

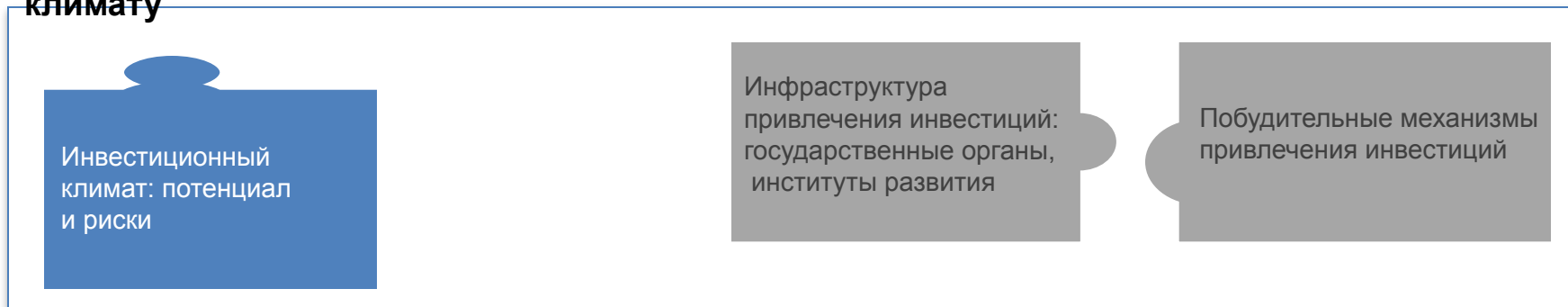


Особенности инвестиционной деятельности в современной России

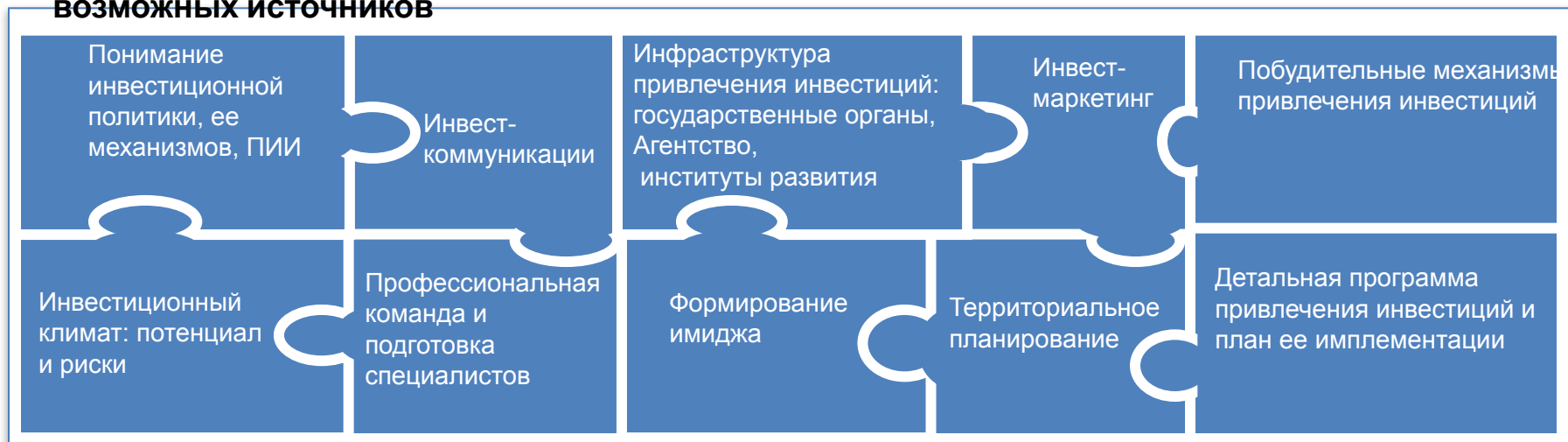
мастер-класс

Инвестиционная политика = инвестиционный климат?

