



# Механизмы привлечения ИНВЕСТИЦИЙ

Минск 2010



Белорусская инвестиционная  
среда

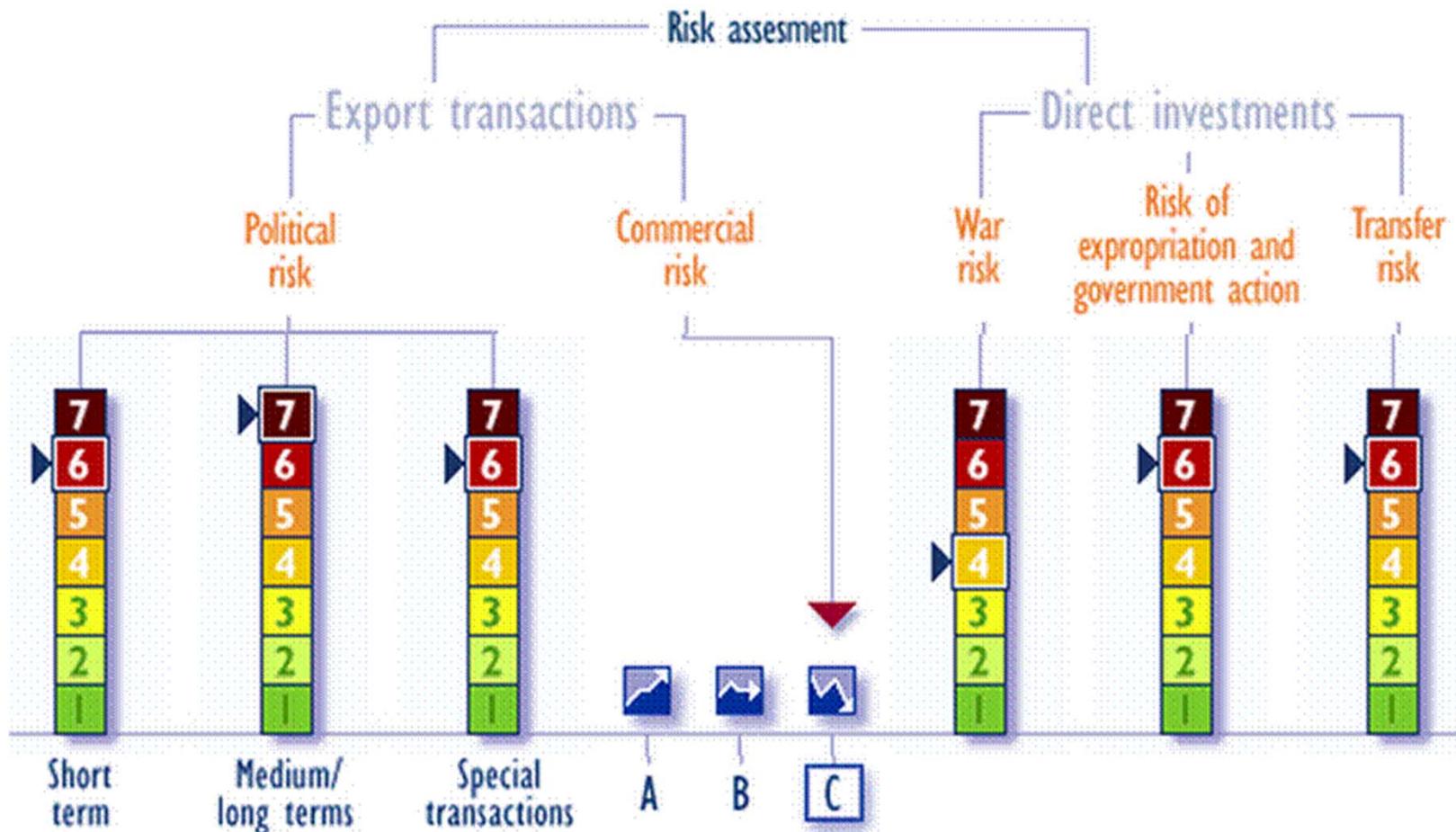
# Рейтинг Doing business

OPIC RANKINGS	DB 2011 Rank	DB 2010 Rank	Change in Rank
Starting a Business	7	8	1
Dealing with Construction Permits	44	54	10
Registering Property	6	9	3
Getting Credit	89	109	20
Protecting Investors	109	108	-1
Paying Taxes	183	183	No change
Trading Across Borders	128	129	1
Enforcing Contracts	12	12	No change
Closing a Business	93	75	-18

