

# *Привлечение инвестиций*

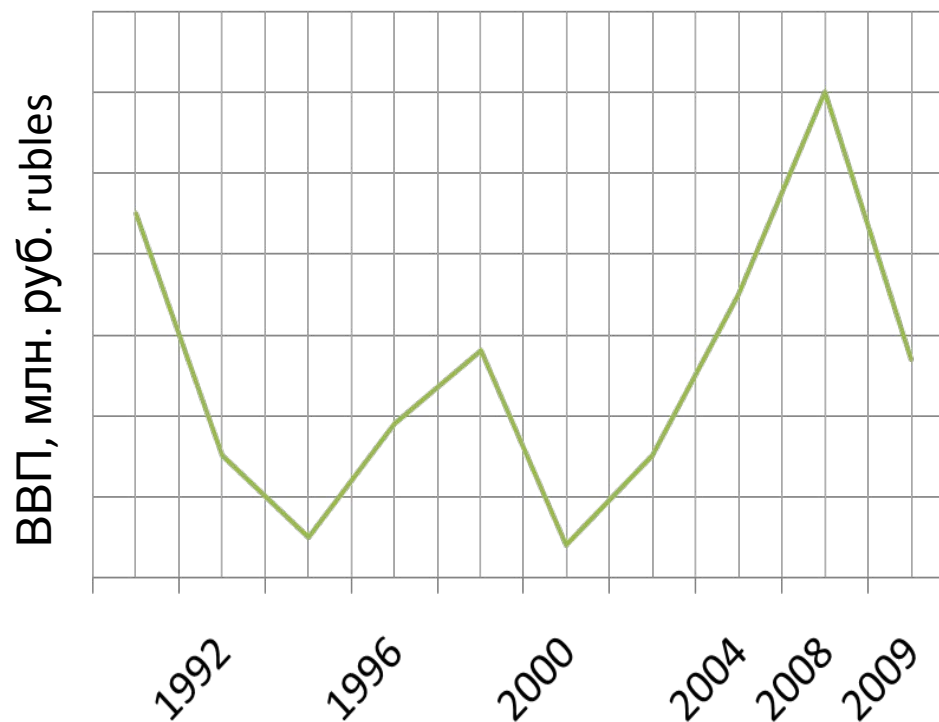


**Конференция  
Инвестиционный форум бизнес-лидеров**

**Июль 30, 2009**

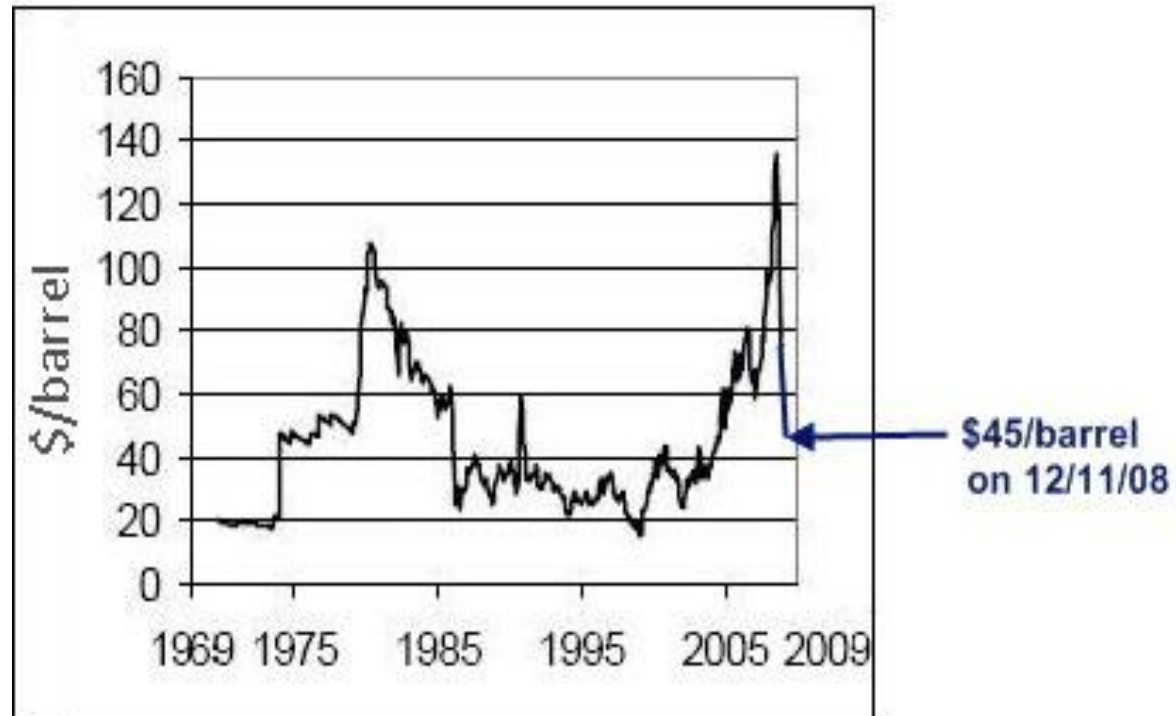
# Слабость циклично развивающейся экономики

## 20 лет шоковой терапии?

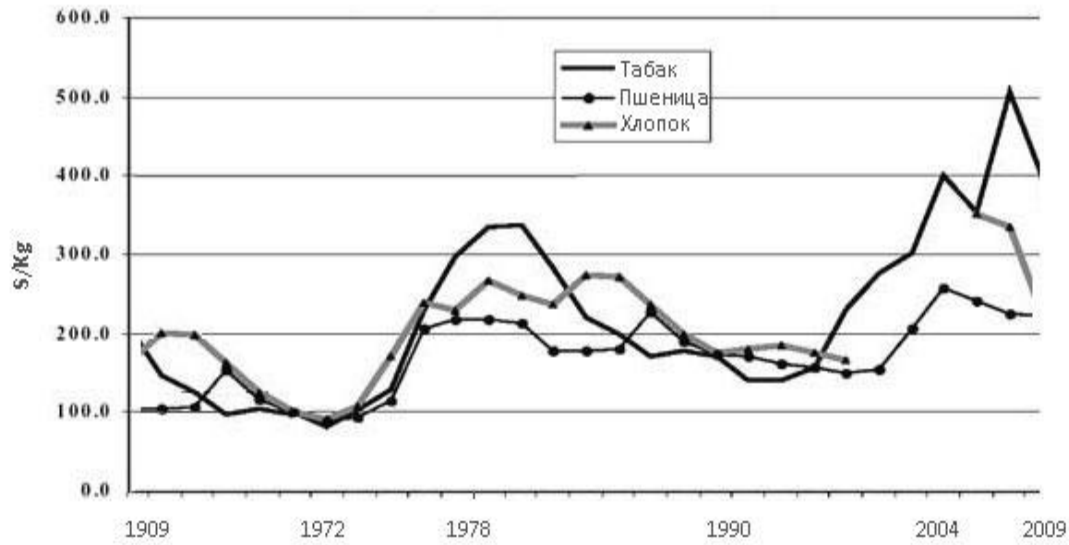


Июль 30, 2009

## 45 лет нефтяных тенденций?



## ... или 100 лет сырьевых тенденций?



## **Каковы основные способы выхода из опасной циклической схемы развития?**



# Опыт привлечения инвестиций: частные инвестиционные фонды в России

## I. (1992 - 2009)

### A. Русско-Американский Деловой Информационный центр(1992 - 2002)

1. Promiks – разработка нового бизнес плана
2. Aksis – консультационная работа по объединению и развитию бизнеса
3. Сети НН – привлечение нового финансового инвестора