Государственная инвестиционная политика сводится, в основном, к инвестиционному климату



Россия способна сформировать и воплотить в жизнь про-активную инвестиционную политику, направленную на привлечение максимального объема инвестиций из всех возможных источников



Про-активная государственная инвестиционная политика

Привлечение стратегических инвесторов

стратегические инвесторы – это не только деньги, но и навыки, знания, технологии, новые рабочие места. Это так называемые «умные» инвестиции

Привлечение финансовых инвесторов

финансовых инвесторов значительно больше, чем стратегов. Основные финансовые ресурсы сосредоточены у них

Работа со всеми возможными источниками инвестиций

помимо бюджетных инвестиций есть еще множество возможностей. Например:

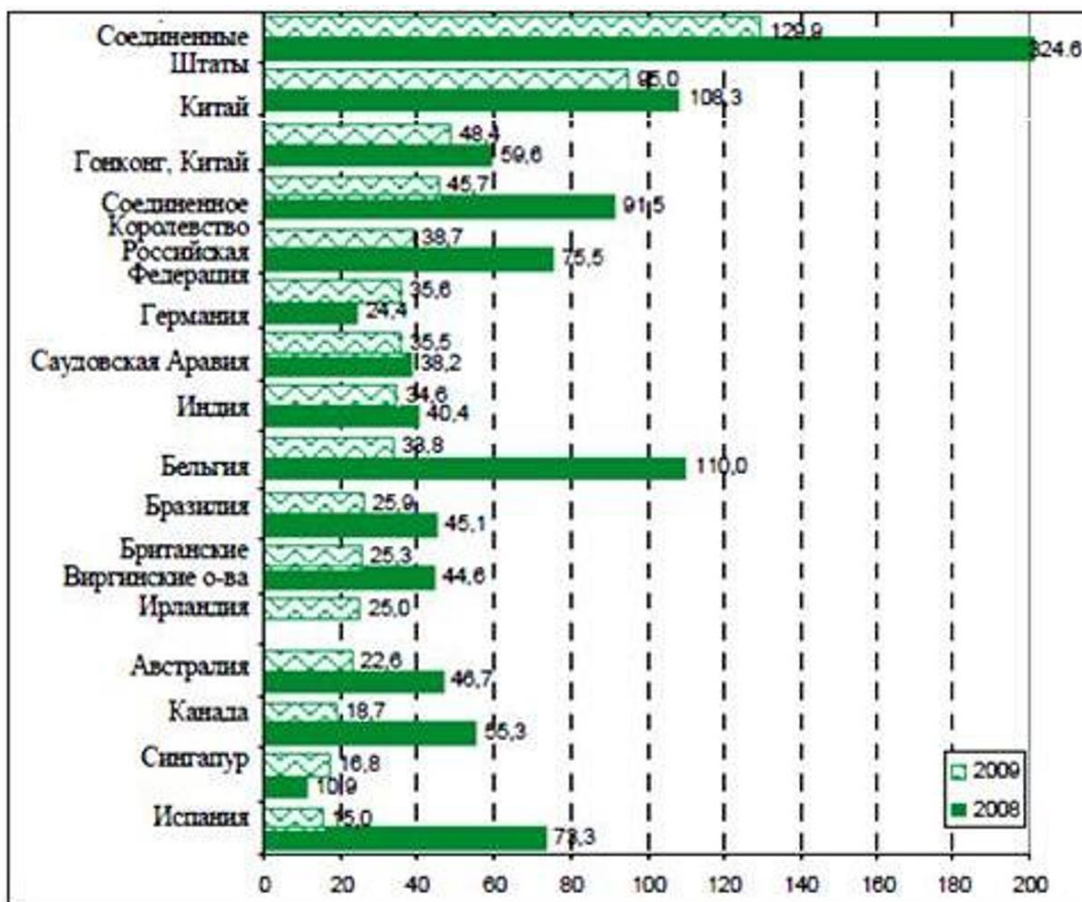
- международные финансовые площадки;
- фонды прямых инвестиций;
- эффективное использование государственной и муниципальной собственности;
- мировые отраслевые лидеры

Активная позиция государства

про-активная инвестиционная политика подразумевает выбор цели и «агрессивные» действия по ее достижению

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ)

Приток ПИИ в 2008-2009 г*.