# Рейтинг коррумпции



# Оценка инвестиционного риска



# Кредитный рейтинг

---

Служба кредитных рейтингов Standard & Poor's сообщила о присвоении долгосрочного рейтинга приоритетного необеспеченного долга «B+» запланированному выпуску долговых обязательств, номинированному в долларах США, который будет размещен Правительством Республики Беларусь (рейтинг по обязательствам в иностранной валюте: B+/Негативный/B; рейтинг по обязательствам в национальной валюте: BB/Негативный/B). Объем и процентная ставка, а также другие особенности выпуска еще не определены.

Одновременно Standard & Poor's присвоило планируемому выпуску облигаций рейтинг ожидаемого уровня возмещения долга после дефолта «4». Это соответствует нашей политике оценки вероятного уровня возврата основной суммы долга в случае реструктуризации долгового обязательства или дефолта эмитента, имеющего кредитный рейтинг спекулятивной категории. Рейтинг ожидаемого уровня возмещения долга «4» отражает наши ожидания того, что возмещение долга в случае дефолта составит 30-50%.

# Что про Беларусь Знают?

---





# Хотят ли в Беларусь инвестировать?

---



# Беларусь испытывает острый недостаток FDI

---

Валовой объем поступивших прямых иностранных инвестиций в экономику страны за первую половину 2010 составил 1,275 млрд долларов (5,4% от ВВП)

**Эта цифра критически мала для нормального развития экономики!!!**



Источники инвестиций

# Основные источники FDI

## ЗАЙМЫ

Bonds

ExImBank

Глобальные инвесторы

PE и VC funds

“Sustainable” инвесторы

## ПИ

IPO

ИП

# Виды инвесторов

Стратегические  
инвесторы



Финансовые  
инвесторы



«Sustainable»  
инвесторы



## «ИНВЕСТИЦИИ +»

### Цели привлечения:

- Новые идеи, технологии, большой опыт в Вашей отрасли.
- «Глубокий карман»
- Инвесторы, для которых возврат на инвестиции в краткосрочной перспективе – не первоочередная задача
- Инвесторы с долгосрочными планами инвестирования и развития
- Новые стандарты управления



# Финансовый инвестор (private equity, IB)

---

## «ПРОДАВЦЫ ДЕНЕГ»

### Цели привлечения:

- «Длинные деньги» на стратегические программы развития
- Финансирование без залога даже в случае значительной долговой нагрузки
- Повышение уровня доверия и рост репутации на финансовых рынках

## «ПОЛЬЗА ЧЕЛОВЕЧЕСТВУ»

### Цели привлечения:

- Финансирования “sustainable” проектов с большими сроками окупаемости и невысокой инвестиционной направленностью:
  - Защита окружающей среды
  - Решение социальных вопросов

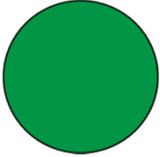
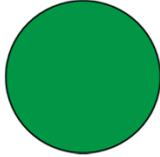
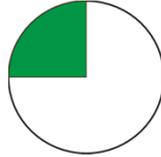
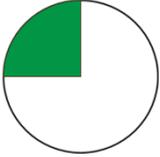
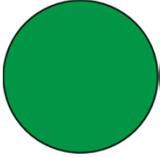
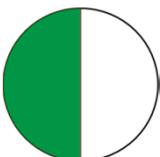
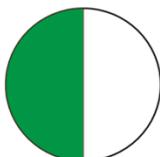
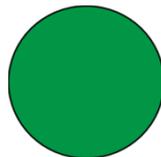


