



Российский M&A конгресс

ГК «Роснанотех» - соинвестирование в нанотехнологические проекты

Секция «Активность государства: вынужденная мера или рыночная позиция»
Кожевников Кирилл, ст. инвест. менеджер ГК «Роснанотех»

Marriott Moscow Grand Hotel
18 ноября 2010 г.

Содержание

О Российской корпорации нанотехнологий	3
ГК «Роснанотех» на рынке M&A	6
Примеры сделок	7
Резюме	9
Контактная информация	10

Государственная корпорация «Роснано»

1

Корпорация основана в 2007 году как фонд прямых инвестиций в коммерческие, инфраструктурные и образовательные проекты

2

Более \$10 млрд. под управлением (источники: взнос Правительства РФ и денежные средства с финансового рынка)

3

Более 2000 поступивших заявок, включая 94 утвержденных к финансированию проекта, из которых 34 проекта уже финансируются

4

8 инвестиционных команд, внутренний департамент технической экспертизы, юридический и корпоративный департаменты

5

- Миноритарная доля (до 50% в УК)
- Размер инвестиций от \$30 до \$250 млн. в один проект
- Инвестирование до 50% от требуемого объема денежных средств

Smart-money Investments

Гибкая инвестиционная политика

- Инвестиции в акционерный капитал
- Предоставление займов
- Предоставление финансовых гарантий
- Лизинговые схемы

Формирование и стимулирование спроса

- Партнеры РОСНАНО (Лидеры рынка)
- Проекты РОСНАНО (~100)
- Федеральный и региональные бюджеты

Административная поддержка

- Преодоление административных барьеров
- Региональная поддержка / использования всех региональных преференций
- Актуализация технических регламентов

Развитие компании

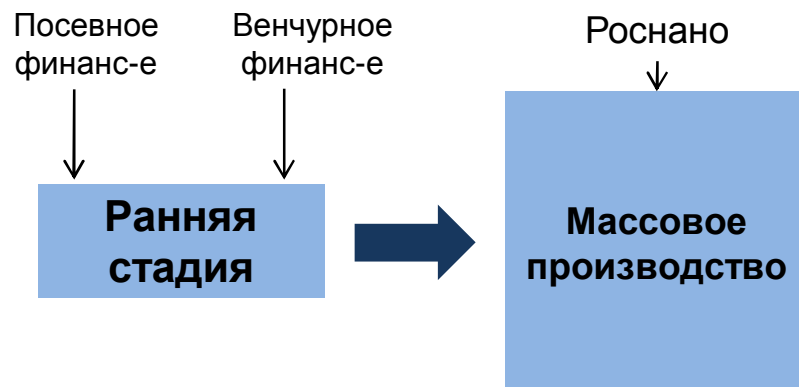
- Образовательные программы
- Сертификация
- Стандарты корпоративного управления

