

Case-studies:

1. Опыт российских инвесторов в Украине
2. Опыт российских инвесторов в Беларуси
3. Статистика: М&А с участием российских компаний в Украине и в Беларуси

1. Опыт российских инвесторов в Украине

- | | |
|--|---|
| 1.1. Особенности и тенденции рынка M&A в Украине в 2008-2010 | 4 |
| 1.2. Сделки M&A в Украине с участием российских компаний | 8 |

2. Опыт российских инвесторов в Беларуси

- | | |
|---|----|
| 2.1. Особенности и тенденции рынка M&A в Беларуси | 16 |
|---|----|

3. Статистика: M&A с участием российских компаний в Украине и в Беларуси

21

1. Опыт российских инвесторов в Украине

1.1. Особенности и тенденции рынка М&А в Украине в 2008-2010

2008 год (первые три квартала – т.н. докризисный период) и ранее

Тенденция №1. “Рост рынка М&А. Три отрасли двигают рынок М&А”:

- Финансовый сектор: покупатели (в основном иностранные банки и страховые компании) переплачивают за компании-цели с целью занятия доли рынка и в надежде на будущий рост
- Металлургия: знаковой является сделка в 2007 году – местная Приват групп продала металлургические активы (в т.ч. ГОКи) Евраз
- Пищевая промышленность: входит в тройку лидеров по количеству сделок М&А. Степень концентрации в пищевой отрасли пока значительно отстает от уровня, характерного для более развитых экономик.

Тенденция №2. “Главный драйвер М&А - рост в указанных выше трех секторах экономики на 15-30% в год”:

- Финансовый сектор: потребительское кредитование (авто, недвижимость).
- Металлургия: рост экспорт, рост цен на металл в мире.
- Пищевая промышленность: рост доходов населения.

1.1. Особенности и тенденции рынка М&А в Украине в 2008-2010 (2)

2008 год (четвертый квартал) - 2009 год

Тенденция №1. “Застой рынка М&А”:

- Неуверенность компаний в будущем и возможности быстрого выхода из рецессии.
- Большинство предприятия пытались улучшить собственную текущую операционную ликвидность, отодвинув на второй план задачи, связанные с развитием бизнеса.
- Недоступность кредитных ресурсов для М&А: как для стратегов, так и для РЕ фондов: на фоне снизившейся прибыли многих компаний приобретение других бизнесов труднореализуемо - даже несмотря на то, что рыночная стоимость компаний-целей значительно уменьшилась.
- Расхождение в оценке стоимости бизнеса собственниками и ожиданиями инвесторов. Как следствие, выжидательная позиция обеих сторон.

Тенденция №2. “Изменился профиль покупателей”:

- В 2009 году, на наших наблюдениях – практически полное отсутствие покупателей из числа иностранных компаний. До 90% всех сделок (в количественном, так и в денежном выражении) проходит между украинскими собственниками.

1.1. Особенности и тенденции рынка М&А в Украине в 2008-2010 (3)

2010 год

Тенденция №1. Активизация на рынке М&А в Украине, подкрепленная (i) доступом к финансовым ресурсам в виде банковского кредита и активизацией РЕ фондов и (ii) собственники начали понимать что “лучше синица в руках чем журавль в небе”.

№	покупатель	продавец	дата	отрасль продавца	сумма сделки, \$ млн.	пакет акций, %
1	Кернел	Allseeds group	январь 2010	переработка масличных, торговля зерном	42	> 51%
2	Евраз, Металлоинвест	ИСД	январь 2010	производство стали	1,000	50% + 2 акции
3	BT Invest + (HCM Group & ИСК Столица)		март 2010	недвижимость и строительство	n.a.	слияние
4	Мироновский Хлебопродукт	Каневское, Продавлянс	апрель 2010	выращивание зерновых (5,000 га)	n.a.	100%
5	Euroventures (РЕ фонд)	Агроконтракт	апрель 2010	продуктовый ритейл	9	< 30%
6	Horizon Capital (РЕ фонд)	Агро-Союз	май 2010	производитель сеялок и культиваторов, свиноводство	40	< 50%
7	Horizon Capital (РЕ фонд)	Data Group	август 2010	фиксированная связь	40	30%
8	ММВБ	ПФТС	май 2010	фондовая биржа	10	50,02%
9	Мироновский Хлебопродукт	Интерагротрейд, Интерагро	июнь 2010	выращивание зерновых (9,000 га)	n.a.	100%
10	Евраз	Запорожсталь	июнь 2010	производство стали	900	48%
11	Метинвест + ММК им. Ильича		июль 2010	производство стали	n.a.	слияние
12	Agrogeneration	агрокомпания Винал	июнь 2010	выращивание зерновых (25,000 га)	n.a.	70%
13	Horizon Capital (РЕ фонд)	Витмарк-Украина	октябрь 2010	производство соков	n.a.	9.99%

В 1-м полугодии 2010 наблюдалась большая активность в агросекторе, продуктовом ритейле, FCMG, недвижимости.

Знаковыми стали мегасделки - сделки по покупке российскими компаниями лидеров украинской металлургии.

Тенденция №2. “Рынок покупателя” вместо “Рынка продавца”:

- Покупатель диктует цену → активы продаются с дисконтом в 50% и более в сравнении с докризисными значениями. Произошло смещение фокуса сделок со стратегии роста, когда сделки в основном осуществлялись иностранными компаниями для получения доступа на украинский рынок (с переплатой за долю рынка и будущий рост) на поиск и приобретение наиболее привлекательных активов, которые можно купить по выгодной цене. Акцент покупателей сместился на “чистые” активы, генерирующие стабильные денежные потоки, т.е. снизился интерес к предприятиям, требующим значительных инвестиций на модернизацию и развитие.
- Конвертация долга на акции → по нашим оценкам, реальный объем денежных средств, которые прошли через сделки М&А в 1-м полугодии 2010 г. составил около 30% от заявленных сумм.
- Рост сделок с меньшим объемом акционерного капитала → покупатели готовы ограничиться не 100% акций, а 50%+

1.1. Особенности и тенденции рынка М&А в Украине в 2008-2010 (4)

2010 год (продолжение)

Тенденция №3. “Экспансия российского капитала в Украину”.