# Что инвестор хочет получить?

---

- Выполнение собственных целей.
- Участие в управлении и контроль за деятельностью
- Гарантии возврата вложенных средств и доходов на вложенные средства

# Что инвестор хочет получить?

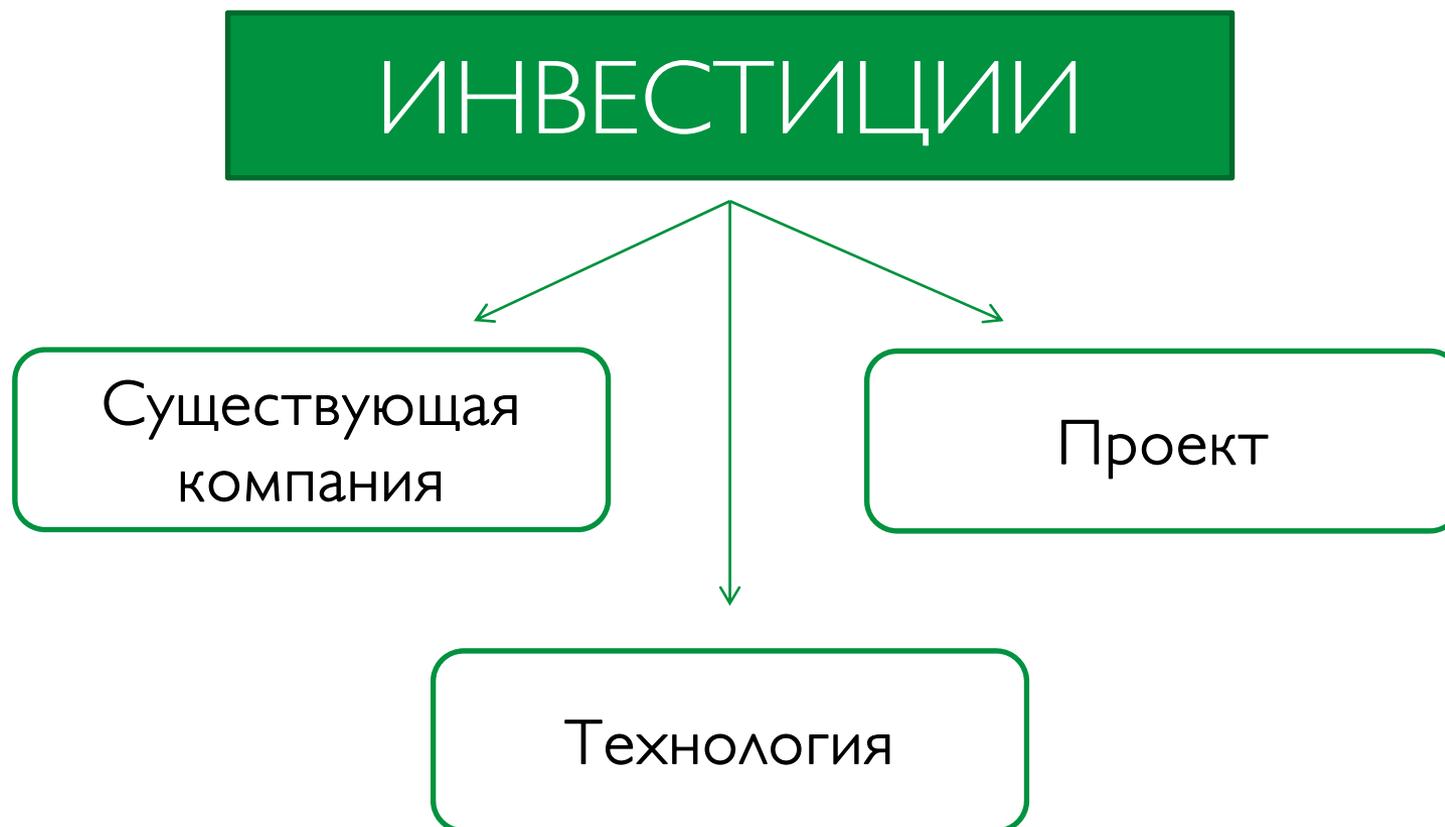
	Долгосрочное развитие	Возврат на вложенные инвестиции	Активное участие в управлении	Выполнение «глобальных» задач
Стратегический инвестор				
Финансовый инвестор				
«Зеленый» инвестор				