### B. Волго-Вятский Центр Приватизации и Консалтинга (1994 - 1998)

1. Сладкая жизнь – разработка нового бизнес плана
2. Нижфарм – реструктуризация приватизированных предприятий
3. Инвестиционный профиль Нижнего Новгорода – 10,000 копий для представления инвестиционной среды региона

### C. Региональный Венчурный Фонд «Квадрига Центральная Россия» (1998 - 2005)

1. Нижфарм – \$10.0 млн инвестиций
2. Мультифлекс – \$8.0 млн инвестиций
3. Бриджтаун Фудс – \$5.2 млн инвестиций

### D. МАРЧМОНТ Капитал Партнерс (2005 – наст. время)

1. Империя подсолнечного масла – реструктуризация предприятия
2. ОАО ПМК Весна - реструктуризация предприятия
3. Интернет компания на ранней стадии – привлечение финансирования
4. Медицинская диагностическая компания – привлечение финансирования
5. Торговая розничная сеть – реструктуризация и привлечение финансирования

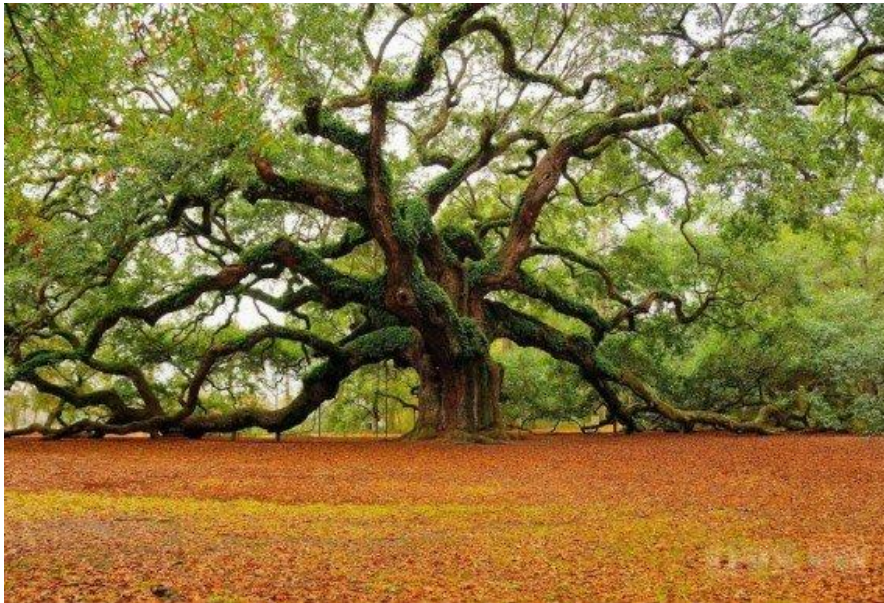
## II. Макроэкономические тенденции, влияющие на процесс привлечения инвестиций

- 1) Слишком много капитала сконцентрировано в Москве и Санкт Петербурге
- 2) Устранение барьеров входа традиционно существовавших для защиты местных бизнес элит
- 3) Обострение конкуренции между российскими и международными операторами рынка
- 4) Увеличение прозрачности компаний как следствие требований законодательства, регуляторов
- 5) Рост мотивации в переходе от «серых» к «белым» схемам
- 6) Рост поступлений, остающихся в распоряжении регионов
- 7) Возрастающая конкуренция, ведущая к увеличению или потере рыночной доли
- 8) Необходимость подготовки талантливых менеджеров среднего и высшего звена в регионах для достижения успеха

### Результаты:

- Достаточно высокая предпринимательская активность и число проектов в регионах России.
- Слишком малое количество квалифицированных бизнес планов и инвестиционных предложений создают дефицит квалифицированных проектов для представления финансовым инвесторам
- Частным предпринимателям для выживания и развития необходимо воспользоваться внешними источниками финансирования; рост привлекательности венчурной формы финансирования

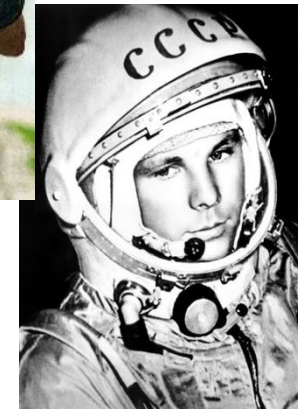
# ***Для создания инновационной экономики нужно заложить необходимый для этого фундамент***



- 1. Создать инновационную культуру**
- 2. Обеспечить широкий выбор источников финансирования**
- 3. Развить инфраструктуру поддержки**
- 4. Живой цикл новых коммерческих проектов**

# 1. Россия имеет сильную инновационную культуру

- Творческая натура
- Сильная система образования
- Проверенная репутация
- Исторические достижения
- Намерение победить!





## 2. Широкий выбор источников финансирования



## 3. Инфраструктура поддержки



- Созданная сеть высших учебных заведений и научных центров
- Развивающаяся сеть технопарков и бизнес-инкубаторов
- Кластеры ОЭЗ
- Программы поддержки малого бизнеса
- РВК и РОСНАНО



## 4. Живой цикл новых коммерческих проектов

❖ Для создания Инновационно й Экономики требуется создание сети Инновационн ых Кластеров



❖ Должен быть непрерывный поток новых проектов

Пример:

- Северо-Западный Университет
- Силиконовая Долина
- Силиконовая Аллея
- Массачусетский Технологический Институт
- г. Остин, Техас

**... Но для достижения результата все эти факторы должны работать в гармонии друг с другом**

## ***Стадии развития компании***



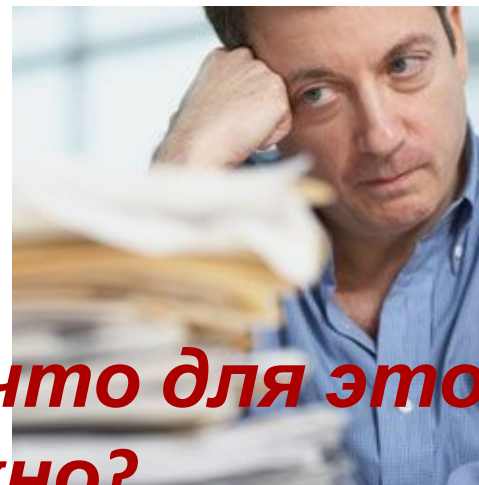
***Каждая стадия  
требует более высокого уровня финансирования  
из разнообразных источников финансирования.***

# ***Как должны вести себя частные предприятия, для того чтобы защитить свой бизнес в сложные времена и подготовиться к будущему?***