- В связи со сменой власти в Украине (на Президентских выборах 17 Января 2010 победил Виктор Янукович) дан т.н. “зеленый свет” российским компаниям по покупке активов в Украине.
- В случае крупных сделок–политическая поддержка на уровне Правительства России, выраженная в финансировании крупнейших сделок М&А в Украине госбанками ВЭБ и ВТБ (примеры см. на следующих слайдах).
- Традиционная недооцененность, по сравнению с активами в России, украинских компаний + влияние мирового финансового кризиса → активы в Украине продаются с дисконтом в 50% и более в сравнении с докризисным периодом.
- Схожий менталитет и культура ведения бизнеса.
- Меньшая концентрация рынков в Украине, в сравнении с Россией → большие возможности для экспансии российского капитала.

Тенденция №4. “Реализация Синергий за счет Слияния”.

- Желание стать крупнее, устойчивее и более защищенным в период кризиса → активизация Слияний в 2010 г.
- Сделка Слияния, как правило, требует минимальных денежных средств, в отличие от Покупки из-за возможности использовать доли/акции Объединенной компании как средства платежа.
- Возможность реализации следующих преимуществ от Слияния:
 - доступ к рынкам капитала на более выгодных условиях;
 - консолидация денежных (и товарных) потоков в рамках одного юридического лица;
 - возможность применения налоговых оптимизаций;
 - повышение инвестиционной привлекательности Объединенной компании
 - возможность стать лидером №1 / №2 на рынке;
 - получение скидок у поставщиков из-за эффекта масштаба.

Тенденция №5. “Активизация рейдерства”.

1.2. Сделки M&A в Украине с участием российских компаний

Компания-покупатель



Компания-цель



Факторы неудачи сделки:

1. Группа ISTIL (новое название - Донецкий электрометаллургический завод, ДЭМЗ) на момент сделки включает в себя ряд производственных предприятий с годовой выручкой \$620 млн. (2007), при этом 85% выручки приходится на завод в Донецке.
2. В январе 2008 г. российский предприниматель г-н Вадим Варшавский приобрел 100% акций ISTIL (кроме завода в Донецке, в состав сделки вошли завод по производству сортового проката в Великобритании, завод по производству арматуры в США, а также два глубоководных причала в Одесском морском порту). Сумма сделки - \$700 млн.
3. Источником финансирования сделки являлся кредит от Альфа-банка.
4. Учитывая, что основной бизнес г-на Вадима Варшавского - группа компаний Эстар в России также была закредитована (сумма долга Эстара = \$1.5 млрд.), с началом мирового финансового кризиса купленный в начале 2008 г. актив в Украине был уступлен Альфа-банку (отдан в управление А1) в качестве залога по кредиту.
5. По состоянию на сегодня на ДЭМЗ назначены новые менеджеры, часть из которых связана с российской группой Мечел, которая работает с ДЭМЗ по давальческой схеме.

Дата	24.01.2008	
Сумма	\$700 млн.	
Доля	100%	
Мультипликаторы:		Финансовые показатели Компании-цели до сделки:
n.a.	Выручка	\$620 млн.
n.a.	EBITDA	n.a.
n.a.	Стоимость Активов	n.a.

1.2. Сделки M&A в Украине с участием российских компаний (2)

Компания-покупатель



Компания-цель



Факторы успеха сделки:

1. Николаевский судостроительный завод Океан был построен в 1951 году, являлся одним из крупнейших производителей торговых судов в СССР. В процессе приватизации в 2000 г. Фонд госимущества Украины продал 78% акций завода компании Holding Maatschappij Damen (Нидерланды). В 2000-2006 было построено 34 судна. В июне 2006 г. было создано СП между Damen Shipyards Group и Aker Yards (Норвегия). За период середина 2006-2007 было освоено масштабное производство танкеров-химовозов. В начале 2008 г. норвежская Aker Yards выкупила у Damen Shipyards их долю в 49,99% долю, получив 100%-й контроль над Дамен Шипярдс.
2. В Марте 2008 г. ОАО Финансовая Лизинговая Компания (FLC, входит в состав ОАО Объединенная авиастроительная корпорация) приобрела 70% акций у Aker Yards; кроме судостроительного завода в г. Николаев в состав сделки вошли две судовой верфи в Германии, а также 2 дизайн-бюро и 2 инженеринговых центра. Завод переименован в ОАО Wadan Yards Okean.
3. FLC West - это подконтрольная государству российская инвесткомпания с лизинговым портфелем около \$1.5 млрд. которая создана для инвестирования в стратегические отрасли промышленности, в т.ч. судостроение и грузоперевозки. Широкие планы российских нефте-газовых компаний по освоению месторождений нефти и газа в Арктике приводит к растущей потребности в специализированных судах: завод в Украине будет обслуживать контракты на строительство судов для российских операторов нефтегазового рынка. В результате сделки Россия закрепила за собой доминирующие позиции в украинском судостроении.

Дата	25.03.2008	
Сумма	\$450 млн.	
Доля	70%	
Мультипликаторы:		Финансовые показатели Компании-цели до сделки:
п.а.		Выручка \$100 млн.
п.а.		EBITDA \$17 млн.
п.а.		Стоимость Активов \$189 млн.