+ ГАРАНТИИ



# Варианты привлечения инвестиций

# Как можно привлечь иностранные инвестиции



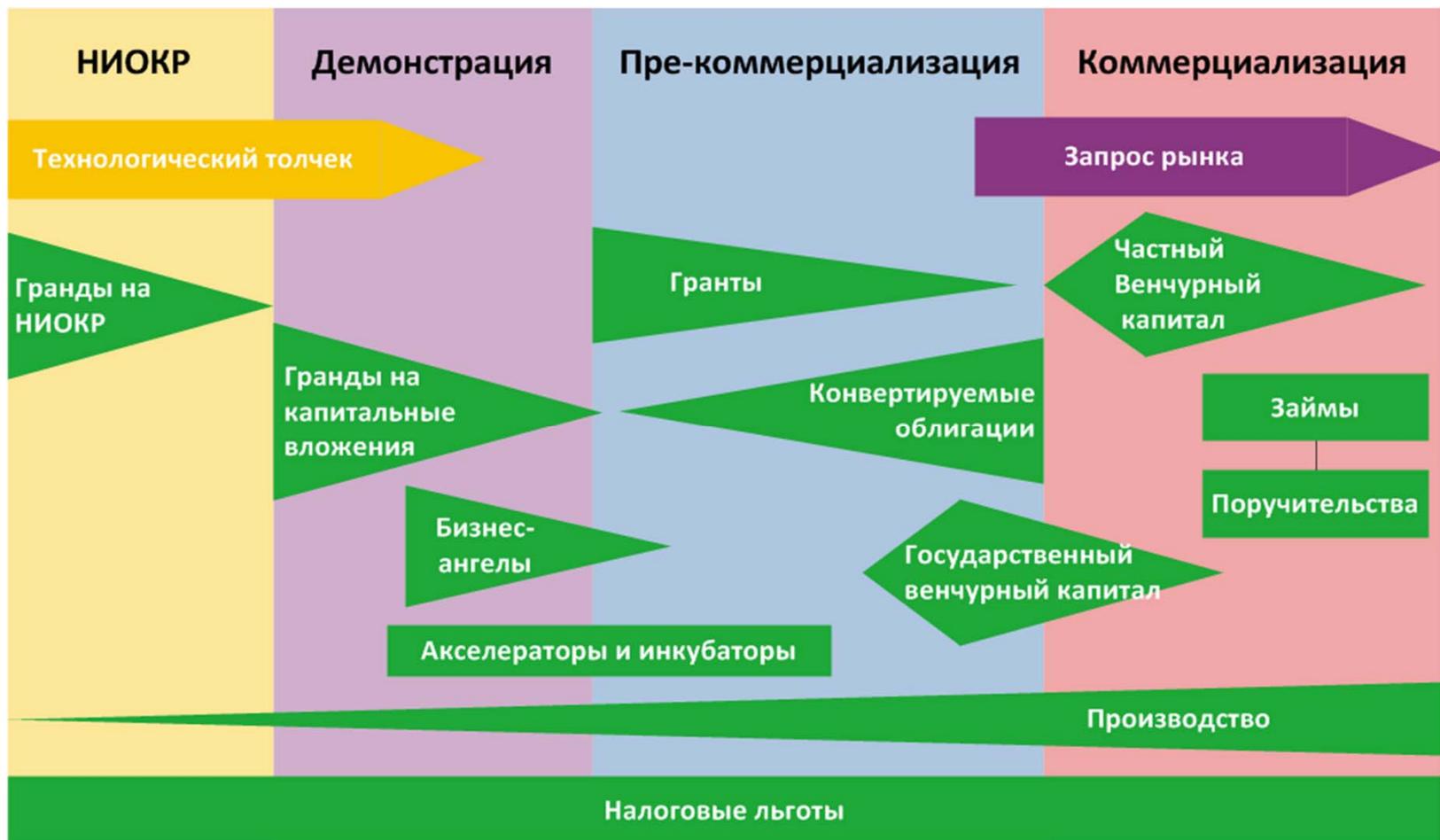
# Инвестиции в существующую компанию



# Инвестиции в проект



# Финансирование технологии





# Механизмы привлечения инвестиций

# Привлечение инвестиций в проект

---

**Проектное финансирование** - способ финансирования проектов, при котором возврат денежных средств осуществляется за счет денежного потока, генерируемого самим проектом, а **обеспечением** (залогом) обязательств по возврату средств выступает **имущество проекта**.

Суть проектного финансирования может быть выражена посредством двух его базовых характерных черт:

- ограничение регресса – финансирование базируется на активах, будущих денежных потоках и кредитных рисках самого проекта, а не компаний, владеющих активами проекта; **(Предсказуемость)**
- создание проектной компании (SPV) – средства выделяются созданному исключительно для данного проекта предприятию специального назначения, деятельность которого направлена только на осуществление проекта. **(Обособленность)**

# Механизм проектного финансирования



FSA – долгосрочный контракт на поставку топлива  
 PPA – долгосрочный контракт на поставку э/э  
 EPC – контракт на поставку и сборку оборудования  
 O&MC – долгосрочный контракт на эксплуатацию и тех. обслуживание

SA – акционерное соглашение  
 LA – кредитный договор  
 CA – договор оказания консультационных услуг  
 GA – гарантия

# Примеры реализованных и реализующихся проектов

---



# Алгоритм привлечения инвестора

---

1. Предпроектная стадия: инвестиционный анализ идеи, составление бизнес-плана и т.д.
2. Анализ рынка и составление списка потенциальных инвесторов
3. Подготовка необходимых документов и презентационных материалов
4. Ведение переговоров с потенциальными инвесторами и оценка предложений
5. Due Diligence (финансовый, налоговый, операционный и т.д.)
6. Структурирование сделки и консультации по ее заключению