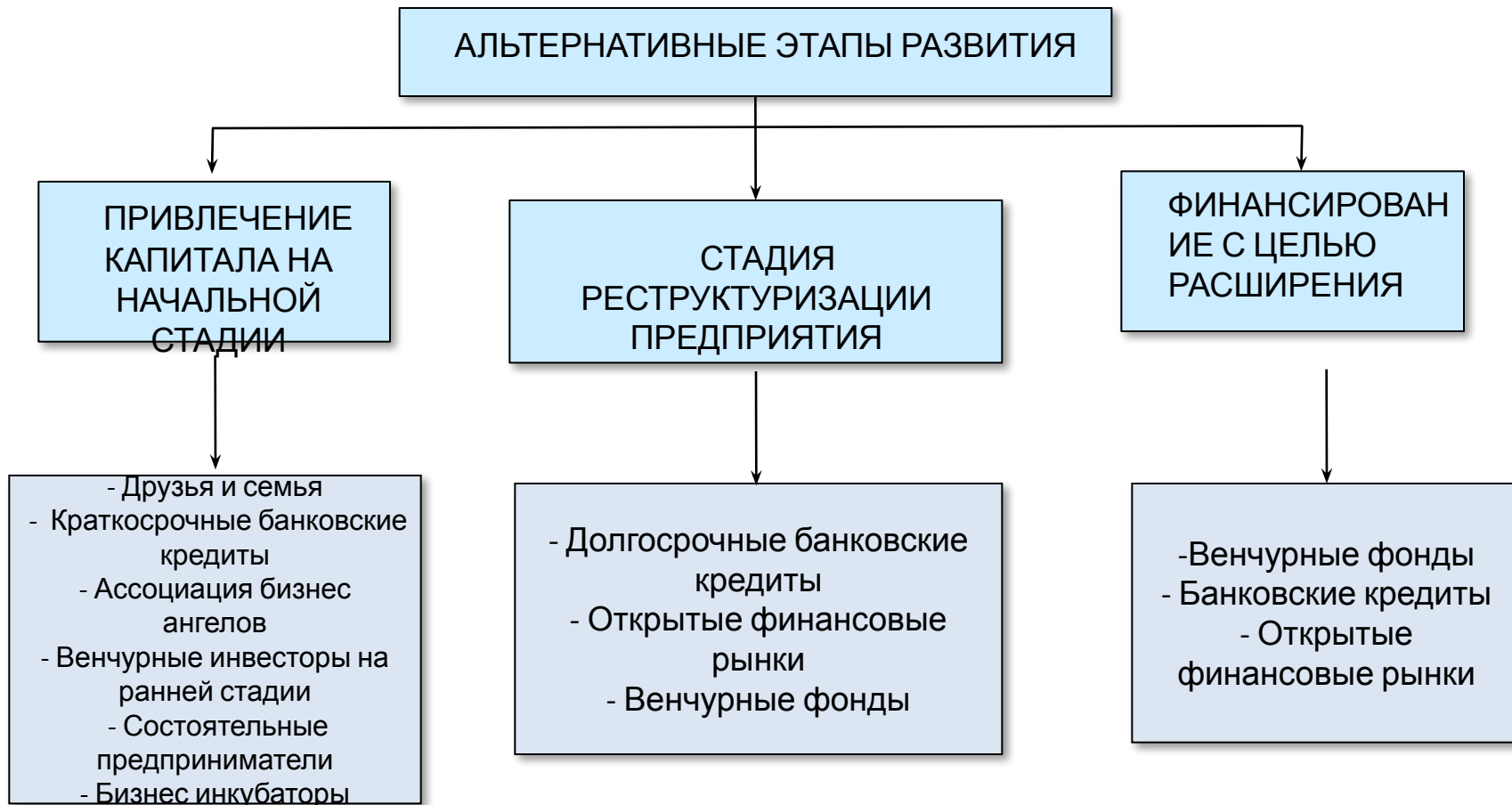
- Обеспечить абсолютную прозрачность**
- Развивать культуру эффективности и продуктивности**
- Подготовить долгосрочные планы развития**
- Укрепить балансовые отчёты, а также соотношение собственных и заёмных средств**

**Быть готовым к поиску стратегического партнера или  
финансового инвестора с целью поддержать  
реструктуризацию или стратегии будущего развития  
компании.**



***Но что для этого  
нужно?***

## Определить этап развития бизнеса и потенциальные источники инвестиций



Key: During enterprise finance raising efforts, they must match their finance requirements and time horizons with appropriate financial sources

# Подготовить Ваш управленческий состав к 3-9 месячному процессу

## Этапы привлечения инвестиций

|  |
|--|
| 1. Привлечение внешнего консультанта по корпоративным финансам для управления процессом                  |
| 2. Проведение объективного анализа (due diligence) текущего положения Компании                           |
| 3. Подготовка маркетинговых материалов для предоставления Потенциальным Инвесторам                       |
| 4. Подготовка инвестиционного предложения и финансового плана Компании на пятилетний период              |
| 5. Определение всех потенциально заинтересованных инвесторов   |
| 6. Распространение маркетинговых материалов и организация первого раунда интервью с менеджерами Компании |
| 7. Получение первых Необязывающих предложений от инвесторов, заинтересованных в Вашей Компании           |
| 8. Определение 2-4 основных инвесторов и разработка графика проведения проверок Компании (Due Diligence) |
| 10. Выполнение предварительных условий и завершение сделки посредством осуществления инвестиции          |



## **Сделать точную реалистичную оценку компании**

### Альтернативные методики оценки

1. Стоимость недавних инвестиций = Оценка компании  
предварительно согласованная с  
любым ангел-инвестором
2. Оценка чистых активов = Использование «прозрачных  
форм финансовой отчетности
3. Метод дисконтированных денежных потоков = будущие стратегии развития
4. Среднеотраслевые мультипликаторы = мультипликатор к продажам
5. Мультипликатор по чистой прибыли = мультипликатор к Чистой Прибыли

\* *Рекомендации по оценке для частных и венчурных фондов, подготовленные EVCA (Ассоциация Европейских Частных и Венчурных Фондов) 28 февраля 2005г.*

