



Тюмень

Февраль 2007



Информация о докладчике



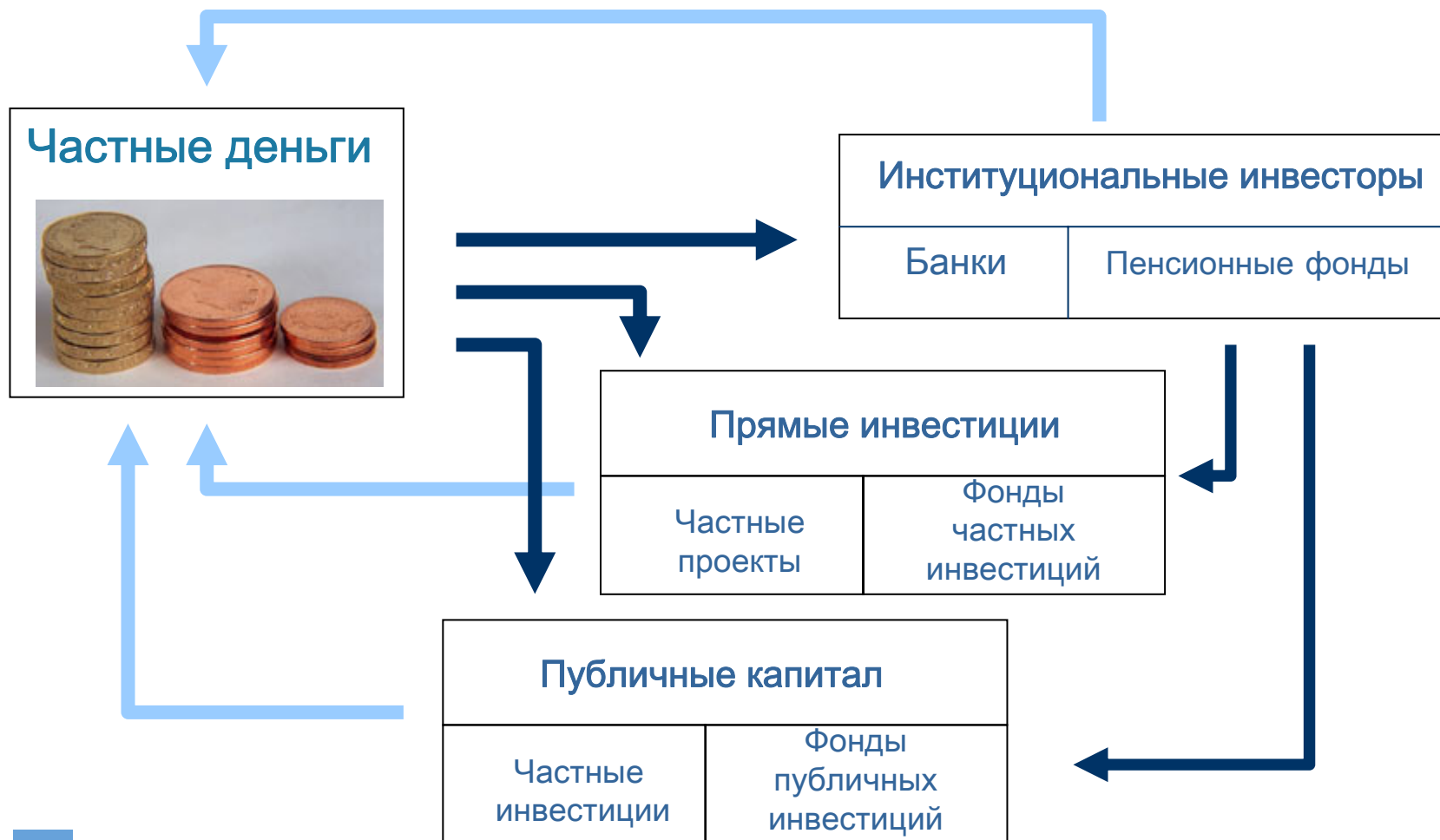
Глеб Давидюк, партнер

- ❑ Присоединился к команде Mint Capital в апреле 2005 г.
- ❑ Управляющий директор Alfa Capital Partners, с 2003 г.
- ❑ С 2002 по 2003 гг. – Управляющий директор Alfa Capital. Отвечал за мониторинг банковского портфеля Alfa Capital и организацию «выходов» из компаний.
- ❑ С 2000 по 2002 гг. – Вице-президент «Альфа-Банка». Отвечал за сделки в области прямых инвестиций. В течение года возглавлял региональный Инвестиционный департамент «Альфа-Банка» в Екатеринбурге. Круг обязанностей – мониторинг инвестиционных возможностей в уральском регионе.
- ❑ С 1998 по 2000 гг. – Инвестиционный менеджер в Quadriga Capital Russia (фонд прямых инвестиций ЕБРР). Работал в Ярославле, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Иваново и Владимире.