7. Поддержка отношений между инвестором и компанией
8. Консультирование при выходе инвестора из компании



# Основные инвестиционные документы

# С чего начать диалог с инвестором:

---

## Инвестиционный меморандум:

### 1. Резюме компании

### 2. Бизнес-план проекта

1. Анализ рынка
2. Финансовый план/экономическая модель
3. Организационный/Производственный/План продаж

### 3. Технический проект

# На каком языке говорит инвестор

Показатель	Значение
Выручка	1 000 000
Издержки производства	600 000
Валовой доход	400 000
Коммерческие расходы	100 000
Прибыль	300 000
Налоги с прибыли (24%)	72 000
Чистая прибыль	228 000
Рентабельность продаж	22,8 %

# На каком языке говорит инвестор

Показатель	Значение
<del>Выручка</del> Revenue / Sales	1 000 000
<del>Издержки производства</del> Process costs / COGS	600 000
<del>Валовый доход</del> Gross receipt / income / revenue / earnings	400 000
<del>Коммерческие расходы</del> Distribution costs and sales force costs / operating expenses	100 000
<del>Прибыль</del> Profit / Income / Earnings / EBITDA	300 000
<del>Налоги с прибыли</del> (24%) Taxes	72 000
<del>Чистая прибыль</del> NOPLAT	228 000
<del>Рентабельность продаж</del> ROS	22,8 %



## Business plan EnterInvest

1. Executive summary
2. Company summary
3. Market analysis
4. Products & services
5. Marketing strategy
6. Production plan
7. Implementation strategy
8. Financial plan
9. Investment efficiency analysis
10. Risks of the project
11. Appendix

Business plan of the investment project

### Investment Project

#### 1. Executive summary

##### Introduction

BizComm, Inc. (Bizcomm) creates specialized customer communication products, its strength being specialized generic cards. These cards are for business-to-business communication, as well as business-to-client communication. The core product is a card a business might send to its customers to, for example, thank them for their patronage, or to remind a patient of a checkup.