1.2. Сделки М&А в Украине с участием российских компаний (3)

Компания-покупатель



Компания-цель



Факторы успеха сделки:

1. Проминвестбанк на момент сделки: входит в ТОП-10 украинских банков по размеру активов, однако испытывает значительные проблемы с ликвидностью ввиду экономического кризиса.
2. Главная особенность Проминвестбанка: кредитование крупных промышленных предприятий Украины в сфере металлургии, машиностроения, топливно-энергетический комплекс и др.
3. Для ВЭБа сделка по покупке Проминвестбанка является стратегически важной т.к. Проминвестбанк - один из крупнейших кредиторов украинской экономики, который в т.ч. обслуживает промышленные предприятия, ориентированные на экспорт: Арселор Миттал Кривой Рог, Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича, Норд, Нефтегаз Украины, Запорожтрансформатор, НКМЗ, Черкасский автобус, Автомобильный Дом Богдан, Луаз и др.

Справочно: по состоянию на сегодня два российских госбанка ВТБ и ВЭБ по величине банковских активов в Украине занимают наибольшую долю в 6.6% (!) среди иностранных банков:

№	Банк	Активы на 01.10.2010, \$ млрд.	Доля по активам, %
1	Приватбанк	13,2	11,5%
2	Укрэксимбанк	8,7	7,6%
3	Ощадбанк	7,5	6,6%
4	Райффайзенбанк	7,1	6,2%
5	BNP Paribas	5,5	4,8%
6	UniCredit	5,4	4,8%
7	ВТБ БАНК	3,9	3,4%
8	ВЭБ	3,7	3,2%

Дата	30.12.2008	
Сумма	\$168.5 млн.	
Доля	75%	
Мультипликаторы:	Финансовые показатели Компании-цели до сделки:	
n.a.	Выручка	\$240.3 млн.
n.a.	EBITDA	\$86.3 млн.
n.a.	Стоимость Активов	\$3'206 млн.

1.2. Сделки M&A в Украине с участием российских компаний (4)

Компания-покупатель

Компания-цель

**Стратегический
инвестор из Украины**



Бизнес в сфере Негосударственного пенсионного
обеспечения в Украине:

- 1) Открытый НПФ ИФД КапиталЪ
- 2) Администратор Пенсионных фондов ИФД КапиталЪ
- 3) Компания по Управлению Активами КапиталЪ

Факторы успеха сделки:

1. На момент сделки украинское подразделение ИФД КапиталЪ в сфере негосударственного пенсионного обеспечения входит в ТОП-3 в Украине, с объемом пенсионных средств под управлением \$5 млн.
2. Акционерами ИФД КапиталЪ было принято решение о продаже украинского подразделения в сфере негосударственного пенсионного обеспечения.
3. **Советником по сделке выступил M&A бутик Capital Times. В течении пяти мес. сделка по продаже трех компаний в сфере негосударственного пенсионного обеспечения, принадлежащих российской ИФД КапиталЪ (Открытый Негосударственный Пенсионный Фонд ИФД КапиталЪ, Администратор Пенсионных фондов ИФД КапиталЪ и Компания по Управлению Активами КапиталЪ) была закрыта.**

Дата	25.11.2009		
Сумма	Не разглашается		
Доля	100% акций		
Мультипликаторы:		Финансовые показатели Компании-цели до сделки:	
n.a.		Выручка	n.a.
n.a.		EBITDA	n.a.
0.05		Активы под управлением	\$5 млн.

1.2. Сделки M&A в Украине с участием российских компаний (5)

Компания-покупатель



METALLOINVEST

Компания-цель



- 1) Алчевский меткомбинат
- 2) Днепропетровский меткомбинат
- 3) Алчевский коксохимический завод
- 4) ISD-Dunaferr (Венгрия)
- 5) ISD-Huta Chestochowa (Польша)

Производственные
активы

Факторы успеха сделки:

1. До момента сделки долги ИСД перед кредиторами (до 40 банков) = \$3.3 млрд. Т.е. продажа была самым выгодным выходом из ситуации.
2. Объединение с ИСД усилит присутствие Evraz в Украине и укрепит цепочку вертикальной интеграции для Evraz: в 2007 г. Evraz приобрела металлургический бизнес у украинской группы Приват: производители железорудного сырья (ГОК Сухая балка, 50% Южного ГОКа), а также Днепропетровский метзавод им. Петровского, Коксохимический завод Баглейкокс, Днепрококс, Днепродзержинский коксохимический завод.
3. Часть активов ИСД находится в Европе (Венгрия, Польша) что позволит снизить экспортные издержки.
4. Политический подтекст сделки:
 - ✓ Фондирование сделки осуществлял Внешэкономбанк (ВЭБ), главой набсовета которого является Владимир Путин. Т.е. ВЭБ подставил финансовое плечо частному российскому бизнесу, чтобы потом влиять на ведущий сектор экономики Украины.
 - ✓ Свою долю в 50% продал г-н Виталий Гайдук, на то время - советник премьер-министра Украины г-жи Юлии Тимошенко.
3. Практика кредитования российскими банками (ВЭБ и ВТБ) под залог корпоративных прав (в отличие от западных банков) дает преимущества стратегическим инвесторам из России.

Дата	08.01.2010		
Сумма	\$ 1'000 млн.		
Доля	50% + 2 акции		
Мультипликаторы:		Финансовые показатели Компании-цели до сделки:	
0.48		Выручка	\$4'177 млн.
18.44		EBITDA	\$108 млн.
1.07		Стоимость Активов	\$1'869 млн.