- ❑ Начал карьеру в сфере прямых инвестиций в 1996 г. в качестве инвестиционного менеджера в инвестиционном подразделении немецкого банка Deutsche Handelsbank.
- ❑ Окончил Ярославский государственный университет, защитив кандидатскую диссертацию в области экономики и финансов; имеет степень бакалавра Ивановского государственного энергетического университета. В 2002 г. прошел обучение в рамках Institute Advanced Course в Европейской ассоциации прямого и венчурного инвестирования.





Цикл движения денег





Индустрия прямых инвестиций (ПИ)



Немного истории . . .

...1999



*«Мам! Не, я не миллиардер!
Миллиард – это как тысяча
миллионов. А я стою сто
миллионов. А сто миллионов – это
только сто миллионов».*

2001



*«Я хочу назад свой мыльный
пузырь».*

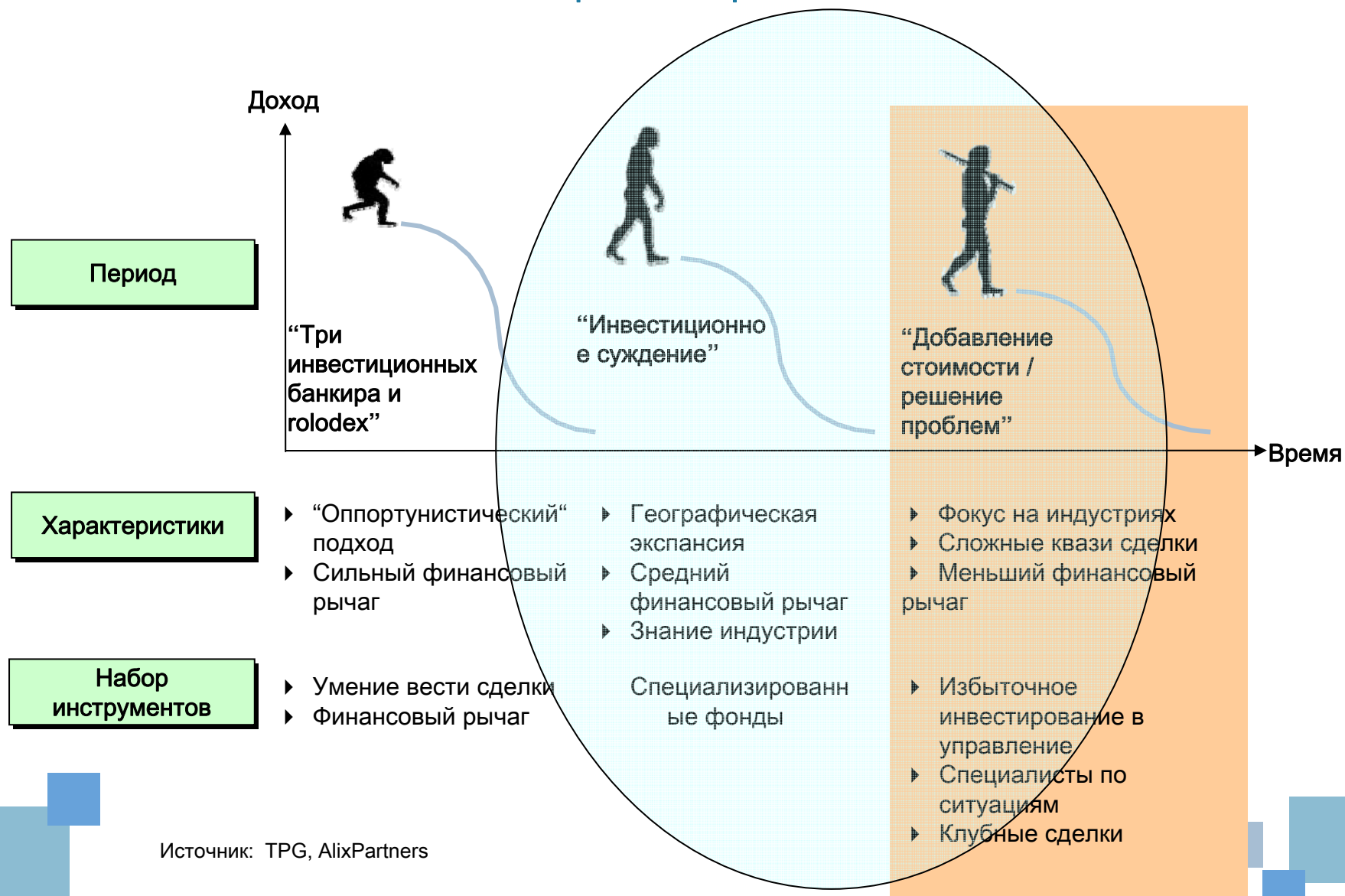
2003 ...