##### The company

Bizcomm's mission is to provide specialized customer communication products through the mail. These products are either not available at the retail level, or are too expensive if obtained from normal commercial printers.

Bizcomm, through a series of ownership changes, has lost touch with the know-how that is needed to consistently achieve profitable response rates through mail order.

##### The Products

A general description of Bizcomm's core products would be client communication cards. Cards which, for example, an auto dealer might send to someone who had recently come into the showroom and expressed an interest in his make of car. Bizcomm could personalize the cards with the auto dealer's logo and could print any special message the dealer wanted.

##### The Market

There is a huge market in the United States for customer communication products, with plenty of profitable business to be had. Nearly 700,000 businesses have been identified as attractive in addition to those market sectors to which Bizcomm has directed its attention. Capturing market share at a profit is definitely achievable.

##### Financial path to Success

With Bizcomm's refocus on its key industries and the creation of an effective website, the company expects its profits to steadily increase. Revenues are projected to increase by almost 19% over the next three years, from ~\$800,000 to ~\$950,000. We expect net profits will increase substantially by year three. Such a large increase in profits is projected because we will be decreasing our marketing and advertising costs by a significant amount and increasing the efficiency of these activities. To implement our marketing changes and maintain sufficient cash, the company will be borrowing \$47,000 this year in a short-term loan. Our projected cash flow will increase our cash balance and allow us to leverage this asset to creating new opportunities. During this time, we do not expect any difficulties in maintaining sufficient sales to meet our costs.

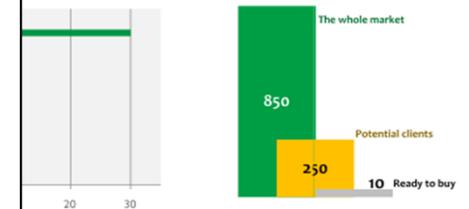
Business plan of the investment project

### Investment Project

#### Market analysis

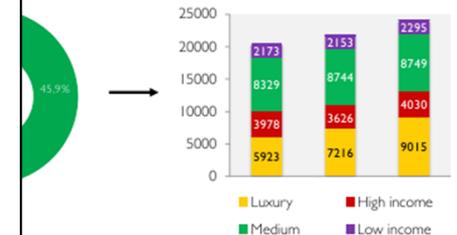
##### Market analysis summary

Customer communication products is immense. This business plan has identified over seven million potential clients who have a potential need to maintain and/or win customers. In reality, all businesses are in need of products to help them to maintain positive customer relations. Bizcomm has the products necessary for a doctor's office sending reminders to their patients, or a software company sending reminders to their clients. It is imperative for all types of businesses to remain on a personal level with their clients.



##### Market Segmentation

Customer communication products is heavily marketed in the past by Bizcomm. Some industry sectors, such as insurance and dentists, are targeted with extensive well-established catalogs, making entry by others in these industry sectors listed under the table heading 'Attractive Possibilities' are likely to offer the territory and market segmentation:



Business plan of the investment project

### 1. Macro analysis

- Macroeconomics
- PEST-analysis
- Industry transformations

### 2. Industry analysis

- Market capacity, shares etc.
- Industry trends
- Competition analysis

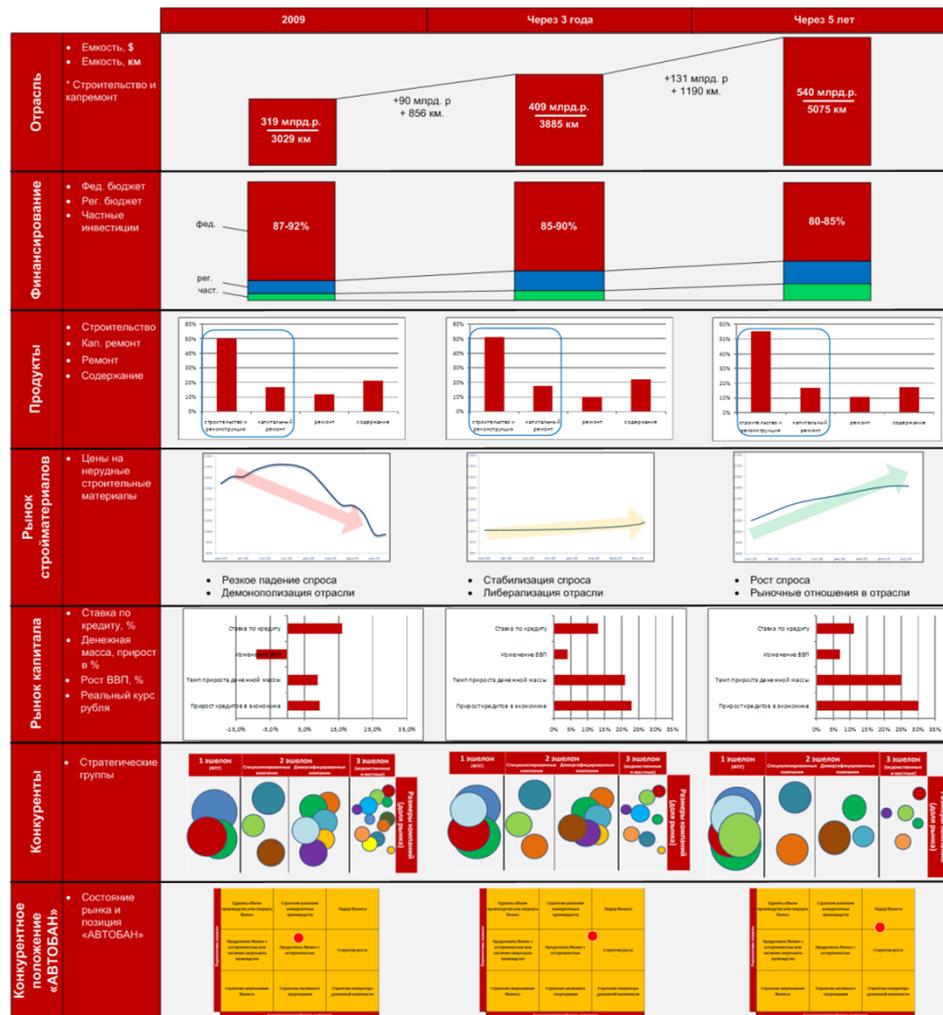
### 3. Company analysis

- SWOT-analysis
- Competitive strategy

### 4. Scenario planning

### 5. Appendix

Market analysis for the investment project



# EnterInvest – частная белорусская ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

---

## Услуги EnterInvest

- Привлечение инвестиций
- Поиск стратегического инвестора
- Инвестиционное консультирование
- Сопровождение сделок по слияниям и поглощениям

## Отличительные черты EnterInvest:

- Мы **эксперты**. Мы ведем бизнес на территории СНГ более 15 лет. Совместно с нашими партнерами мы имеем готовы реализовать любой проект «под ключ».
- Мы **партнеры** инвестора. Мы принимаем активное участие в развитии компаний, с которыми мы работаем и в которые мы инвестируем.
- Мы **принимаем риск**. Мы не просто консультанты – мы также готовы инвестировать.
- Мы **мыслим глобально**. EnterInvest имеет реальный опыт сотрудничества с международными организациями во многих странах.
- У нас **широкая сеть партнеров**, которая позволяет нам управлять масштабными инвестиционными проектами на всех стадиях реализации.
- Мы **действуем быстро**. Наша команда единомышленников небольшая, сплоченная и разносторонняя в своем опыте и компетенциях.

# Контактная информация

---

Семен Злобич

Партнер EnterInvest

Website: [enter-invest.by](http://enter-invest.by)

E-mail: [info@enter-invest.com](mailto:info@enter-invest.com)

Телефон: +375 17 266 95 04



Thank you for your attention

[www.enter-invest.com](http://www.enter-invest.com)