Глобальная тенденция 2009 года – снижение уровня ПИИ.

Но если приток ПИИ в российскую экономику снизился почти в два раза, то активная государственная политика в странах Юго-Восточной Азии позволила «сдержать» падение объема ПИИ

Потенциал:

«Жесткие факторы», которыми нельзя управлять или можно управлять в крайне ограниченных пределах:

- природные ресурсы территории;
- географическое положение;
- часовые пояса;
- климат;
- рыночный спрос.

ЧЕМ НИЖЕ ПОТЕНЦИАЛ, ТЕМ БОЛЕЕ АКТИВНЫМИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ДЕЙСТВИЯ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ «НА ТЕРРИТОРИИ ИНВЕСТОРА»

Риски:

Степень возможности потери инвестором своих вложений. При принятии решения об инвестировании, как правило, составляется матрица рисков, в которой каждому виду риска присваивается «вес».

Регулировать состояние инвестиционного климата можно через эффективное управление рисками.

ЧТОБЫ ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ДОСТАТОЧНО ПОЧИТАТЬ МЕМОРАНДУМЫ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ И ДАЖЕ МИНФИНА РОССИИ, ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛОЩАДКАХ

От стратегии к программе привлечения инвестиций

Стратегия развития России / региона: видение на «длительный горизонт».

Цель: определить основные направления развития в долгосрочной перспективе.

Мировая статистика говорит о том, что только 10% стратегий достигают заложенных в них результатов.

**Стратегия =
НАПРАВЛЕНИЕ**

Программа привлечения инвестиций: стратегия и детальный план достижения результата

Цели:

- определить основные направления развития в долгосрочной перспективе;
- определить KPI;
- создать команду, которая будет имплементировать программу;
- определить не только способы, но и конкретные действия по достижению целей;
- определить ресурсы, необходимые для достижения целей

**Программа = НАПРАВЛЕНИЕ + КОМАНДА +
КАК ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ + ИСТОЧНИКИ**

Профессиональная команда и подготовка инвестиционных специалистов

Государственный инвестиционный блок

Программы повышения квалификации:

- основные направления для первых лиц:
новые подходы к инвестиционной политике, инвестиционный климат, имиджевая политика, коммуникации с decision makers (политики, руководители органов власти) за рубежом, коммуникации в социальных медиа.
- основные направления для чиновников инвестиционного блока:
понимание инвестиционной среды, основы финансового менеджмента, финансовые и фондовые рынки, основы инвестиционного менеджмента, инвестиционный климат и управление рисками, стратегия привлечения инвестиций.

English-модуль

Программы повышения уровня английского языка с акцентом на инвестиционную тематику и финансовые рынки.

Команда Агентства инвестиций и развития

- проведение тестирования и отбор команды Агентства из 20-25 человек;
- обучение команды Агентства:
 - практические занятия у ведущих мировых и российских экспертов по всем направлениям работы Агентства – инвестиционный маркетинг, коммуникации, поведение инвесторов, ведение переговоров, сопровождение инвесторов, новые средства коммуникаций – блоги, социальные сети, активное использование интернет-ресурсов для IR и PR.

Результат – группа профессионального подготовленных людей, способных привлечь инвесторов в Россию, в том числе, работая «на территории инвестора»

Инфраструктура привлечения инвестиций

Агентство инвестиций и развития:

- отдельная от власти структура;
- выполняет «ежедневную» работу по привлечению инвестиций;
- генерирует поток новых инвесторов;
- занимается инвестиционным маркетингом;
- максимально освобождено от «бюрократических повинностей»: ежедневного общения с контролирующими органами, «беготни по инстанциям»;
- в составе Агентства работает высокопрофессиональная команда.