# Сопоставление сравнительных мультипликаторов

## СЕКТОР КОСМЕТИКИ

### Показатели оценки парфюмерно косметических компаний (выборочно)

|                                 | Мультипликатор на основе объема продаж |      |      | EBITDA      |      |      | Прибыль     |      |      |
|---------------------------------|--|------|------|-------------|------|------|-------------|------|------|
|                                 | 2004                                   | 2005 | 2006 | 2004        | 2005 | 2006 | 2004        | 2005 | 2006 |
| <b>I. Развитые рынки*</b>       |  |      |      |             |      |      |             |      |      |
| Л'Ореаль                        | 2.9                                    |      |      | 16.9        |      |      | 24.7        |      |      |
| Колгейт Палмолив                | 3.1                                    |      |      | 12.4        |      |      | 149.8       |      |      |
| Юнилевер НВ                     | 1.0                                    |      |      | 5.7         |      |      | 10.9        |      |      |
| Хенкель                         | 1.0                                    |      |      | 8.1         |      |      | 16.9        |      |      |
| Байерсдорф АГ                   | 1.0                                    |      |      | 7.0         |      |      | 16.9        |      |      |
| Эйвон Продактс Инк              | 2.5                                    |      |      | 14.3        |      |      | 24.3        |      |      |
| Проктер энд Гэмбл               | 3.5                                    |      |      | 13.1        |      |      | 21.4        |      |      |
| <b>Среднее значение</b>         | <b>2.1</b>                             |      |      | <b>11.1</b> |      |      | <b>37.8</b> |      |      |
| <b>II. Развивающиеся рынки*</b> |  |      |      |             |      |      |             |      |      |
| Аморепасифик Корп               |  |      |      |             |      |      | 9.6         |      |      |
| Мэндом Индонезия Тбк Пт         | 0.7                                    |      |      | 3.0         |      |      | 5.8         |      |      |
| Колгейт Палмолив Индия          | 2.0                                    |      |      | 11.5        |      |      | 18.3        |      |      |
| Проктер & Гэмбл Хайджин         | 3.0                                    |      |      |             |      |      |             |      |      |
| <b>Среднее значение</b>         | <b>1.9</b>                             |      |      | <b>7.3</b>  |      |      | <b>11.2</b> |      |      |
| <b>III. Калина*</b>             |  | 0.9  | 0.8  |             | 5.9  | 5.0  |             | 10.4 | 8.6  |
| <b>IV. Компания АБВ</b>         | 0.75                                   | 0.75 | 1.0  | 5.0         | 5.0  | 6.0  | 8.0         | 8.0  | 9.0  |

\* - Источник: Тройка Диалог

## Сопоставление финансовых результатов

|                              | Байерсдорф АГ |           | ОАО «Концерн «Калина» |           |       | «АБВ» |           |       |
|------------------------------|---------------|-----------|-----------------------|-----------|-------|-------|-----------|-------|
|                              | МСФО          | млн. Евро | МСФО                  | млн. руб. | МСФО  | МСФО  | млн. руб. | МСФО  |
|                              | 2004          | 2005      | 2003                  | 2004      | 2005  | 2003  | 2004      | 2005  |
| <b>Финансовые результаты</b> |               |           |                       |           |       |       |           |       |
| Выручка, (-НДС)              | 4,564         | 4,776     | 4,845                 | 5,238     | 8,151 | 1,359 | 1,453     | 1,635 |
| Валовая Прибыль \ ВП2        |               |           | 2,226                 | 2,654     | 3,814 | 469   | 443       | 550   |
| ЕБИТДА                       | 656           | 693       | 706                   | 948       | 1,083 | 89    | 113       | 108   |
| ЕБИТ                         | 483           | 531       | 648                   | 891       | 998   | 37    | 73        | 63    |
| Прибыль от Продаж            |               |           | 595                   | 811       | 697   | -20   | -43       | 15    |
| Чистая прибыль               | 302           | 335       | 333                   | 541       | 512   | 34    | 67        | 49    |
| <b>Рентабельность, %</b>     |               |           |                       |           |       |       |           |       |
| Валовая Прибыль, %           |               |           | 45.9%                 | 48.1%     | 46.9% | 35%   | 31%       | 34%   |
| ЕБИТДА, %                    | 14.4%         | 14.5%     | 14.6%                 | 18.2%     | 13.3% | 7%    | 8%        | 7%    |
| ЕБИТ, %                      | 10.6%         | 11.1%     | 13.4%                 | 17.1%     | 12.2% | 3%    | 5%        | 4%    |
| Прибыль от Продаж, %         |               |           | 12.3%                 | 15.6%     | 11.4% | -1%   | -3%       | 1%    |
| Чистая прибыль, %            | 6.6%          | 7.0%      | 6.9%                  | 10.4%     | 8.2%  | 2%    | 5%        | 3%    |

\* - Source: Troika Dialog

## **Альтернативные сценарии развития**

- |      |  |                            |
|------|--|----------------------------|
| I.   | Бизнес план компании «АБВ»   | не привлекать инвестиции   |
| II.  | Марчмонт – Базовый прогноз   | не привлекать инвестиции   |
| III. | Марчмонт – Реалистический прогноз<br>инвестиций (для обновления<br>портфеля продуктов)           | привлечь \$10 млн. частных |
| IV.  | Марчмонт – Оптимистический прогноз<br>инвестиций (расширение путем<br>приобретения др. Компаний) | привлечь \$20 млн. частных |

## Анализ бизнес плана компании «АБВ»

|  |                   | Курс доллара RUR/\$ | 28.30            | 27.60            | 26.50            | 26.00            | 25.50            | 25.00            | 25.00            |            |
|--|-------------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------|
|  |                   |                     | 2005             | 2006             | 2007             | 2008             | 2009             | 2010             | 2011             | Разбивка % |
| <b>Выручка</b>                             |                   |                     | <b>1,806,395</b> | <b>2,217,838</b> | <b>3,176,973</b> | <b>3,736,767</b> | <b>4,203,863</b> | <b>4,624,249</b> | <b>5,086,674</b> |            |
| Мультипликатор = 0.75                      | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,354,796        | 1,663,379        | 2,382,730        | 2,802,575        | 3,152,897        | 3,468,187        | 3,815,006        |            |
|  | Оценка, тыс. \$   |                     | 47,873           | 60,267           | 89,914           | 107,791          | 123,643          | 138,727          | 152,600          |            |
| Мультипликатор = 1.0                       | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,806,395        | 2,217,838        | 3,176,973        | 3,736,767        | 4,203,863        | 4,624,249        | 5,086,674        | 50.0%      |
|  | Оценка, тыс. \$   |                     | 63,830           | 80,356           | 119,886          | 143,722          | 164,857          | 184,970          | 203,467          |            |
| <b>EBITDA</b>                              |                   |                     | <b>183,603</b>   | <b>191,984</b>   | <b>510,146</b>   | <b>762,821</b>   | <b>804,795</b>   | <b>891,835</b>   | <b>987,920</b>   |            |
| Мультипликатор = 5.0                       | Оценка, тыс. руб. |                     | 918,015          | 959,920          | 2,550,730        | 3,814,106        | 4,023,974        | 4,459,175        | 4,939,600        |            |
|  | Оценка, тыс. \$   |                     | 32,439           | 34,780           | 96,254           | 146,696          | 157,803          | 178,367          | 197,584          |            |
| Мультипликатор = 6.0                       | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,101,618        | 1,151,904        | 3,060,876        | 4,576,928        | 4,828,768        | 5,351,010        | 5,927,520        | 50.0%      |
|  | Оценка, тыс. \$   |                     | 38,926           | 41,736           | 115,505          | 176,036          | 189,363          | 214,040          | 237,101          |            |
| <b>EBIT</b>                                |                   |                     | <b>175,459</b>   | <b>144,984</b>   | <b>461,456</b>   | <b>712,535</b>   | <b>757,017</b>   | <b>844,057</b>   | <b>940,142</b>   |            |
| Мультипликатор = 6.0                       | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,052,754        | 869,904          | 2,768,736        | 4,275,212        | 4,542,102        | 5,064,344        | 5,640,854        |            |
|  | Оценка, тыс. \$   |                     | 37,200           | 31,518           | 104,481          | 164,431          | 178,122          | 202,574          | 225,634          |            |
| Мультипликатор = 7.0                       | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,228,213        | 1,014,888        | 3,230,192        | 4,987,747        | 5,299,119        | 5,908,401        | 6,580,997        |            |
|  | Оценка, тыс. \$   |                     | 43,400           | 36,771           | 121,894          | 191,836          | 207,809          | 236,336          | 263,240          |            |
| <b>Чистая прибыль</b>                      |                   |                     | <b>171,194</b>   | <b>112,704</b>   | <b>335,239</b>   | <b>533,167</b>   | <b>578,440</b>   | <b>644,825</b>   | <b>718,131</b>   |            |
| Мультипликатор = 8.0                       | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,369,552        | 901,632          | 2,681,912        | 4,265,338        | 4,627,517        | 5,158,602        | 5,745,052        |            |
|  | Оценка, тыс. \$   |                     | 48,394           | 32,668           | 101,204          | 164,051          | 181,471          | 206,344          | 229,802          |            |
| Мультипликатор = 9.0                       | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,540,746        | 1,014,336        | 3,017,150        | 4,798,506        | 5,205,957        | 5,803,427        | 6,463,183        |            |
|  | Оценка, тыс. \$   |                     | 54,443           | 36,751           | 113,855          | 184,558          | 204,155          | 232,137          | 258,527          |            |
|  |                   |                     | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      | <b>2008</b>      | <b>2009</b>      | <b>2010</b>      | <b>2011</b>      |            |
| <b>Оценка компании 000 RUR<sup>а</sup></b> |                   |                     | 1,454,007        | 1,684,871        | 3,118,924        | 4,156,847        | 4,516,316        | 4,987,629        | 5,507,097        |            |
| <b>Оценка компании, 000 \$</b>             |                   |                     | 51,378           | 61,046           | 117,895          | 159,879          | 177,110          | 199,505          | 220,284          |            |