*Эра возвращения осторожного
ОПТИМИЗМА.*



Мировая тенденция в ПИ: Зрелость, Усложнение, Специализация



Источник: TPG, AlixPartners



Ключ к успеху для фонда ПИ в России?





Среди прочих, есть 3 ключевых фактора успеха...



ЛЮДИ



ЛЮДИ



*«Нет, с компьютерами все в порядке.
Это мы сникли».*

ЛЮДИ



*«Работать всегда надо хорошо, не важно – какая она и
что ты сам из себя представляешь».*

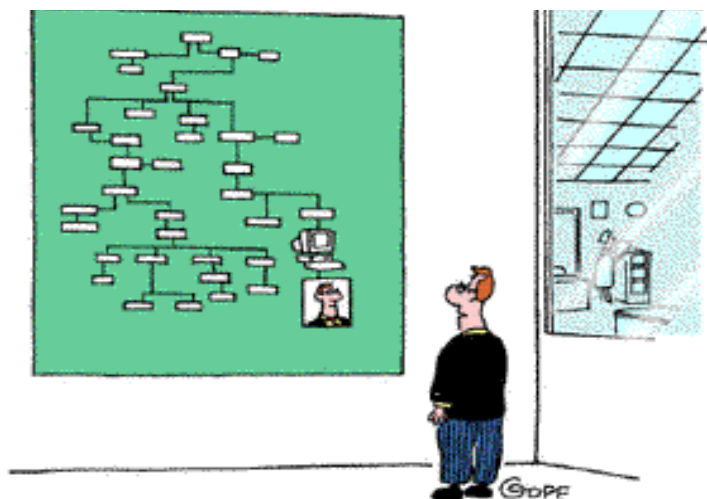




Простая и понятная организационная структура



Инвестиционные банки и консалтинговые компании



«Черт возьми! Как получилось, что я теперь отчитываюсь перед собственным компьютером?!».

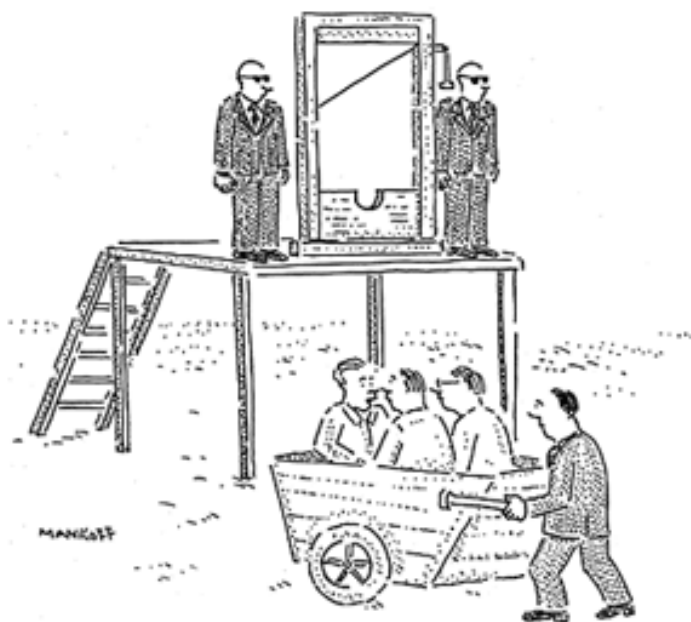
Структура фондов прямых инвестиций

- ❑ Партнеры / Профессионалы высшего звена
- ❑ Инвестиционные менеджеры / Профессионалы среднего звена
- ❑ Стажеры





Эффективная мотивация сотрудников



«Не знаю, как вы, ребята, а я лично не доволен своим выходным пособием».

Компенсационный пакет в фондах прямых инвестиций:

Денежные выплаты

Выше, чем в «Большой четверке», но меньше, чем в инвестиционных банках

Бонусы

Меньше зависят от годовых результатов работы компании

Вознаграждение

Вознаграждения партнерам при успешных «выходах» платятся в России раньше, чем на Западе





«Мы тоже все так считаем, г-жа Беквич. Более того, мы и выглядим как настоящие американцы».