Пример успешной работы – Агентство инвестиционного развития Ростовской области:

- В 2004 – 2009 годах при участии Агентства в Ростовской области стартовали проекты на сумму \$3,416 млрд, контрактное задание было исполнено на 168,3%. При этом бюджетная эффективность работы АИР как минимум - 1:208.
- 2010 год АИР завершило с выполнением плана на 129,36%.
- Текущий перспективный портфель Агентства состоит из 67 проектов на сумму свыше \$7 млрд, при этом больше 71% проектов в портфеле - с иностранными инвестициями.
- Среди стартовавших проектов - заводы Guardian, Lafarge, Ball Corporation, Coca-Cola, PepsiCo, AGC Flat Glass, Fondital, Air Products, ContourGlobal, «Талосто», «Нева-пласт», «Danone-Юнимилк»; объекты ритейла, логистики: Auchan, Leroy Merlin, Castorama, Real, «Лента», «Авалон», НЛК и др.

Инфраструктура привлечения инвестиций (2)

«Государственный инвестиционный блок»:

Минрегион

Минэкономразвития

отраслевые департаменты других
министерств и ведомств

профильные региональные
министерства

Правительство РФ

Огромный бюрократический аппарат, который далеко не всегда имеет нужную квалификацию и тратит 90% времени на работу с контролирующими органами и межведомственные согласования, а не на привлечение инвестиций.

Результат – «У семи няnek дитя без глаза»

Руководство к действию :

- анализ структуры и всех полномочий инвестиционного блока;
- оптимизация схемы управления инвестиционным процессом:
 - максимально высокий статус ответственных лиц;
 - сокращение звеньев «от поручения к исполнителю»;
 - меньше справок, отчетов, согласований;
 - проще процедуры;
 - минимум «перекрестной» компетенции и дублирующих полномочий
- минимальное участие инвестора в межведомственных согласованиях.

Инфраструктура привлечения инвестиций (3) – институты развития

Главная задача институтов развития сегодня – обеспечить «длинные» (свыше 5 лет) деньги для реализации проектов ГЧП

Внешэкономбанк – Центр ГЧП: программа финансирования проектов регионального и городского развития – новый инструмент финансового содействия субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям по подготовке инвестиционных проектов на направлениям:

- повышение экологической безопасности - модернизация и строительство объектов инфраструктуры *управления отходами* и очистных сооружений канализации;
- повышение *энергоэффективности* муниципального фонда недвижимости, систем коммунального теплоснабжения, систем уличного освещения;
- обеспечение транспортной, инженерной и социальной инфраструктурой площадок под комплексную застройку доступным жильем или под технопарки;
- модернизация и строительство дорог, мостов, скоростных трамваев, аэропортов;
- модернизация и строительство многофункциональных административных центров, объектов инфраструктуры электронного правительства, объектов инфраструктуры широкополосного доступа в интернет;
- социальное развитие.

Институты развития для инновационных проектов:

- **ОАО РВК** – создание региональных инфраструктурных фондов – старт-ап бюджет для перспективных инновационных проектов;
- **ОАО Роснано** – венчурные фонды– бюджет для софинансирования инновационных проектов и проектов nano-индустрии;
- **Фонд Сколково** - пилотные проекты в сфере «чистых технологий»

«Чистые технологии» (Cleantech) – один из главных приоритетов для проектов ГЧП - множество научных разработок, инновационных продуктов и услуг, направленных на повышение экологичности производства и потребления, эффективности использования ресурсов и переработки отходов.