1.2. Сделки M&A в Украине с участием российских компаний (6)

Компания-покупатель



Компания-цель



Факторы успеха сделки:

1. Фондовая биржа ПФТС создана в 1996 г. и является крупнейшей фондовой биржей в Украине. На протяжении 1996 –2008 доля ПФТС на биржевом рынке Украины составляла до 95%.
2. В конце 2008 г. российская РТС создала альтернативную биржу - Украинская биржа (УБ, в настоящее время РТС принадлежит 40% акций), сделав упор на интернет-трейдинг. По результатам только первого года деятельности УБ большая часть объема торгов акциями переместилась с ПФТС на УБ (на сегодня на акции приходится 90% торгов на УБ). При этом доля ПФТС на биржевом рынке Украины уменьшилась с 95% до 65% (на момент сделки).
3. В мае 2010 ММВБ вошла в капитал ПФТС, выкупив допэмиссию акций ПФТС на сумму \$10 млн. (средства направлены в капитал биржи). ММВБ принадлежит 50.02% акций ПФТС. В планах – дальнейшее развитие ПФТС путем установки программного обеспечения MICEX и др.
4. Справочно: по состоянию на Сентябрь 2010 г. доля ПФТС на биржевом рынке Украины составляет 62%. За 10 мес. 2010 г. объем торгов на ПФТС = 48.9 млрд. грн. (\$6.2 млрд.). Для сравнения: объем торгов на УБ (40% акций принадлежит РТС) за 10 мес. 2010 г. = 17.7 млрд. (\$2.2 млрд.).

Дата	21.05.2010	
Сумма	\$ 10 млн.	
Доля	50.02% акций	
Мультипликаторы:		Финансовые показатели Компании-цели до сделки:
n.a.		Выручка n.a.
n.a.		EBITDA n.a.
n.a.		Стоимость Активов n.a.

1.2. Сделки M&A в Украине с участием российских компаний (7)

Компания-покупатель



(по неофициальной информации)

Компания-цель



- 1) Меткомбинат Запорожсталь
- 2) Запорожжкокс
- 3) Запорожский железорудный комбинат
- 4) Запорожский огнеупорный з-д
- 5) Луганский трубный з-д

- 6) Трубосталь
- 7) Ломоперерабатывающие предприятия
- 8) Обогажительная фабрика Шолоховская (Ростовская область, РФ)
- 9) Сеть трейдинговых компаний и металлобаз в СНГ и др. странах

Факторы успеха сделки:

1. У Запорожстали нет собственной сырьевой базы, поэтому себестоимость производства стали выше чем, например, у вертикально интегрированных Криворожстали и Азовстали.
2. Запорожсталь работает на мартеновских печах, стоимость модернизации (замена на доменные) ~ \$1,5-2 млрд. Сильные стороны Запорожстали: продукция хорошего качества, высокая доля экспорта.
3. Пять мес. назад (Январь 2010) Evraz приобрел ИСД (см. предыдущий слайд).
4. В конце 2007 Evraz приобрел металлургический бизнес у группы Приват (см. предыдущий слайд).
5. Политический подтекст сделки:
 - ✓ Фондирование сделки осуществлял Внешэкономбанк (ВЭБ), главой набсовета которого является Владимир Путин. Т.е. ВЭБ подставил финансовое плечо частному российскому бизнесу, чтобы потом влиять на ведущий сектор экономики Украины.
 - ✓ Практика кредитования российскими банками (ВЭБ и ВТБ) под залог корпоративных прав (в отличие от западных банков) дает преимущества стратегическим инвесторам из России.

Дата	07.06.2010	
Сумма	\$900 млн.	
Доля	48%	
Мультипликаторы:		Финансовые показатели Компании-цели до сделки:
0.69	Выручка	\$2'702 млн.
52.74	EBITDA	\$35.6 млн.
1.38	Стоимость Активов	\$1'335 млн.

2. Опыт российских инвесторов в Беларуси

2.1. Особенности и тенденции М&А в Беларуси

Становление М&А рынка в Беларуси связано с приходом российского капитала. Несмотря на закрытость и непрозрачность М&А сделок по Беларуси, именно российские компании стали первыми и являются крупнейшими инвесторами в белорусскую экономику

Энергетический сектор



Финансовый сектор



Телекоммуникации и IT сектор



Розничная торговля



FMCG



2.1. Особенности и тенденции М&А в Беларуси (2)

В сделках М&А начинает формироваться практика привлечения советников как частными, так и государственными компаниями

1. Вхождение стратегического инвестора в крупную розничную сеть «Родная сторона»

- При проведении переговоров ООО «НТС» (управляющая компания розничной сети «Родная сторона») со стратегическим инвестором в качестве советника была нанята инвестиционная компания Capital Times, что позволило быстро и эффективно завершить сделку

2. Приобретение Сбербанком белорусского БПС-Банка

- Первоначальное предложение Сбербанка РФ по приобретению БПС-Банка составило 150 млн. USD, в то время белорусское правительство оценило банк в 500 млн. USD
- Для осуществления альтернативной оценки обеими сторонами был нанят инвестиционный советник - компания Rothschild
- В результате вовлечения в переговорный процесс инвестиционного советника, была заключена сделка на сумму 300 млн. USD за 100% акций БПС-Банка

3. «Пилотная» приватизация в Беларуси

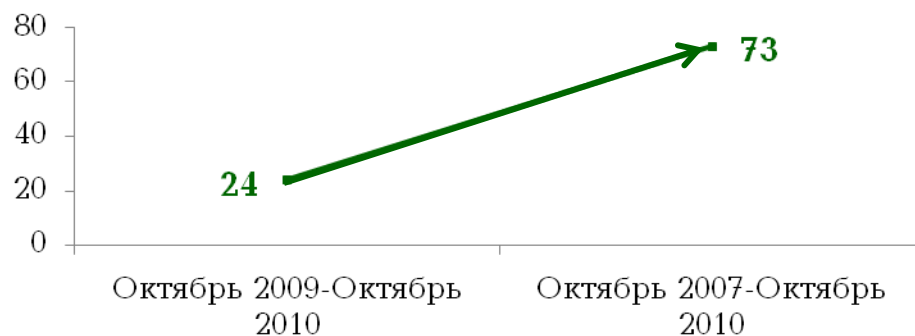
- Государством было выставлено 5 предприятий на приватизацию
- Государством были наняты 3 инвестиционных консультанта
- В связи с невыгодными по срокам условиями консультанты не смогли провести тщательную предпродажную подготовку предприятий, что привело к аннулированию аукционных торгов
- В рамках продолжения приватизации предприятий планируется повторное проведение аукционов

