыча золота

UFG Private Equity Fund I

Инвестиции которые еще пока держат:

Novoco Rent: Сдача в аренду башенных кранов и другого оборудования для строительства



Ipnet: Интернет оператор



Унифин: Банк



Уюттера: Розничная компания, предлагающая товары для дома и интерьера



Магазин Горящих Путевок: туроператор





28 ноября 2011 г.

Подготовка к IPO:

- Юридический due diligence
- Подготовка проекта проспекта эмиссии и обеспечение его соответствия требованиям законодательства
- Подготовка и переговоры по соглашению андеррайтинга и сопутствующим документам
- ❖Брокер выступает основным передаточным звеном между Компанией и потенциальными инвесторами. В основные обязанности брокера входит:
 - Оценка ситуации на фондовом рынке и прогнозирование реакции рынка на IPO
 - Организация продажи акций и консультаций по ценовым параметрам эмиссии
 - ❖После IPO брокер продолжает работать с Компанией в целях поддержания ликвидности акций на высоком уровне
 - ❖Брокером может быть как специализированная брокерская фирма, так и компания, предоставляющая брокерские и инвестиционно-банковские услуги. В последнем случае она может выступать брокером и спонсором в одном лице.
- ❖Листинговый орган должен убедиться, что проспект эмиссии соответствует принятым правилам листинга, до того как Компания оформит официальную заявку на фондовую биржу.
- ❖Консультации с Листинговым органом необходимо вести на протяжении всего процесса подготовки к IPO, и в особенности в ходе подготовки проспекта эмиссии.



28 ноября 2011 г.

Международный листинг IPO

Условия успеха

- ❖ Инвестиционная привлекательность
- ❖ Отчетность и информация в соответствии с МСФО
- ❖ Международный аудит
- ❖ Переход на единую акцию
- ❖ Полное раскрытие информации
- ❖ Выбор удачного момента для размещения (инвестиционная конъюнктура)

Плюсы

- ❖ Большая публичность и работа с брокерами
- ❖ Большое количество инвесторов
- ❖ Повышение ликвидности
- ❖ Возможности привлечения капитала
- ❖ Увеличение рыночной цены акций

Минусы

- ❖ Раскрытие операционно-финансовой информации
- ❖ Раскрытие информации об акционерах и руководстве
- ❖ Необходимость соблюдения нормативных актов и требований
- ❖ Необходимость постоянно демонстрировать высокие показатели
- ❖ Большие затраты (5% и более от привлеченного капитала)



28 ноября 2011 г.

Выпуск облигаций

Условия успеха

- ❖ Инвестиционная привлекательность
- ❖ Международный аудит
- ❖ Раскрытие информации по существенным фактам
- ❖ Выбор удачного момента для размещения (инвестиционная конъюнктура)

Плюсы

- ❖ Быстрота выпуска
- ❖ Возможности привлечения капитала с биржевого
- ❖ Минимальные риски по раскрытию информации
- ❖ Регулирование процентной ставки (работа без банка-посредника)
- ❖ Возможность привлечения значительных средств

Минусы

- ❖ Необходимость соблюдения требований биржи
- ❖ Возможность не размещения
- ❖ Риск вывода капитала



28 ноября 2011 г.

Практические проблемы с которыми мы сталкиваемся в процессе привлечения инвесторов в госпредприятия (приватизация):

- i. **Дополнительные условия инвестиций, выдвигаемые инвесторам** (напр., построить определенную линию с заранее определенной мощностью за определенную сумму, выделить займ под % годовых на столько-то лет под такое-то направление) – часто могут быть не приемлемы для инвесторов, при том что они могут иметь свое видение развития предприятия. При этом может оказаться, что инвестор готов вложить больший объем средств нежели заявлено предприятием, но в абсолютно другом направлении. Особенно это актуально когда инвестор – профильная компания с своими рынками сбыта, своим пониманием технологий и производства.
- ii. **Длительность проработки проектов** (до нескольких лет)
- iii. **Отсутствие «про-активной» позиции** со стороны предприятий по вопросу привлечения инвестиций. Инвесторы параллельно смотрят не только Беларусь, но и на другие страны Таможенного союза, Украину, Балтию. Они выбирают. Можно выпасть из конкуренции за «инвесторов». Инвесторы привыкли к «особенному» отношению.
- iv. **Завышенные требования по объему инвестиций.** Предлагаются «глобальные» дорогостоящие проекты без четкой проработки рынка и спроса



Меры по улучшению инвестиционного имиджа Беларуси

28 ноября 2011 г.