<sup>а</sup> - соотношение 50/50 мультипликатора объема продаж =1.0 и мультипликатора EBITDA = 6.0

## Марчмонт - реалистический

|                                       |                   | Курс доллара RUR/\$ | 28.30            | 27.60            | 26.50            | 26.00            | 25.50            | 25.00            | 25.00            |                   |
|---------------------------------------|-------------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
|                                       |                   |                     | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      | <b>2008</b>      | <b>2009</b>      | <b>2010</b>      | <b>2011</b>      | <b>Разбивка %</b> |
| <b>Выручка</b>                        |                   |                     | <b>1,806,395</b> | <b>2,000,000</b> | <b>2,700,000</b> | <b>3,645,000</b> | <b>4,264,650</b> | <b>4,733,762</b> | <b>5,207,138</b> |                   |
| Мультипликатор = 0.75                 | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,354,796        | 1,500,000        | 2,025,000        | 2,733,750        | 3,198,488        | 3,550,321        | 3,905,353        |                   |
|                                       | Оценка, тыс. \$   |                     | 47,873           | 54,348           | 76,415           | 105,144          | 125,431          | 142,013          | 156,214          |                   |
| Мультипликатор = 1.0                  | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,806,395        | 2,000,000        | 2,700,000        | 3,645,000        | 4,264,650        | 4,733,762        | 5,207,138        | 50.0%             |
|                                       | Оценка, тыс. \$   |                     | 63,830           | 72,464           | 101,887          | 140,192          | 167,241          | 189,350          | 208,286          |                   |
| <b>EBITDA</b>                         |                   |                     | <b>183,603</b>   | <b>138,705</b>   | <b>200,059</b>   | <b>320,456</b>   | <b>399,643</b>   | <b>462,182</b>   | <b>557,769</b>   |                   |
| Мультипликатор = 5.0                  | Оценка, тыс. руб. |                     | 918,015          | 693,525          | 1,000,294        | 1,602,281        | 1,998,214        | 2,310,912        | 2,788,847        |                   |
|                                       | Оценка, тыс. \$   |                     | 32,439           | 25,128           | 37,747           | 61,626           | 78,361           | 92,436           | 111,554          |                   |
| Мультипликатор = 6.0                  | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,101,618        | 832,230          | 1,200,352        | 1,922,738        | 2,397,856        | 2,773,095        | 3,346,616        | 50.0%             |
|                                       | Оценка, тыс. \$   |                     | 38,926           | 30,153           | 45,296           | 73,951           | 94,034           | 110,924          | 133,865          |                   |
| <b>EBIT</b>                           |                   |                     | <b>175,459</b>   | <b>122,883</b>   | <b>185,177</b>   | <b>305,574</b>   | <b>384,761</b>   | <b>447,301</b>   | <b>542,887</b>   |                   |
| Мультипликатор = 6.0                  | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,052,754        | 737,298          | 1,111,061        | 1,833,446        | 2,308,565        | 2,683,803        | 3,257,325        |                   |
|                                       | Оценка, тыс. \$   |                     | 37,200           | 26,714           | 41,927           | 70,517           | 90,532           | 107,352          | 130,293          |                   |
| Мультипликатор = 7.0                  | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,228,213        | 860,181          | 1,296,238        | 2,139,020        | 2,693,326        | 3,131,104        | 3,800,212        |                   |
|                                       | Оценка, тыс. \$   |                     | 43,400           | 31,166           | 48,915           | 82,270           | 105,621          | 125,244          | 152,008          |                   |
| <b>Чистая прибыль</b>                 |                   |                     | <b>171,194</b>   | <b>85,051</b>    | <b>122,399</b>   | <b>230,778</b>   | <b>284,916</b>   | <b>331,961</b>   | <b>412,118</b>   |                   |
| Мультипликатор = 8.0                  | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,369,552        | 680,408          | 979,192          | 1,846,225        | 2,279,325        | 2,655,686        | 3,296,940        |                   |
|                                       | Оценка, тыс. \$   |                     | 48,394           | 24,652           | 36,951           | 71,009           | 89,385           | 106,227          | 131,878          |                   |
| Мультипликатор = 9.0                  | Оценка, тыс. руб. |                     | 1,540,746        | 785,459          | 1,101,591        | 2,077,003        | 2,564,241        | 2,987,646        | 3,709,058        |                   |
|                                       | Оценка, тыс. \$   |                     | 54,443           | 27,734           | 41,569           | 79,885           | 100,558          | 119,506          | 148,362          |                   |
|                                       |                   |                     | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      | <b>2008</b>      | <b>2009</b>      | <b>2010</b>      | <b>2011</b>      |                   |
| Долгосрочная задолженность, тыс. руб. |                   |                     |                  |                  | -132,500         | -132,500         | -132,500         | -132,500         | -132,500         |                   |
| Долгосрочная задолженность, тыс. \$   |                   |                     |                  |                  | -5,000           | -5,000           | -5,000           | -5,000           | -5,000           |                   |
| <b>Оценка компании 000 RUR*</b>       |                   |                     | 1,454,007        | 1,416,115        | 1,817,676        | 2,651,369        | 3,198,753        | 3,620,928        | 4,144,377        |                   |
| <b>Оценка компании, 000 \$</b>        |                   |                     | 51,378           | 51,309           | 68,592           | 101,976          | 125,441          | 144,837          | 165,775          |                   |

\* - соотношение 50/50 мультипликатора объема продаж =1.0 и мультипликатора EBITDA = 6.0

Июль 30, 2009

## Марчмонт реалистический прогноз -

- Сумма инвестиций = \$10 млн.; год поступления инвестиций 2007

- Доля инвестора – 16.3%

- Долгосрочный кредит = \$ 5 млн. с 2007г.