Проекты

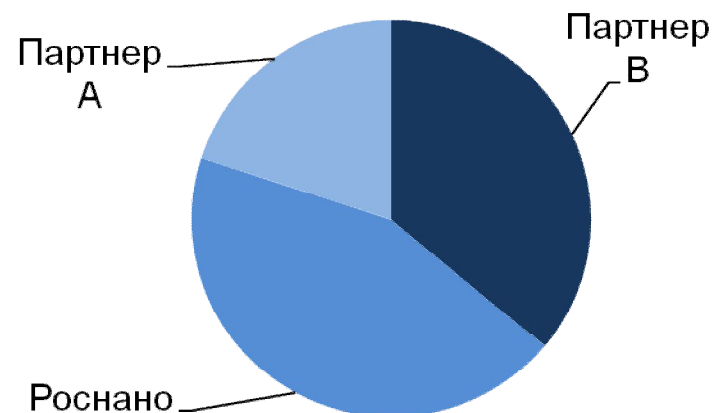
Рост
стоимости
компании

Варианты участия РОСНАНО в проектных компаниях

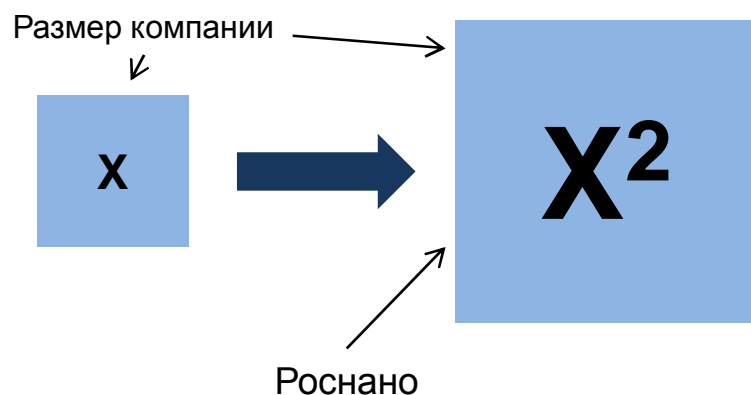
Финансирование на ранней стадии



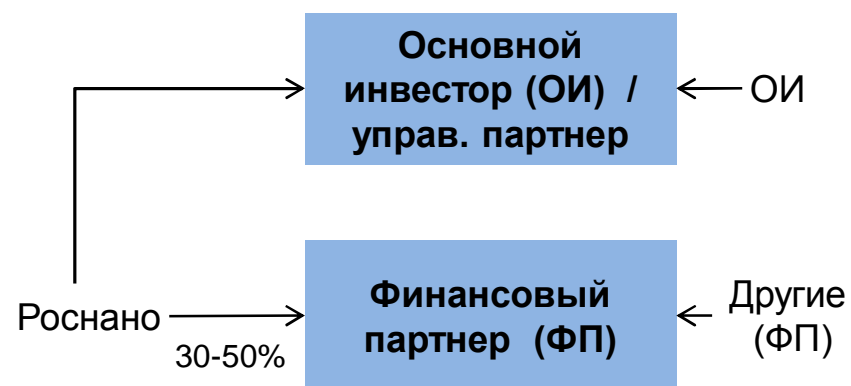
Создание нового производства



Увеличение финансирования = рост стоимости компании



Удобный фонд-партнер



РОСНАНО на рынке слияний/приобретений

- В целом по портфелю Роснано сделки с частичной покупкой существующих акций составляют не менее 10%
- Количество и объем сделок M&A для Роснано в ближайшие 3-5 лет будет только расти – мы ожидаем, что не менее половины проектов можно будет отнести к сделкам приобретения
- Первые выходы Роснано из инвестиций могут состояться уже в 2011-2012 году

Примеры сделок (1/2)

Закрытые (публичные) сделки – «Галилео Нанотех», май 2009 г.

- Совместное предприятие Роснано и Galileo Vacuum Systems spa (Италия) в России
- СП – собственник существующих производственных мощностей в России, Италии и Сербии, а также собственник итальянских технологий и ноу-хау
- Общий бюджет проекта – 43 млн. евро, включая 21 млн. евро инвестиций РОСНАНО
- Продукция проекта: RFID-метки, металлизированная пленка и бумага для производства упаковки, оборудование для металлизации рулонных материалов
- Консультанты:
 - Консультант по продаже (со стороны заявителя) – NH Capital
 - Юридический консультант – DLA Piper
 - Финансовый консультант – Ernst&Young
 - А также консультанты по патентному праву, технологии, технические аудиторы, и др.
- Пресс-релиз - <http://www.rusnano.com/Post.aspx/Show/18260>

Примеры сделок (2/2)

Сделки из текущего портфеля проектов (подробная информация – конфиденциальна)

- Финская компания по производству батарей и аккумуляторов, пилотный завод
 - Выкуп существующих (выход частных венчурных инвесторов) и покупка новых акций (расширение пилотного производства)
 - Прицел на создание крупного производства батарей и аккумуляторов в России в перспективе 3 лет, как дочернего предприятия финской компании
-
- Немецкая компания по производству спец.покрытий
 - География продаж – Европа, Россия, Индия и Китай
 - Покупка новых акций (расширение производства) с дальнейшим выкупом полной эксклюзивной лицензии по схеме earn-out с частичным выходом немецкого фонда прямых инвестиций и частных инвесторов

Резюме

- Роснано уже является активным игроком на рынке слияний/приобретений
- Активность Роснано будет возрастать в существенной степени в ближайшие 2-3 года в связи с расширением своего инвестиционного мандата:
 - возможность покупки существующих акций
 - расширение географии холдинговых компаний
- ...а также с началом периода первых выходов из проектов (2011-2012 гг.)

Контактная информация

Кондрашов Александр Сергеевич
Управляющий директор

E: Alexander.Kondrashov@rusnano.com

T: +7 (495) 988-53-88

M: +7 (985) 729-98-64



Кожевников Кирилл Станиславович
Старший инвестиционный менеджер

E: kirill.kozhevnikov@rusnano.com

T: +7 (495) 988-53-88

M: +7 (916) 692-34-22



Спасибо за внимание!