Сочетание российского и международного опыта – ключевое преимущество

❑ Русский язык и российский опыт

*Вся команда русскоговорящая,
партнеры-экспаты имеют большой опыт
работы в России*

❑ Международный опыт

*Международная команда с обширной
сетью контактов и хорошей репутацией -
факторы успеха фонда*

Происхождение капитала и компетенция команды – ключевые двигатели стратегии



«А эти почему?»

Фонды и команды ПИ:

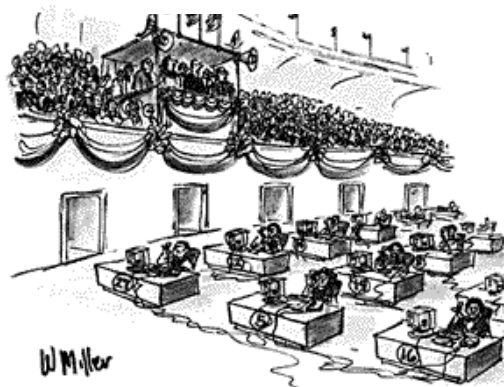
- ❑ *Движимы духом предпринимательства*
- ❑ *Используют российское / западное know-how, задействуют свои контакты*
- ❑ *В основном работают на средства международных частных и институциональных инвесторов*
- ❑ *Низкие ожидаемые риски / более высокие входные коэффициенты оценки компаний*



«Никому не двигаться! Это слияние».

Команды венчурных фондов:

- ❑ *Движимы духом венчурного предпринимательства*
- ❑ *Используют российское и западное know-how*
- ❑ *Готовят компании к продаже на западных венчурных рынках / продаж западным стратегам, выходящим в Россию*
- ❑ *Очень высокие риски и ожидания доходности*



«Дамы и господа, прошу запускать свои компании».

Анти-кризисные команды:

- ❑ *Имеют отраслевую специализацию, должны обладать know how*
- ❑ *Игроки рынка слияний и консолидации*
- ❑ *В основном работают на деньги российских частных инвесторов*
- ❑ *Самые низкие коэффициенты оценки / средние риски, зависящие от конкретного know how*



Почему это работает?



- ❑ Люди создают успешные бизнесы, но не стратегии или финансовые модели. Набирайте правильных людей!

Разумное сочетание риска и ожидаемой доходности
– ключевые факторы





Прогнозирование и ожидания

Проводится много исследований того, как люди умеют прогнозировать. Профессионалы особенно уверены в своих прогнозах. Пример:

Вопрос: Какова вероятность, что ваш бизнес будет существовать следующие 5 лет?

Статистика: 80% респондентов ожидают, что шансы выше 70% (33% верят что вероятность 100%). Более того, они дают 59% гарантии существования бизнесов, в которых не имеют опыта работы.

Факт: Лишь 33% компаний действительно просуществовали еще 5 лет.

Финансы: Статистика очень похожа, 80% финансовых прогнозов завышены в сравнении с фактическими результатами.





Выводы

- ✓ Инвесторы избегают рисков и стремятся при вхождении занизить свой ожидаемый доход, чтобы его потом добиться посредством больших коэффициентов при «выходе»
- ✓ Коэффициенты оценки имеют циклический характер
- ✓ Предприниматели стараются зависить результаты операционной деятельности
- ✓ В целом, инвесторы переоценивают улучшения в операционной деятельности и существенно недооценивают активы





Суть нашей работы?





Добавление стоимости - ключевой момент



Ваша стратегия в ПИ зависит от вашего видения

Процесса Создания Стоимости

ALL RIGHTS RESERVED
<http://www.cartoonbank.com>



*«Нет, Хоскинс, ты не будешь это делать
потому, что я тебе это говорю. Ты сделаешь
это, потому что ты в это веришь сам».*