1. Выручка компании увеличивается в 2.6 раза с 2006г. по 2011г. Рост выручки в 2007 и 2008гг. составляет 35% с последующим замедлением
2. Валовая рентабельность растет с 39% в 2006г до 46% в 2011г.
3. Управленческие расходы растут в 2006-2008гг. до 9%, а затем снижаются до 8% в 2011г.
4. Коммерческие расходы (как % от выручки) растут в 2006-2008гг. до 9.5%, а затем стабилизируются на уровне 9%
5. Расходы на рекламу (как % от выручки) растут с 12% в 2006 до 14% в 2009г. и фиксируются на этом уровне
6. Для целей расчета амортизации предполагаем, что срок службы зданий и сооружений – 50 лет, оборудования – 15 лет
7. Оборачиваемость запасов (в днях) постепенно увеличивается с 150 в 2006г. до 176 в 2011г.
8. Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей (в днях) постепенно увеличивается с 37 в 2006г. до 52 в 2011г.
9. Оборачиваемость прочей дебиторской задолженности (в днях) постепенно увеличивается с 27 в 2006г. до 36 в 2011г.
10. Оборачиваемость статьи кредиторская задолженность перед поставщиками (в днях) постепенно растет с 48 в 2006г. до 53 в 2011г.

## Марчмонт оптимистический прогноз

|                                      |                       | Exchange rate RUR/\$ | 28.30            | 27.60            | 26.50            | 26.00            | 25.50            | 25.00            | 25.00            |              |
|--------------------------------------|-----------------------|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|
|                                      |                       |                      | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      | <b>2008</b>      | <b>2009</b>      | <b>2010</b>      | <b>2011</b>      | % break-down |
| <b>Sales</b>                         |                       |                      | <b>1,806,395</b> | <b>2,000,000</b> | <b>2,820,000</b> | <b>4,032,600</b> | <b>5,444,010</b> | <b>6,532,812</b> | <b>7,447,406</b> |              |
| Multiple = 0.75                      | Equity value, 000 RUR | 1,354,796            | 1,500,000        | 2,115,000        | 3,024,450        | 4,083,008        | 4,899,609        | 5,585,554        |                  |              |
|                                      | Equity value, 000 \$  | 47,873               | 54,348           | 79,811           | 116,325          | 160,118          | 195,984          | 223,422          |                  |              |
| Multiple = 1.0                       | Equity value, 000 RUR | 1,806,395            | 2,000,000        | 2,820,000        | 4,032,600        | 5,444,010        | 6,532,812        | 7,447,406        | 50.0%            |              |
|                                      | Equity value, 000 \$  | 63,830               | 72,464           | 106,415          | 155,100          | 213,491          | 261,312          | 297,896          |                  |              |
| <b>EBITDA</b>                        |                       |                      | <b>183,603</b>   | <b>138,705</b>   | <b>275,085</b>   | <b>460,275</b>   | <b>767,693</b>   | <b>981,132</b>   | <b>1,172,454</b> |              |
| Multiple = 5.0                       | Equity value, 000 RUR | 918,015              | 693,525          | 1,375,423        | 2,301,376        | 3,838,464        | 4,905,662        | 5,862,271        |                  |              |
|                                      | Equity value, 000 \$  | 32,439               | 25,128           | 51,903           | 88,514           | 150,528          | 196,226          | 234,491          |                  |              |
| Multiple = 6.0                       | Equity value, 000 RUR | 1,101,618            | 832,230          | 1,650,508        | 2,761,651        | 4,606,156        | 5,886,794        | 7,034,725        | 50.0%            |              |
|                                      | Equity value, 000 \$  | 38,926               | 30,153           | 62,283           | 106,217          | 180,634          | 235,472          | 281,389          |                  |              |
| <b>EBIT</b>                          |                       |                      | <b>175,459</b>   | <b>122,883</b>   | <b>237,236</b>   | <b>422,427</b>   | <b>729,844</b>   | <b>943,284</b>   | <b>1,134,606</b> |              |
| Multiple = 6.0                       | Equity value, 000 RUR | 1,052,754            | 737,298          | 1,423,417        | 2,534,559        | 4,379,065        | 5,659,702        | 6,807,633        |                  |              |
|                                      | Equity value, 000 \$  | 37,200               | 26,714           | 53,714           | 97,483           | 171,728          | 226,388          | 272,305          |                  |              |
| Multiple = 7.0                       | Equity value, 000 RUR | 1,228,213            | 860,181          | 1,660,653        | 2,956,986        | 5,108,909        | 6,602,986        | 7,942,239        |                  |              |
|                                      | Equity value, 000 \$  | 43,400               | 31,166           | 62,666           | 113,730          | 200,349          | 264,119          | 317,690          |                  |              |
| <b>Net Profit</b>                    |                       |                      | <b>171,194</b>   | <b>85,051</b>    | <b>157,429</b>   | <b>315,269</b>   | <b>529,746</b>   | <b>684,174</b>   | <b>845,998</b>   |              |
| Multiple = 8.0                       | Equity value, 000 RUR | 1,369,552            | 680,408          | 1,259,431        | 2,522,152        | 4,237,965        | 5,473,390        | 6,767,985        |                  |              |
|                                      | Equity value, 000 \$  | 48,394               | 24,652           | 47,526           | 97,006           | 166,195          | 218,936          | 270,719          |                  |              |
| Multiple = 9.0                       | Equity value, 000 RUR | 1,540,746            | 765,459          | 1,416,860        | 2,837,421        | 4,767,710        | 6,157,564        | 7,613,983        |                  |              |
|                                      | Equity value, 000 \$  | 54,443               | 27,734           | 53,466           | 109,132          | 186,969          | 246,303          | 304,559          |                  |              |
|                                      |                       |                      | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      | <b>2008</b>      | <b>2009</b>      | <b>2010</b>      | <b>2011</b>      |              |
| Long-term debt, 000 RUR              |                       |                      |                  |                  | -265,000         | -265,000         | -265,000         | -265,000         | -265,000         |              |
| Long-term debt, 000 \$               |                       |                      |                  |                  | -10,000          | -10,000          | -10,000          | -10,000          | -10,000          |              |
| <b>Value of the company 000 RUR*</b> |                       |                      | <b>1,454,007</b> | <b>1,416,115</b> | <b>1,970,254</b> | <b>3,132,125</b> | <b>4,760,083</b> | <b>5,944,803</b> | <b>6,976,065</b> |              |
| <b>Value of the company, 000 \$</b>  |                       |                      | <b>51,378</b>    | <b>51,309</b>    | <b>74,349</b>    | <b>120,466</b>   | <b>186,670</b>   | <b>237,792</b>   | <b>279,043</b>   |              |

\* 50/50 ratio using a sales multiple of 1.0 and an EBITDA multiple of 6.0

Июль 30, 2009



## Марчмонт оптимистический прогноз -

**предположения**  
Сумма инвестиций – \$20 млн, год поступления инвестиций – 2007

- Доля инвестора – 28.04%

- Долгосрочный кредит = \$ 10 млн. с 2007г.