3. Статистика: М&А с участием российских компаний в Украине и в Беларуси

Официальная статистика заключенных сделок M&A в Украине и в Беларуси



Покупатель: компании Российской Федерации
Цель: компании Украины и Республики Беларусь



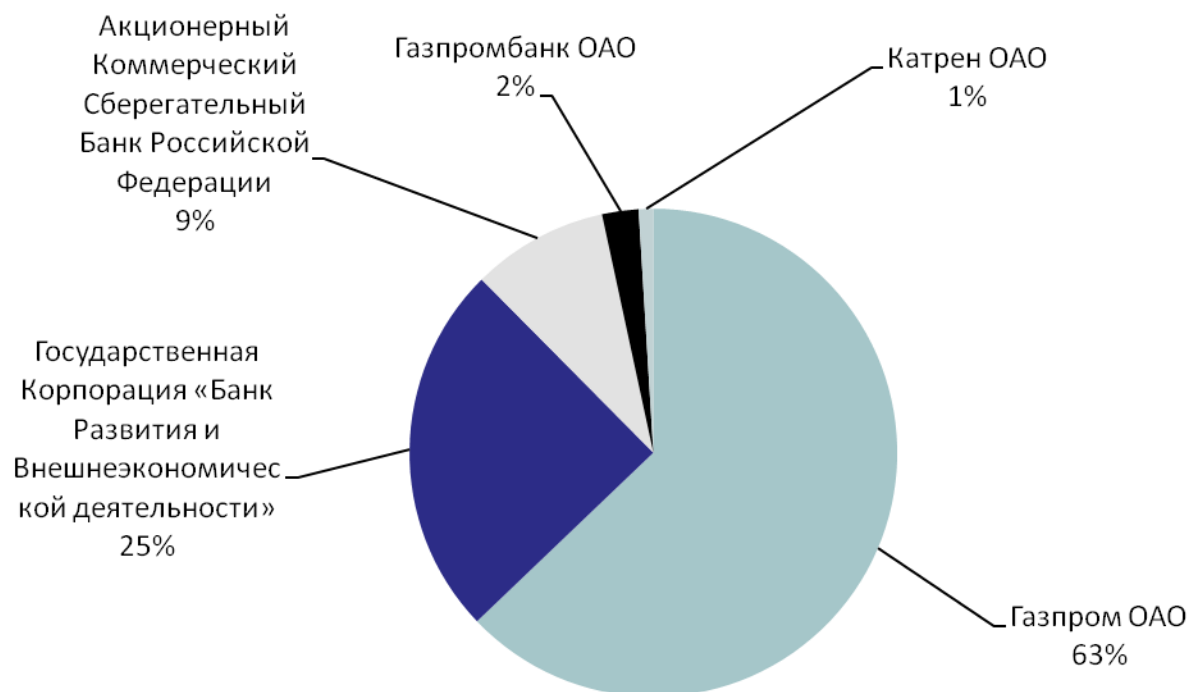
ТОП-10 Покупателей по количеству сделок за последние 3 года



Номер	Компания	Кол-во сделок	Кол-во сделок с известными объемами	Общий объем сделок, тыс. USD	Средний объем сделки, тыс. USD
1	Газпром ОАО	7	7	1,950,000	487,500
2	Государственная Корпорация «Банк Развития и Внешнеэкономической деятельности»	5	5	766, 117	255,372
3	Газпромбанк ОАО	3	3	75,000	75,000
4	Акционерный Коммерческий Сберегательный Банк РФ	3	3	280,729	280,729
5	Сибирский Берег Интернешенл ОАО	3	3	n.a.	n.a.
6	Катрен ОАО	2	2	30,000	30,000
7	Группа компаний «Связной» ЗАО	2	2	n.a.	n.a.
8	Белорусское Правительство	1	1	n.a.	n.a.
9	Коммерческий банк Петрокоммерц ОАО	1	1	n.a.	n.a.
10	Белнефтехим	1	1	n.a.	n.a.
	ВСЕГО	28	28	3,101,846	1,128,601

Источник: ZEPHYR database

ТОП-10 Покупателей по объему сделок за последние 3 года



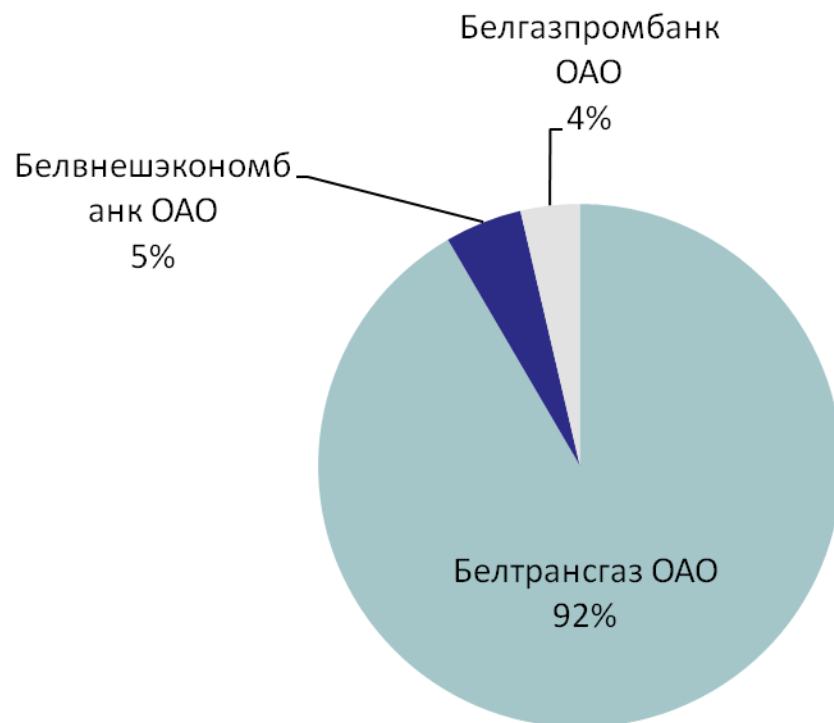
ТОП-10 Компаний-цели по количеству сделок за последние 3 года