Экономические

- Обеспечение **приемлемой для инвестора нормы прибыли** в отдельных отраслях (сельское хозяйство, пищевая промышленность) путем:
 - снижения барьеров по экспорту некоторых видов продукции (с/х продукция)
 - свободного ценообразования
 - внедрения механизмов субсидирования разницы между закупочной и рыночной ценой с/х продукции
- Установление **стимулирующих цен и тарифов** на товары и услуги в области **сбора и переработки вторичного сырья, а также производства энергии с использованием возобновляемых источников**

Правовые

- Совершенствование **регулирования земельных отношений**, в т.ч. разработка прозрачных механизмов предоставления с/х угодий, а также земельных участков в долгосрочную аренду инвесторам
- Разработка правовой базы для продажи **лицензий на право пользования недрами**
- Совершенствование законодательства в целях создания возможности **проведения оценки месторождений полезных ископаемых, а также предприятий опытными международными оценщиками или инвестбанками**
- Разработка механизма **продажи инвесторам прав на доступ к сырьевым зонам**

Организационные

- Обеспечение инвесторам **равного доступа к местным сырьевым ресурсам** (мясо, молоко, нефтехимия и т.п.) наряду с государственными предприятиями
- Обеспечения определенных **гарантий инвесторам по стабильному сбыту** продукции на территории Беларуси
- Организация **конкурсов по продаже** имущества, принадлежащего государству, прав на использование недр с привлечением **международных инвестиционных банков** в целях создания конкуренции и повышения цены продажи активов
- Детальное **изучение инвестиционной стратегии** потенциальных инвесторов и последующая **подготовка отечественных предприятий** для продажи или создания СП
- **Реформирование инфраструктурных отраслей** (электроэнергетика, дороги и др.)

ФОРМАТ КОНФЕРЕНЦИИ

Конференция **«Приватизация в Беларуси 2011-2013: возможности для инвестирования»** представляет собой уникальную площадку, на которой соберутся ведущие отраслевые эксперты, а также инвесторы, заинтересованные в развитии бизнеса в данном регионе. Представители деловых кругов обсудят результаты уже завершившихся приватизационных проектов в Беларуси, а также наиболее интересные инвестиционные возможности, существующие на сегодняшний день.

Насыщенная программа мероприятия включает в себя тематические сессии, презентации, дискуссионные панели и интервью при участии представителей государственных органов, ведущих экспертов регионального и мирового уровня в области приватизации, инвестиций и в других областях.

Мероприятие ориентировано на аудиторию, заинтересованную в инвестициях в Республику Беларусь, и является уникальной возможностью для налаживания взаимоотношений, обмена мнениями и идеями, а также открытия новых бизнес-перспектив.

УЧАСТНИКИ

- **Сергей Николаевич Румас**, заместитель премьер-министра Республики Беларусь
- **Андреа Далл'Олио**, старший экономист, развитие финансового и частного секторов, региональное управление Европы и Центральной Азии, **Всемирный Банк**
- **Фрэнсис Делей**, глава представительства **Европейского банка реконструкции и развития** в Беларуси
- Представитель **Государственного комитета по имуществу**
- **Джованни Сальветти**, управляющий директор **Инвестиционного Банка «Ротшильд»**
- **Антон Жученко**, директор **GCM Global Energy plc**
- **Оксана Деришева**, директор департамента листинга и внебиржевого рынка, **Фондовая биржа «РТС»**
- **Роман Осипов**, директор департамента инвестиций **«Инвестиционной компании «ЮНИТЕР»**
- **Денис Туровец**, управляющий партнер (Минск) Юридического бюро **«Егоров, Пугинский, Афанасьев и Партнеры»**
- **Нина Черник**, директор профессионального участника рынка ценных бумаг **«Генеральная система инвестиций»**



28 ноября 2011 г.

Роман Дмитриевич Осипов

Директор департамента
инвестиций

osipov@uniter.by

+375 29 6 57 83 26

ЗАО «ИК Юнитер»

Беларусь, Минск, пр.

Независимости, 117а, БЦ «Александров

Пассаж», 12-ый этаж

Тел. : (+375 17) 385 24 63

Факс : (+375 17) 385 24 64

email : uniter@uniter.by