1. Выручка компании увеличивается в 3.7 раза с 2006г. по 2011г. Рост выручки в 2007 составляет 41% и 43% в 2008г с последующим замедлением
2. Валовая рентабельность постепенно растет с 39% в 2006г. до 47% в 2011г.
3. Управленческие расходы (как % от выручки) растут в 2006-2008гг до 8% с последующим снижением
4. Коммерческие расходы (как % от выручки) растут в 2006-2008гг. до 9%, а затем снижаются до 8%
5. Расходы на рекламу (как % от выручки) растут с 12% в 2006 до 13% в 2007г. и фиксируются на этом уровне
6. Для целей расчета амортизации предполагаем, что срок службы зданий и сооружений – 50 лет, оборудования – 15 лет.
7. Оборачиваемость запасов (в днях) постепенно увеличивается с 150 в 2006г. до 176 в 2011г.
8. Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей (в днях) постепенно увеличивается с 37 в 2006г. до 52 в 2011г.
9. Оборачиваемость прочей дебиторской задолженности (в днях) постепенно увеличивается с 27 в 2006г. до 36 в 2011г.
10. Оборачиваемость статьи кредиторской задолженности перед поставщиками (в днях) постепенно растет с 48 в 2006г. до 49 в 2007г., а затем фиксируется на данном уровне

## Оценка стоимости

|   | <u>2005</u> | <u>2006</u> | <u>2007</u> | <u>2008</u> | <u>2009</u> | <u>2010</u> | <u>2011</u> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|   | \$ Mio      | \$ Mio      | \$ Mio      | \$ Mio      | \$ Mio      | \$ Mio      | \$ Mio      |
| I. Бизнес план „АБВ” =                                  | 51.4        | 61.0        | 117.7       | 159.9       | 177.1       | 199.5       | 220.3       |
| II. Марчмонт (\$5.0 млн.)<br>Базовый сценарий =         | 51.4        | 51.3        | 68.8        | 89.2        | 99.5        | 112.5       | 124.7       |
| III. Марчмонт (\$10.0 млн.)<br>Реалистический прогноз = | 51.4        | 51.3        | 68.6        | 101.9       | 125.4       | 144.8       | 165.8       |
| IV. Марчмонт (\$20.0 млн.)<br>Оптимистический прогноз = | 51.4        | 51.3        | 74.3        | 120.5       | 186.7       | 237.8       | 279.0       |

# На сегодня в России существует большое количество фондов

## прямых инвестиций

Количество венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России, 1994-2007 годы



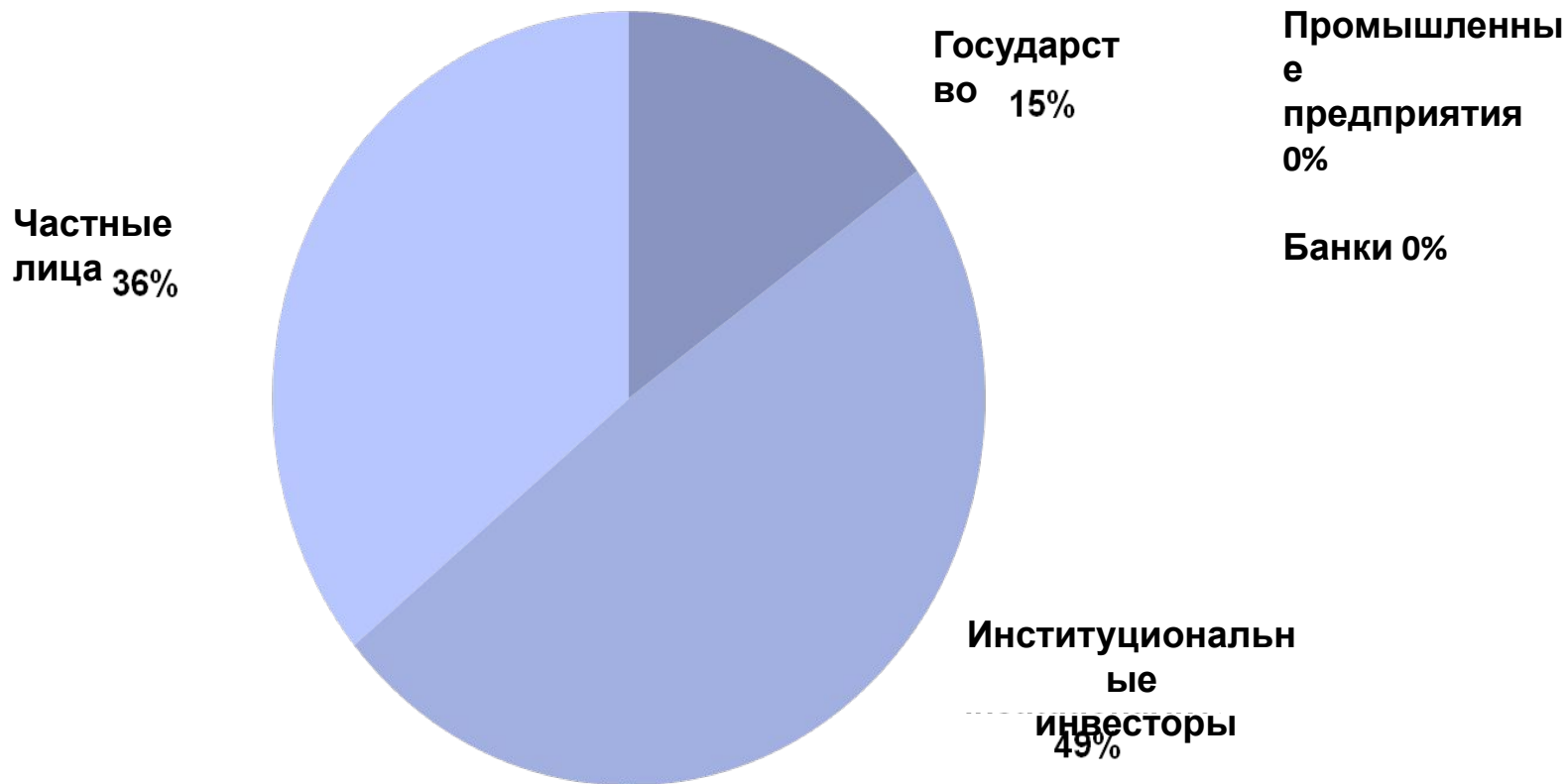
Источник: [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)

## Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России, 1994-2007 годы, млн долл.