Номер	Компания	Кол-во сделок	Кол-во сделок с известными объемами	Общий объем сделок, тыс. .	Средний объем сделки, тыс. .
1	Белвнешэкономбанк ОАО	1	1	1	1
2	Белгазпромбанк ОАО	1	1	1	1
3	Белтрансгаз ОАО	1	1	1	1
4	Донбаскабель ОАО	1	1	n. a.	n. a.
5	Линик ЗАО	1	1	n. a.	n. a.
6	Связной Бел ИООО	1	1	n. a.	n. a.
7	БелЗЕП Проектно-Изыскательский Институт ИООО	1	1	n. a.	n. a.
8	Азовзахалмаш ОАО	1	1	n. a.	n. a.
9	Сумский завод насосного та энергетического машиностроения	1	1	n. a.	n. a.
10	Торгово-производственная компания «Сибирский Берег»	1	1	n. a.	n. a.
	ВСЕГО	1	1	1	1

Источник: ZEPHYR database

ТОП-10 Компаний-цели по объему сделок за последние 3 года



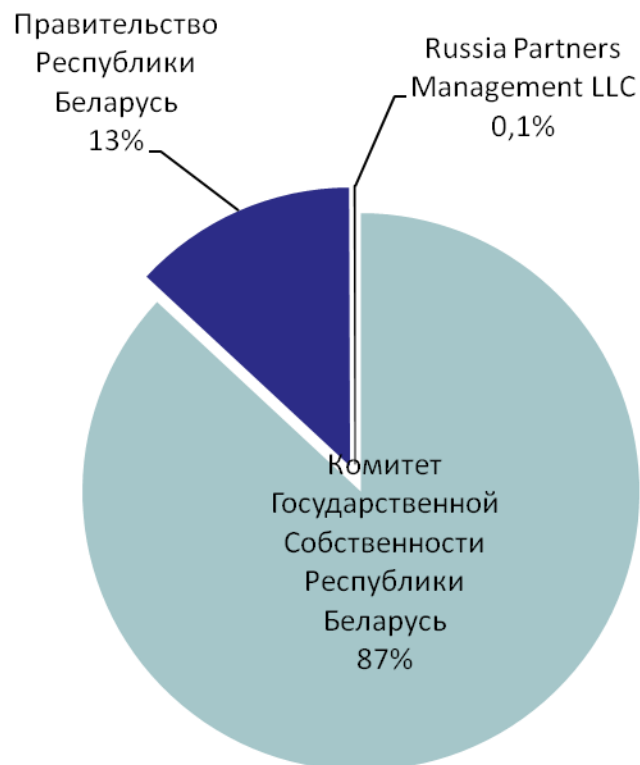
ТОП-10 Продавцов по количеству сделок за последние 3 года



Номер	Продавец	Кол-во сделок	Кол-во сделок с известными объемами	Общий объем сделок, тыс. USD	Средний объем сделки, тыс. USD
1	Комитет Государственной Собственности Республики Беларусь	3	3	1,875,000	625,000
2	Ольга Санягина	1	1	n.a.	n.a.
3	Татьяна Валкович	1	1	n.a.	n.a.
4	Vilmorin Holdings Ltd.	1	1	n.a.	n.a.
5	Никопольский Южнотрубный завод ОАО	1	1	n.a.	n.a.
6	Николай Лагун	1	1	n.a.	n.a.
7	Восточный Крым ОАО	1	1	n.a.	n.a.
8	Севкабель ОАО	1	1	n.a.	n.a.
9	Russia Partners Management LLC	1	1	1,300	1,300
10	Правительство Республики Беларусь	1	1	280,729	280,729
	ВСЕГО	12	12	2,157,029	907,029

Источник: ZEPHYR database

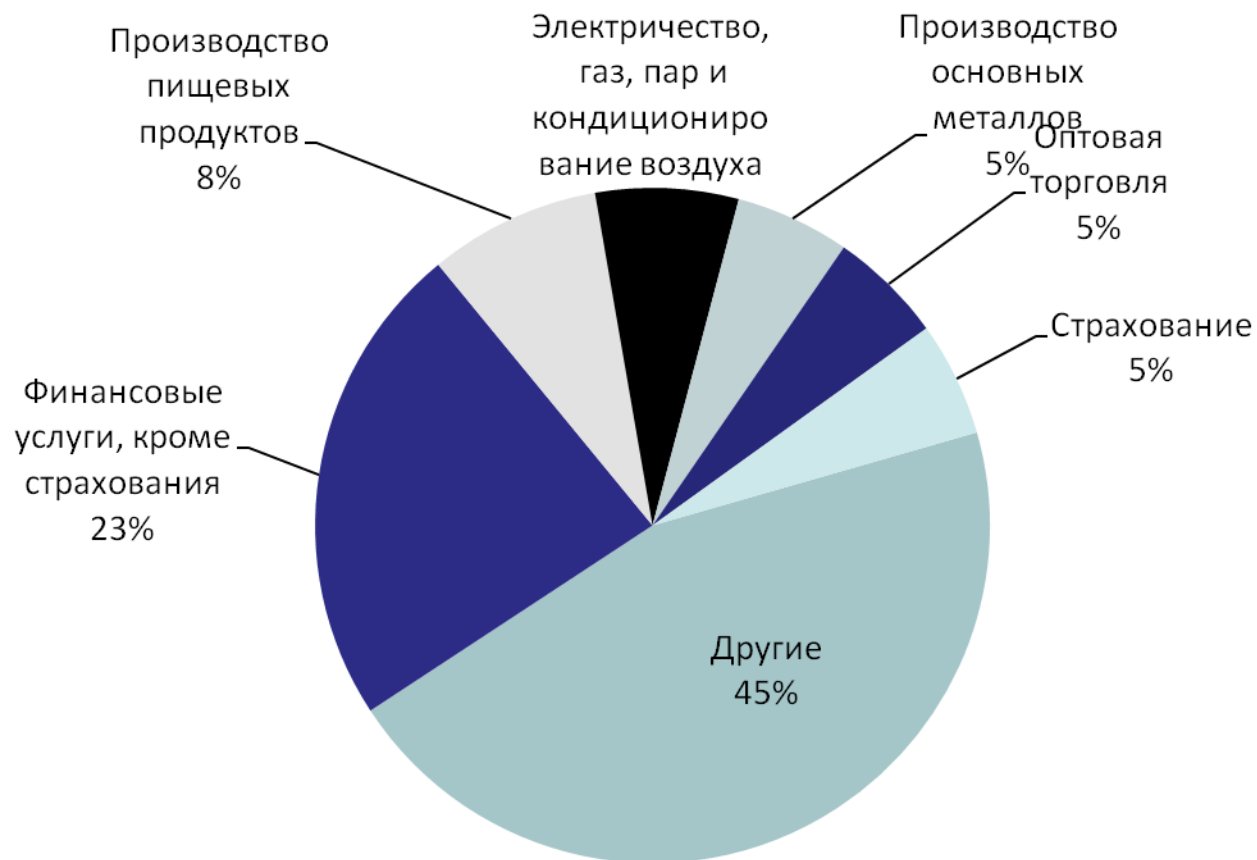
ТОП-10 Продавцов по объему сделок за последние 3 года