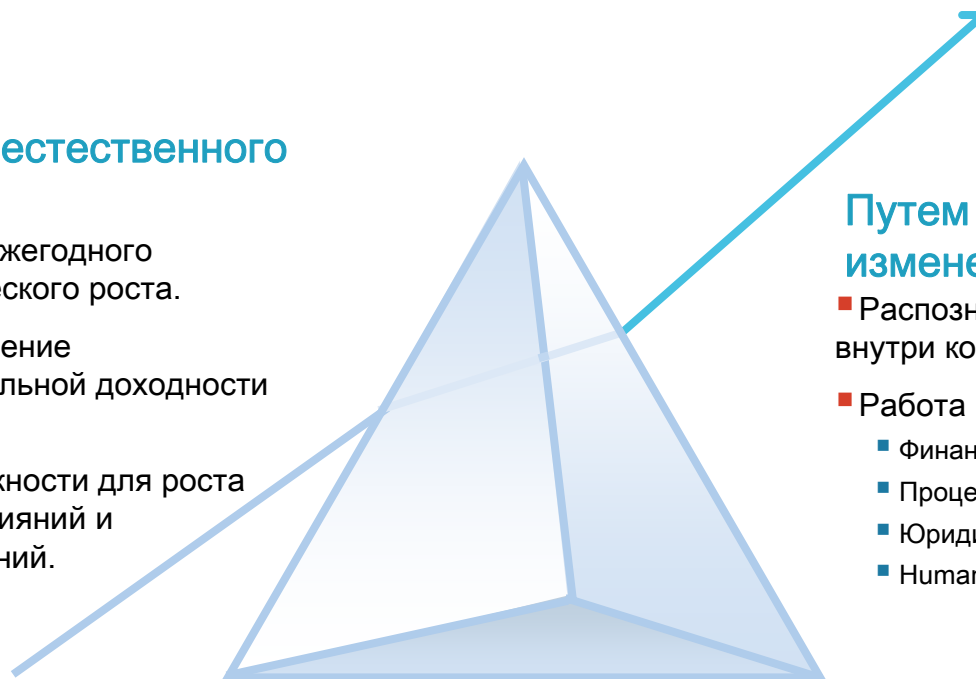


Добавление стоимости



Путем естественного роста

- >25% ежегодного органического роста.
- Сохранение маржинальной доходности бизнеса.
- Возможности для роста путем слияний и поглощений.



Путем внедрения изменений

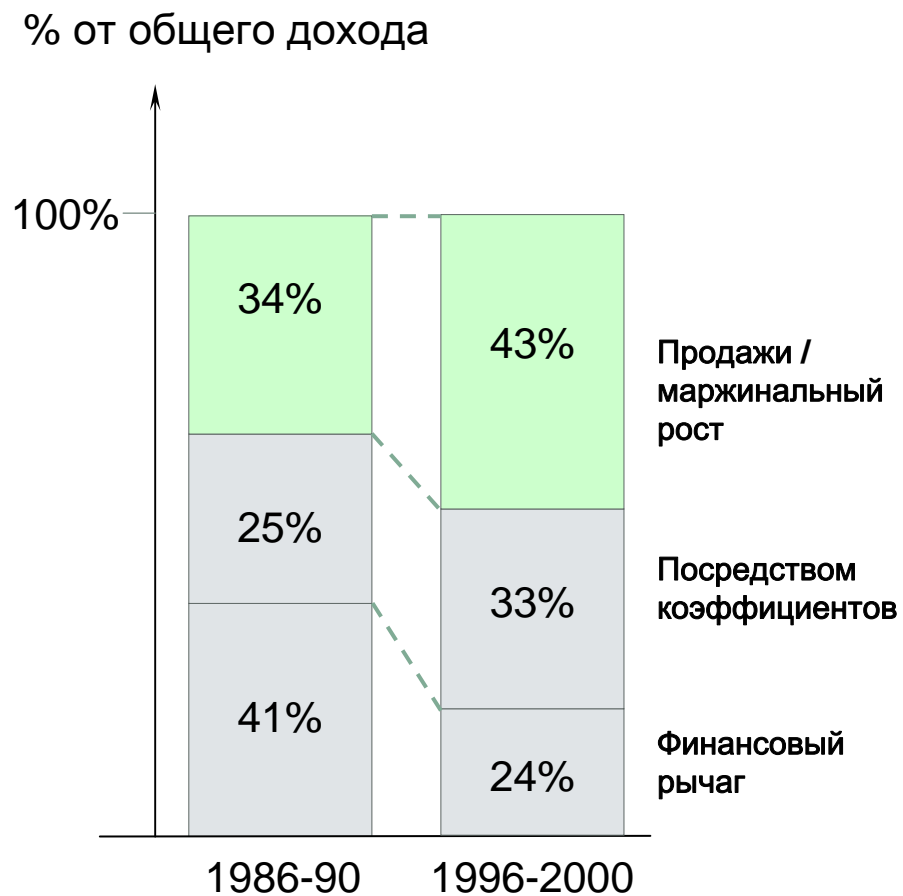
- Распознавание скрытых возможностей внутри компании.
- Работа по внедрению изменений:
 - Финансовый менеджмент.
 - Процесс принятий решений.
 - Юридическая структура.
 - Human Resources

Цель: Увеличение стоимости бизнеса достигается путем сочетания высокоэффективной операционной деятельности с лучшими стандартами корпоративного управления.





Изменение источников дохода



- Будущее развитие?
- Роль портфельного инвестора?