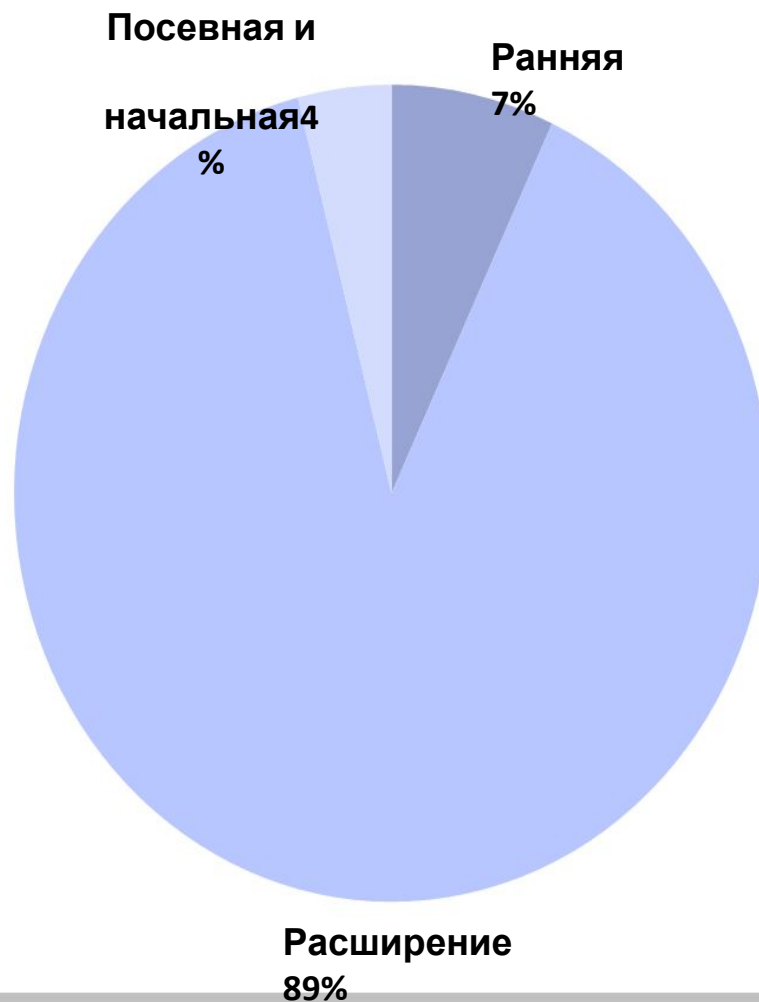
Источник: [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)

## Российские источники капитала, 2007 год



Источник: [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)

# Распределение суммы инвестиций по стадиям, 2007 год



Источник: [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)

Июль 30, 2009

## **Без участия бизнес-ангелов компании очень сложно выжить на начальной стадии и развиваться**

1. Бизнес-ангелы – это обычно опытные и удачливые предприниматели, которые готовы инвестировать свои деньги, знания и время в перспективные проекты (компании) на начальной стадии развития в обмен на значительную часть уставного капитала молодых предприятий
2. Бизнес-ангелы появились в США в середине 20-го века. Изначально они зародились в Силиконовой Долине (Калифорния) с их последующим распространением в форме большого числа инновационных кластеров вокруг ведущих университетов, таких как Стенфордский университет и Массачусетский технологический институт.
3. В Европе бизнес-ангелы появились совсем недавно, а в России они только сейчас набирают свою активность

“Термин «бизнес-ангел» был впервые использован в театральном искусстве, когда меценаты инвестировали в театр и предоставляли свои знания и связи для того, чтобы спектакль был успешным. Тот же термин употреблялся много столетий назад торговцами, которые бороздили мир в поисках партнеров. Со временем бизнес-ангелы стали инвестировать в большое количество коммерческих предприятий.”  
[www.businessangels.com.au](http://www.businessangels.com.au)

## *Как решить проблему нехватки бизнес- ангелов?*



**Необходимо новое поколение венчурных фондов,  
нацеленных на посевную стадию, раннюю стадию  
и финансирование развития.**



## ***Поддержка инновационных технологий в России – развитие «снизу –вверх»***

- **Создаются и развиваются региональные клубы ангелов-инвесторов**
- **Растут региональные консалтинговые компании, расширяя спектр оказываемых услуг**
- **Российские и западные банки входят в регионы**
- **Российский Центр микрофинансирования и Centurion Capital**
- **Российско-Американский центр предпринимательства**
- **Формируются и расширяются региональные центры инновационных технологий**
- **Развиваются программы MBA для директоров и как отдельное высшее образование**

## Путь к коммерциализации



## Пример Нижегородского кластера



# Развитие региональных кластеров



## ***Какие уроки можно вынести из сложившегося кризиса***

- **Глобализация укоренилась.**
- **Глобальная интеграция резко повлияет на экономику, основанную на товарах широкого потребления.**
- **Компании, ориентированные на инновации и эффективность, восстановятся быстрее, и обогатятся благодаря глобализации.**
- **Необходимость преодолеть кризис и восстановить уверенность в мировой экономике заставит современных политических лидеров установить новые экономические институты, которые будут направлять и регулировать развитие мировой экономики.**

## **Что это означает для российских предпринимателей и менеджеров?**

- ✓ **Посекторная консолидация**
- ✓ **Многонациональные корпорации продолжают осуществлять инвестиции в Россию и еще активнее бороться за долю рынка**
- ✓ **Московские предприятия будут продолжать поиски надежных региональных партнеров**
- ✓ **Только высоко капитализированные, гибкие, прозрачные и эффективные российские компании смогут пережить кризис и развиваться в текущей обстановке**
- ✓ **Для того чтобы развивать успешные деловые отношения с стратегическими партнерами и финансовыми инвесторами необходимо говорить с ними на одном языке**

# Объединяя Россию и Мировой

## ООО «Марчмонт Капитал Партнерс»

Кендрик Уайт

[k.white@marchmont.ru](mailto:k.white@marchmont.ru)

Константин Пигалов

[k.pigalov@marchmont.ru](mailto:k.pigalov@marchmont.ru)

Елена Довгаль

[e.dovgal@marchmont.ru](mailto:e.dovgal@marchmont.ru)

Пл. Театральная 5/6, Н.Новгород,

603003, Россия

Тел: +7 (831) 419 45 65

Факс: +7 (831) 419 50 11

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

[www.MarchmontNews.ru](http://www.MarchmontNews.ru)

## Новосибирск, представитель

Сергей Плисак

Тел: +7 913 920 99 92

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

## Челябинск, представитель

Дмитрий Морозов

Тел: +7 (912) 801 2773

Факс: +7 (351) 771 7179

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

## Рынок

## Тулса, представитель

Николай Вадулин

Тел: +7 913 809 09 39

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

## Екатеринбург, представитель

Радик Ахметшин

Тел: +7 912 247 31 43

Алексей Мосягин

Тел: +7 912 245 63 97

E-mail: [consulting@marchmont.ru](mailto:consulting@marchmont.ru)

“Solid principles  
have always guided  
our business  
strategy”

“Joseph Nelson White  
(1860-1939)

“Marchmont”  
White family  
estate,  
Built in 1890