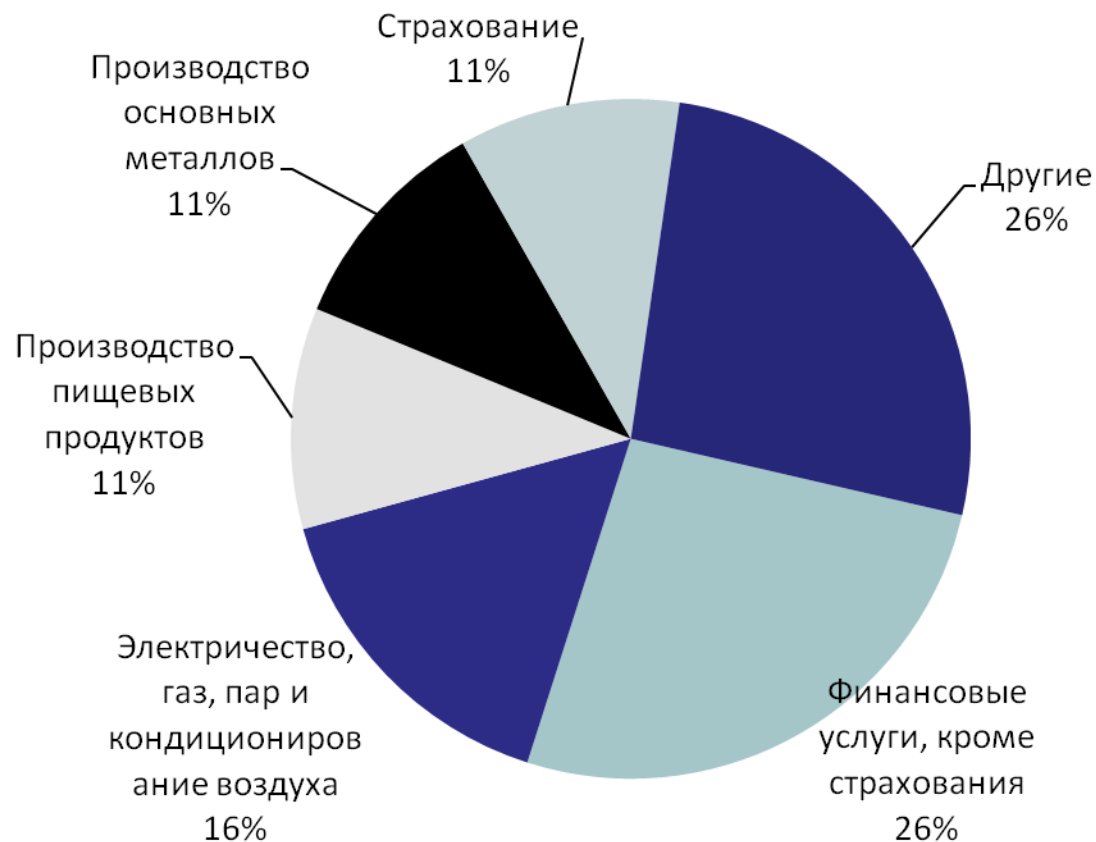
Распределение сделок по отраслям экономики за последние 3 года

№	Международный код деятельности NACE Rev. 2 Компании-цели	Количество сделок	Количество сделок с известным объемом	Общий объем сделок, млн. USD
1	Производство пищевых продуктов	6	2	51
2	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	2	0	0
3	Производство химических продуктов	1	0	0
4	Производство фармацевтических препаратов	1	1	120
5	Производство неметаллических минеральных продуктов	1	0	0
6	Производство основных металлов	4	2	1,900
7	Производство электрического оборудования	2	0	0
8	Производство сборных металлических изделий, кроме машин (без двигателя) и оборудования	3	0	0
9	Производство машин (без двигателя) и оборудования	1	0	0
10	Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	1	0	0
11	Производство другого транспортного оборудования	2	0	0
12	Электричество, газ, пар и кондиционирование воздуха	5	3	1,875
13	Строительство	2	0	0
14	Гражданское строительство	2	1	20
15	Оптовая торговля	4	1	30
16	Производство кино-, видео- и телевизионных программ	1	0	0
17	Финансовые услуги, кроме страхования	17	5	1,122
18	Страхование	4	2	75
19	Вспомогательная деятельность в сфере финансовых услуг	1	1	10
20	Недвижимость	1	0	0
21	Архитектурные и инженерные работы	1	0	0
22	Научные исследования и разработки	1	0	0
23	Офисная поддержка	1	0	0
24	Здравоохранение	1	0	0
25	Другие	8	1	1
	ВСЕГО	73	19	5,203