«Чистые технологии» – перспективные проекты для институтов развития

- Объем накопленных твердых промышленных и бытовых отходов составляет 110 млрд.т;
- Полигоны и свалки ТБО которые занимают огромные территории, в том числе дорогую пригородную землю. Под свалки и полигоны захоронения бытовых отходов в стране занято около 50 тыс. га, около 60 тыс. га составляет площадь закрытых (заполненных) свалок. Если учесть санитарно-защитные зоны, то эти площади возрастут в геометрической прогрессии;
- Количество складированных токсичных отходов достигло 2,3 млрд. т. Из 100 тыс. т. ежегодно образующихся токсичных отходов перерабатывается только треть;
- Медицинские отходы составляют в среднем 1-3 % от общего объема твердых бытовых отходов. Ситуация, сложившаяся в РФ в области обращения с отходами лечебно-профилактических учреждений, создает реальную угрозу ;
- Общий ежегодный совокупный материальный ущерб с учетом затрат на ликвидацию чрезвычайных ситуаций в РФ оценивается по официальным данным в 100 – 125 млрд. рублей.

Потребность российской экономики в долгосрочных инвестициях

Крупные промышленные проекты (более \$100 млн) в период с 2010 - 2015 гг.

Россия в целом:

около \$370 млрд.

Промышленные проекты (менее \$100 млн) в период с 2010 - 2015 гг.

Россия в целом:

около \$230 млрд.

По прогнозам, к 2020 г. потребности в инвестициях в России превышают \$2 трлн., из них в инфраструктуру – более \$1 трлн.

<i>Отрасль</i>	<i>Сумма инвестиций</i>
Энергетика (межрег.)	\$70 млрд.
Порты	\$33 млрд.
Дороги	\$559 млрд.
Железные дороги	\$317 млрд.
Аэропорты	\$10,5 млрд.
Остальное (здравоохранение, образование, ЖКХ, трудовые ресурсы, культура и спорт, безопасность и правопорядок)	\$100 млрд.

Стратегические инвесторы - инвестиционный маркетинг

Основная задача – выбрать целевых инвесторов-стратегов, на привлечение которых будут направлены основные усилия команды

отрасль

Приоритетные отрасли, готовые к привлечению прямых инвестиций

определяются на основании следующих показателей:

- размер и темпы роста рынка;
- прибыльность отрасли;
- острота конкуренции в отрасли;
- формирующиеся в отрасли угрозы и возможности;
- инвестиционный престиж отрасли;
- барьеры на пути входа в отрасль;
- потребность в капитале;
- степень регулирования отрасли.

страна

Целевые страны, на которых будут сконцентрированы усилия по поиску инвесторов

определяются на основании следующих показателей:

- страны-лидеры в приоритетных отраслях, готовых к привлечению инвестиций;
- страны-лидеры в отраслях, которые являются обеспечивающими для приоритетных отраслей (например, приоритетная отрасль – производство автомобилей, сопутствующая – производство комплектующих).

компания

Целевые инвесторы-стратеги

определяются на основании следующих показателей:

- компании – лидеры в целевых отраслях;
- компании, заинтересованные в ведении бизнеса в регионе.

В результате работы команда формирует «длинный список» потенциальных целевых инвесторов-стратегов и базу данных целевых инвесторов, которая должна постоянно обновляться

Стратегические инвесторы - инвестиционные коммуникации

Две главные задачи:

- сформировать из «длинного» «короткий» список инвесторов;
- выстроить систему общения с инвесторами из «короткого списка» таким образом, чтобы они приняли решение о начале деятельности в регионе.

«короткий» список инвесторов

Команда Агентства анализирует «длинный список» инвесторов.

Основные критерии:

- наличие стратегических планов развития в Российской Федерации/ Восточной Европе в ближайшие 18 месяцев;
- наличие планов расширения существующей деятельности в Российской Федерации/ Восточной Европе в ближайшие 18 месяцев;
- наличие планов развития в приоритетных отраслях

На привлечении инвесторов из «короткого списка» концентрируются усилия команды Агентства.

Команда Агентства занимается постоянным мониторингом и обновлением «длинного списка» инвесторов с целью дополнения «короткого списка». Уже сейчас в этот «короткий список» можно включить около 500 компания с объемом продаж выше 1 млрд долларов.