Источник: исследования General Partner, Asset Alternatives





Шесть правил инвестора:



1. Поставь свое кресло рядом с креслом генерального директора.
2. Фокусируйся на управленческих задачах в первую очередь.
3. Вникай в детали.
4. Концентрируйся на итоговой строке годового отчета – не старайся взять приз «Генеральный директор года».
5. Если что-то идет не так, не стой на месте, решай проблемы сразу!
6. Не забывай, для чего ты здесь, – увеличить стоимость и выйти!



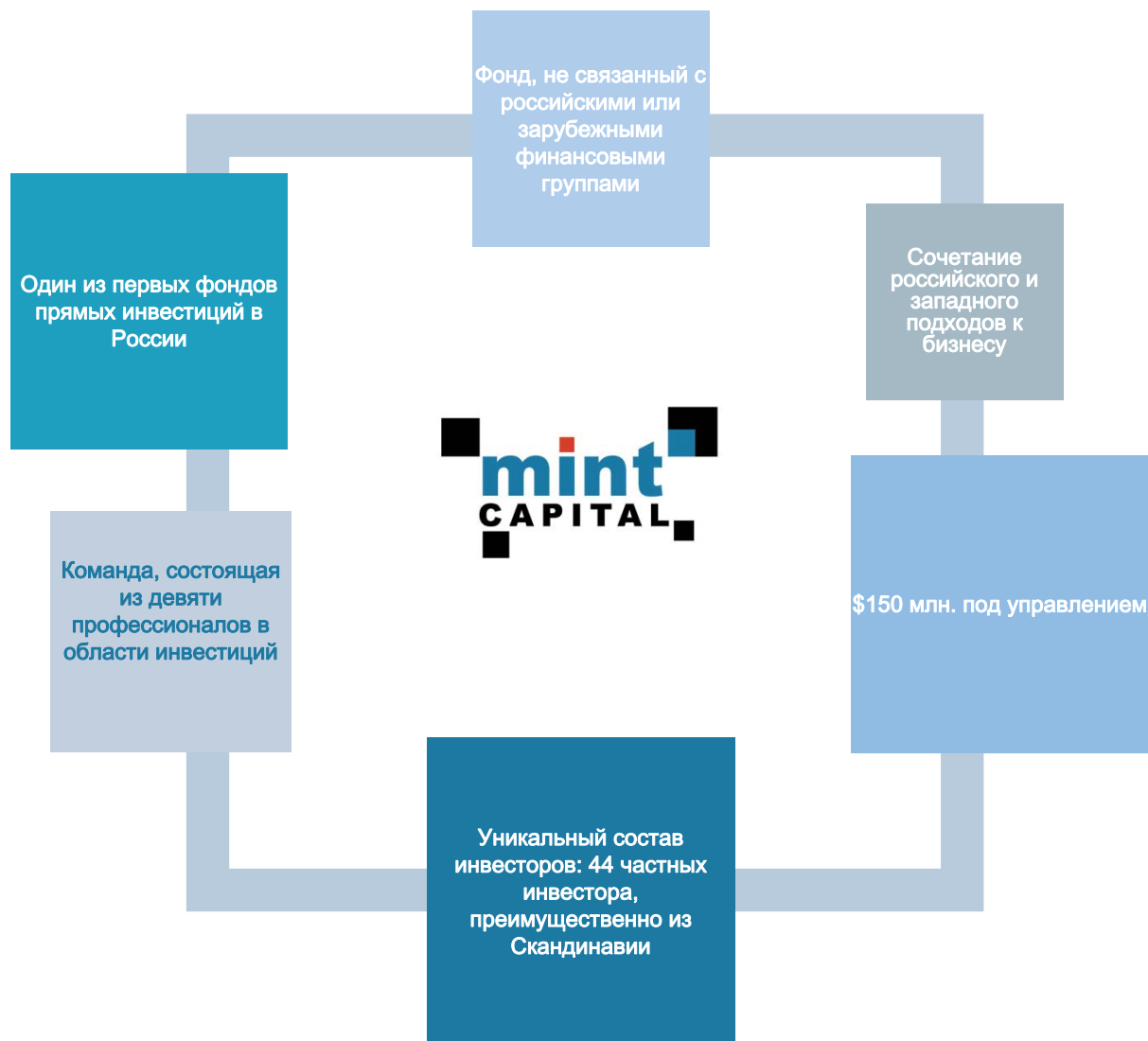


Как Mint Capital инвестирует?