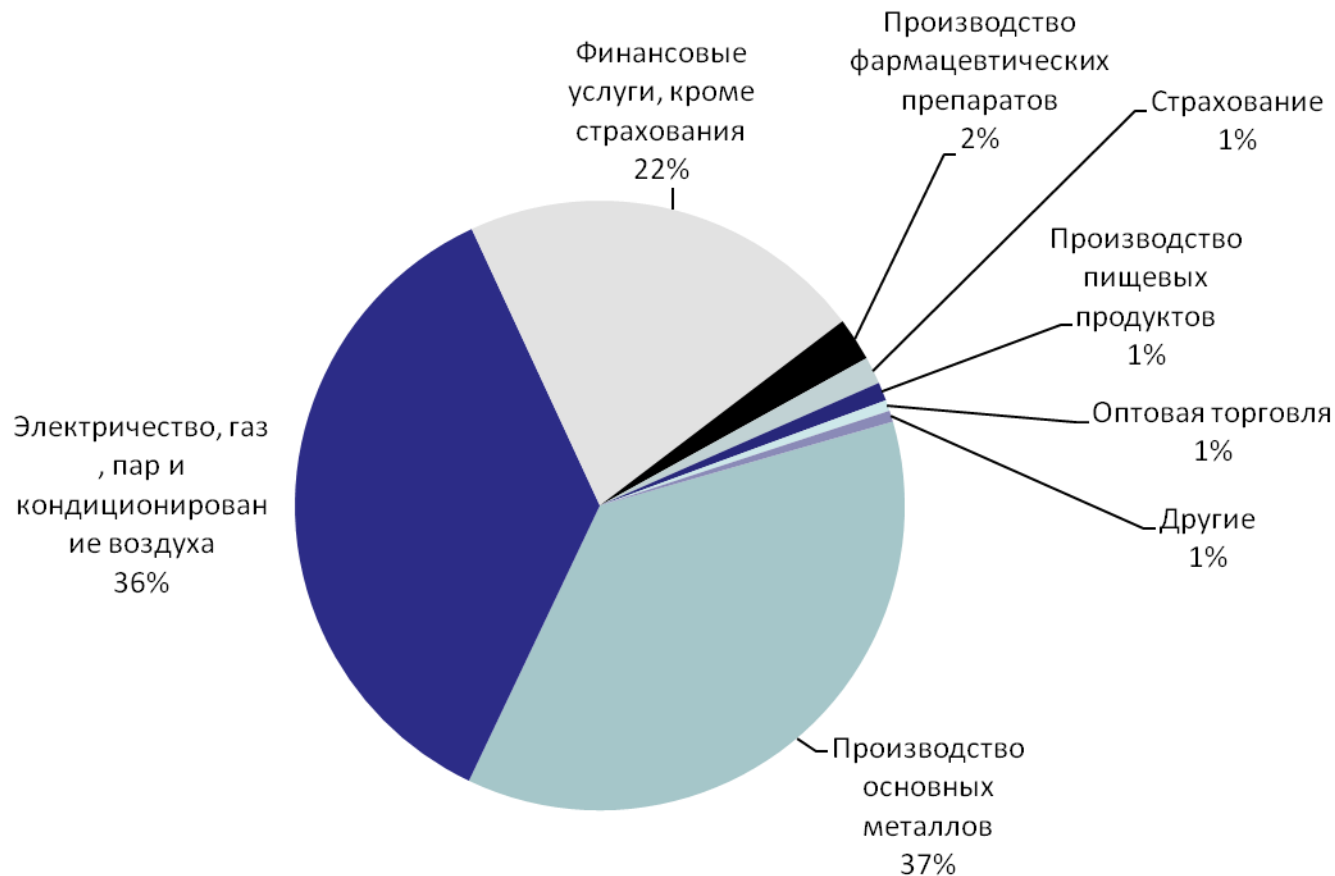
Распределение сделок по общему количеству



Распределение сделок по общему количеству с известным объемом



Распределение сделок по общему объему



Основные показатели сделок (арифметическое среднее)

Показатель сделки	Значение показателя, тыс. USD	База сравнения, сделок
Стоимость сделки	273,851.44	19
Стоимость акционерного капитала	223,352.50	11
Стоимость бизнеса	n.a.	0
Смоделированная стоимость бизнеса	1,262,709	4
Полная стоимость бизнеса	1,125,183.59	19
Показатель Компании-цели	Значение показателя, тыс. USD	База сравнения, сделок
Выручка	912,152	12
EBITDA	68,232	6
EBIT	24,060	4
Прибыль до налогообложения	22,135	11
Прибыль после налогообложения	11,938	11
Сумма активов	1,406,228	7
Акционерный капитал	309,438	7
Рыночная капитализация	n.a.	0

Capital Times

Адрес: ул. Михайловская 12-Б,
01001, г. Киев, Украина

Tel.: + 380 44 4998834

Web: www.capital-times.com

Сергей Гончаревич

Управляющий директор. Партнер

Tel.: +380 44 4998834

Mob. +380 67 2490269

E-mail: s.goncharevich@capital-times.com

Эрик Найман

Партнер, д.э.н.

Tel.: +380 44 4998834

Mob. +380 67 4415359

E-mail: nayman@capital-times.com

Кирилл Жабенко

Директор Слияний и Поглощений

Tel.: +380 44 4998834

Mob. +380 99 7232991

E-mail: k.zhabenko@capital-times.com