обеспечение решения об инвестировании

Набор адресных коммуникационных мер для инвесторов из «короткого списка».

Для каждой группы инвесторов или для каждого инвестора из «короткого списка» создается уникальное предложение, включающее:

- для инвесторов, выбирающих между Россией и другими странами – преимущества России по всем параметрам предполагаемой деятельности/проекта;
- для всех инвесторов – преимущества региона по сравнению с другими регионами России по всем параметрам предполагаемой деятельности/проекта.

Усилия команды концентрируются на том, чтобы донести до инвестора это уникальное предложение и на активной личной работе с инвестором, включая организацию встреч с руководством региона

Имиджевая политика

Имиджевая кампания, индивидуальная для целевых групп - «объектов» кампании:

- Decision makers;
- СМИ;
- инвесторы из «короткого списка»

Активное использование новых каналов распространения информации: активное позиционирование региона, руководства и инвестиционных возможностей области в сети интернет

Создание индивидуального «бренда», с которым регион будет ассоциироваться за рубежом. В зависимости от итогов предыдущих этапов это может быть мероприятие, уникальная продукция и др.

Формирование положительного имиджа у целевых групп – «объектов» кампании. Мультипликативный эффект – расширение целевых групп за счет возникновения интереса к региону

Финансовые инвесторы – мировые финансовые площадки

С большой вероятностью, доля США и Западной Европы в мировом ВВП упадет с 41% в 2010 г. до 18% в 2050. Доля стран Юго-Восточной Азии увеличится к 2050 г. с 27% до 49%*.

Уже сегодня ликвидность на финансовых площадках Юго-Восточной Азии в два раза выше, чем на финансовых площадках



London
Stock Exchange

Капитализация рынка (USD трлн.)	2,6	2,9
Количество компаний	1472	3295
Ликвидность (3 мес. ADTV USDмлрд.)	11,2	5,7
Количество IPO в 2010 г.	71	23
Объем средств привлеченный через IPO в 2010 г. (USD млрд.)	61	12
Показатель Цена / Прибыль (Price / Earning ratio)	14.86x	12,68x
Показатель Цена / Прибыль (Price / Earning ratio)	2.71x	1.09x

Приватизация российских компаний с государственным участием

В 2010 году планируется приватизация доли государства в крупных банках и инфраструктурных компаниях

	EV/EBITDA		P/E		EV (USD bln)		Market Cap (USD bln)
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	
	24,16% «Роснефти» (75,16%)	4,3x	5,7x	6,6x	8,2x	84,5	
Азиатские компании аналоги (в среднем)	30,1x		18,2x				
3% «Транснефти» (78,1%)	1,6x	1,4x	2,3x	2,0x	13,2	13,2	2,1
Азиатские компании аналоги (в среднем)	16,9x		36,6x				
4.1% ОАО «Федеральная сетевая компания ЕЭС» (79,11%)	8,7x	5,9x	14,5x	14,5x	18,0	18,0	16,7
Азиатские компании аналоги (в среднем)	18,4x		24,5x				
9,38% «РусГидро» (60,38%)	6,4x	5,7x	10,1x	8,4x	14,6	14,1	13,8
Азиатские компании аналоги (в среднем)	17,9x		24,3x				

Стоимость компаний недооценена. Приватизация при таких значениях финансовых показателей неразумна.

Приватизация – опыт Китая

Red chips – акции компаний КНР, торгующиеся на Гонконгской фондовой бирже, преимущественно принадлежащих и контролирующихся государственными или муниципальными структурами

146 компаний Red Chips прошли листинг на Гонконгской бирже

	Количество компаний	Рыночная капитализация	
		HKD млрд	USD млрд
Main Board	96	4 339	559,3
GEM	5	5,4	0,7
Total	146	4 344	560

Инвесторам хорошо известен механизм компаний Red Chips, в связи с чем частыми являются случаи превышения установленной суммы подписки, а уровень ликвидности стабильно высокий

White chips – новый подход к приватизации

White chips[®] - акции холдинговых компаний с государственным или муниципальным участием, торгующиеся на ведущих биржах мира

Подготовка к IPO - создание и повышение капитализации холдинга



Даже если акции компании не будут размещены на публичном рынке, капитализация компании возрастет в несколько раз, а прозрачная система корпоративного управления сделают ее интересной для инвесторов.