Коротко о нас





Фонды Mint Capital



Mint Capital I

- Создан в 2000 году
- Под управлением: \$25 млн. от частных инвесторов
- Полностью проинвестирован в 7 компаний.
- Стратегия инвестирования: Инвестиции в миноритарные пакеты акций небольших и среднего размера компаний с годовым оборотом в диапазоне \$0-20 млн.

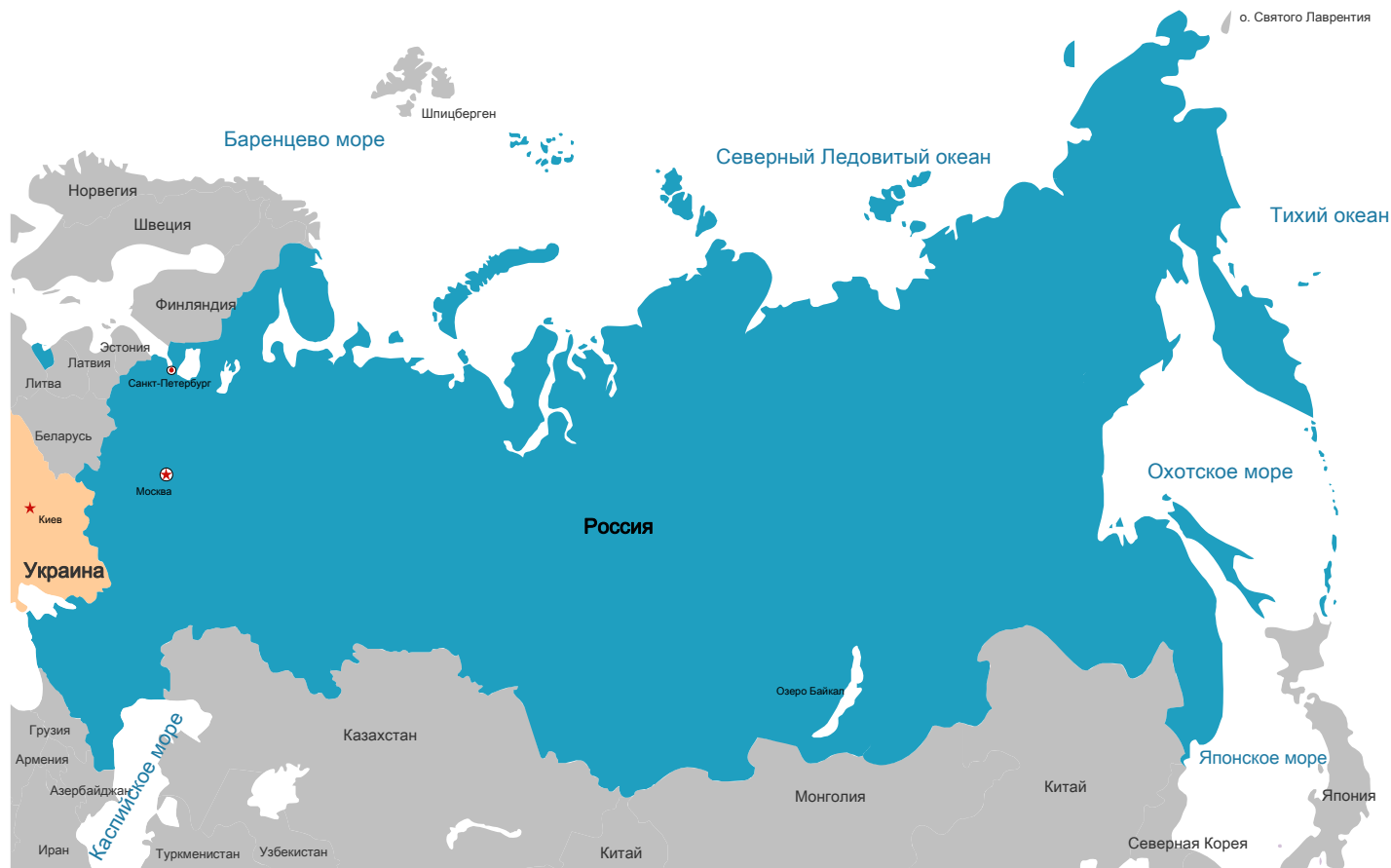
Mint Capital II

- Создан в декабре 2005 года
- Под управлением: \$130 млн. от частных инвесторов
- Стратегия на ближайшие три года:
 - 10-12 проектов
 - Две компании уже проинвестированы
 - Диапазон инвестирования - \$5-15 млн.
 - Инвестиции в блокирующие и контрольные пакеты акций компаний среднего размера с годовым оборотом \$10-100 млн.