В результате доход бюджета от приватизации будут существенно выше, чем при продаже недооцененной компании.

Источники финансирования – примеры фондов

Юго-Восточная Азия:



Ближний Восток



Российский фонд прямых инвестиций *(середина лета 2011 г.)*

- **Цель** - привлечение прямых иностранных инвестиций.
- **Объем** – не менее 2 млрд долларов США на первом этапе, последующий объем – до 10 млрд долларов США.
- **Доля фонда** в проектах – от 10 до 25%.
- **Управление фондом.** Государство не принимает участия в управлении фондом. В команду включаются только люди с соответствующим профессиональным опытом.
- **Учредитель фонда** – Внешэкономбанк.

Фонд будет иметь важное значение при наличии целевого подхода к инвесторам и широкой сети представительств инвестиционных интересов России за рубежом для прямого взаимодействия с компаниями «на их территории».

Источники финансирования – преимущества и факторы успеха (1)

Преимущества	Факторы успеха
Инвестиционные фонды	
<ul style="list-style-type: none">• Возможность получения значительного объема акционерного финансирования на разных стадиях развития бизнеса• Невмешательство в оперативное управление компанией• Возможность увеличения стоимости бизнеса в короткий срок• Возможность последующего обратного выкупа доли фонда	<ul style="list-style-type: none">• Наличие перспектив значительного роста в привлекательной отрасли• Четкая стратегия развития и наличие значимых конкурентных преимуществ• Наличие профессиональной управленческой команды и опыта работы на данном рынке
Публичное размещение акций (IPO)	
<ul style="list-style-type: none">• Возможность получения значительного объема акционерного финансирования• Значительный рост ликвидности, доступ для широкого круга инвесторов• Приобретения статуса публичной компании и укреплении репутации• Возможность реализации части стоимости существующим акционерам• Возможность дополнительно зарабатывать на выкупе обществом собственных акций в периоды ценовой коррекции при хороших фундаментальных показателях	<ul style="list-style-type: none">• Четкая стратегия развития, прозрачный бизнес и соблюдение высоких стандартов корпоративного управления• Прочные позиции на рынке, высокая рентабельность и хорошие перспективы роста• Отчетность в соответствии с МСФО или ГААП, международный аудит

Источники финансирования – преимущества и факторы успеха (2)

Преимущества	Факторы успеха
Стратегический инвестор	
<ul style="list-style-type: none">• Значительная премия при продаже крупного пакета акций• Долгосрочное, в отличие от финансового инвестора, участие в капитале• Расширение рынков сбыта, доступ к новым сегментам рынка• Возможность использовать ноу-хау, технологии, бренды, каналы дистрибуции и другие активы стратегического инвестора• Стратегический инвестор может инвестировать в «зрелый» бизнес с невысокой рентабельностью, выигрывая на эффектах масштаба, синергии, на росте капитализации объединенной компании и т. д.	<ul style="list-style-type: none">• «Зрелый» бизнес со значительной долей рынка и /или наличием уникальных конкурентных преимуществ• Реальная готовность допустить инвестора к управлению и учитывать его интересы в ведении бизнеса
Кредит	
<ul style="list-style-type: none">• Позволяет привлечь среднесрочное финансирование на реализацию проектов по заранее согласованному графику• Относительная быстрота оформления и низкие накладные расходы по привлечению	<ul style="list-style-type: none">• Высокая прибыль, позволяющая проводить выплату процентов по кредиту и погашать основной долг• Хорошая кредитная история• Наличие залогов и поручителей

Спасибо за внимание!