География деятельности Mint Capital – Россия и Украина



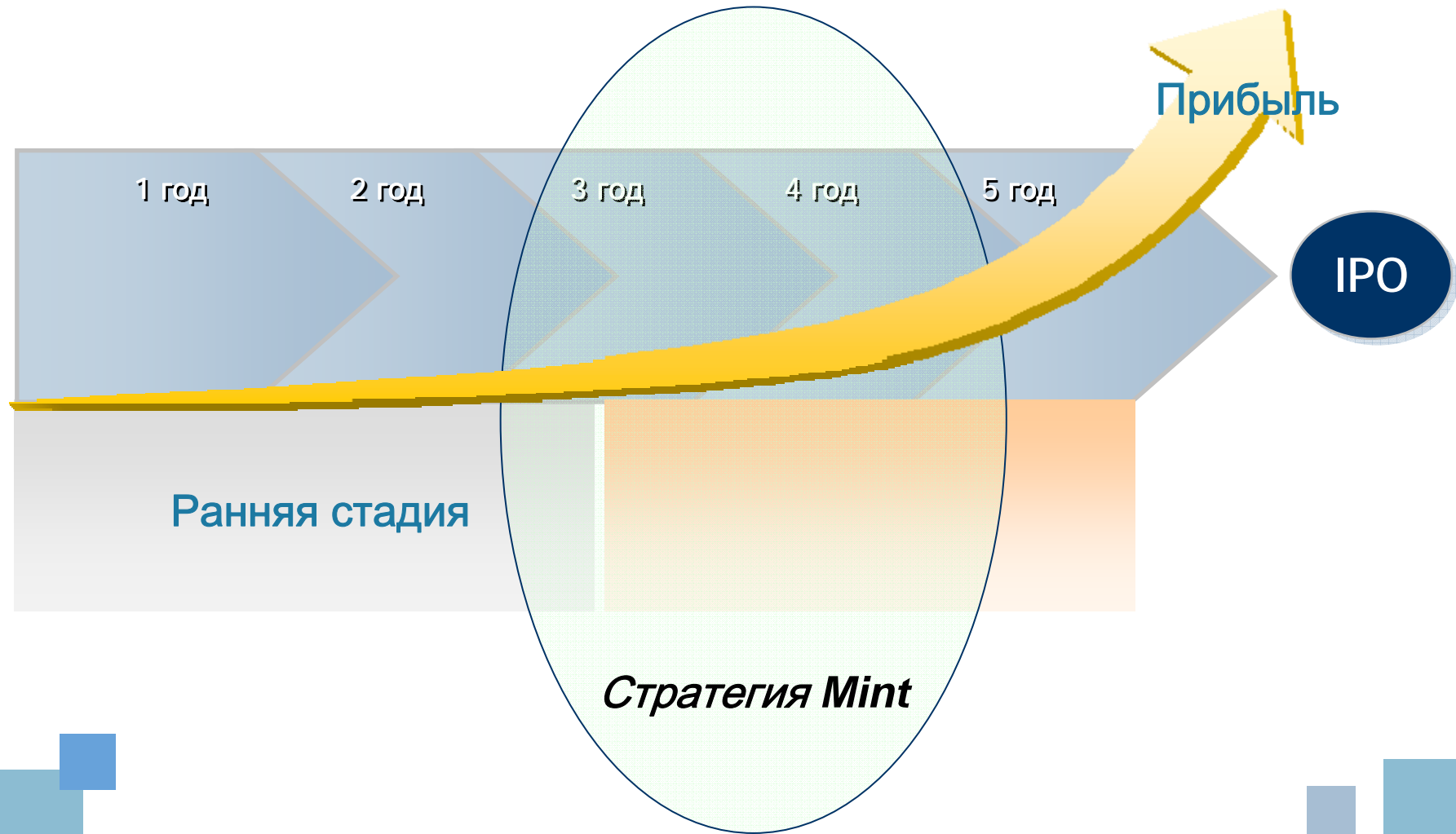
Различные способы инвестирования в скаковых



Наши объекты инвестирования



Инвестирование на стадии развития



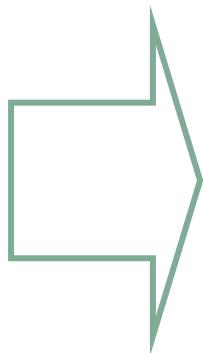


Создание стоимости – трудоемкий процесс





■ Но этот процесс щедро вознаграждается!



Все акционеры могут получить прибыль от дивидендов и продажи своих долей в тоже время, что и выход инвестора





Россия, 119992, Москва

Ул. Тимура Фрунзе

д. 11, стр. 44-45

т +7 (495) 780 0424

ф +7 (495) 780 0425

www.mintcap.ru

