



ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

- 1. Описание деятельности Asset Capital Partners**
- 2. Услуги по продаже и покупке нефтегазовых активов**
- 3. Список транзакций АСР**
- 4. Добавленная стоимость АСР**
- 5. Выгоды от привлечения стратегического партнера**
- 6. Правильный момент для входа на рынок**
- 7. Тенденции на рынке слияний и поглощений в России**
- 8. Пример: стандартный процесс приобретения / продажи актива**
- 9. Временной график процесса приобретения / продажи актива**
- 10. АСР: конференции и публикации**

Описание деятельности Asset Capital Partners

Asset Capital Partners ("ACP") является международной независимой компанией, предоставляющей инвестиционно-банковские услуги коммерческим предприятиям, правительственным органам и финансовым институтам в реальных секторах экономики, таких как нефть и газ, горнодобывающая и металлургическая промышленности, электроэнергетика, инфраструктура, транспорт и недвижимость. Деятельность компании сосредоточена на России и странах СНГ и служит мостом в сделках с этими регионами.



ACP предоставляет широкий спектр инвестиционно-банковских услуг :

- Финансовое консультирование по привлечению долгового, мезонинного и акционерного капиталов
- **Инвестиционно-банковские услуги: слияния, приобретения и продажи активов, IPO**
- Услуги по вопросам частных инвестиций, включая управление инвестиционными фондами и прямые частные инвестиции

Услуги по купле-продаже нефтегазовых активов (1)

Фокус

- **АСР** предоставляет услуги по купле-продаже нефтегазовых активов, выступая в роли агента между продавцами и покупателями углеводородных активов в России / других странах СНГ и зарубежными инвесторами
- Компания предлагает независимым российским компаниям возможность продать часть / все свои активы российским или международным финансовым и стратегическим инвесторам или образовать совместное предприятие с участием российских или международных партнеров
- Наша важнейшая задача состоит в определении потенциальных партнеров в короткие сроки и достижении максимально возможной оценки актива при его продаже
- **АСР** поддерживает хорошие контакты с потенциальными партнерами, которые регулярно интересуются инвестиционными возможностями в России и других странах СНГ

Философия

- **Максимизация выгод продавца:** Конечной целью нашей работы является достижение максимальной отдачи для продавцов от процесса продажи. Эта отдача может заключаться в сумме выручки от продажи актива или в сумме будущих инвестиций потенциального покупателя в актив. Это также может быть определение идеального (стратегического или финансового) партнера для нефтегазовой компании
- **Заключение эксклюзивных договоров:** По нашему мнению, актив должен представляться на рынке систематично; не должно допускаться использование нескольких различных каналов
- **Предоставление независимых консультаций:** Мы не зависим от корпоративных или инвестиционных банков, что позволяет нам предлагать консультации и решения в соответствии с потребностями конкретного клиента
- **Мы являемся частной компанией:** Продавцам важно, что **АСР** является частной компанией. Мы независимо и конфиденциально оцениваем намерения продавца и предоставляем поддержку в организации сделок как аукционного, так и переговорного типов

Услуги по купле-продаже нефтегазовых активов (2)


- **Охват рынка** - АСП обладает уникальным доступом к игрокам на рынке благодаря постоянному мониторингу рынка и значительному опыту партнеров
- **Экономия времени** – мы экономим время наших клиентов, не только эффективно реализуя процесс продажи/приобретения актива, но и осуществляя поддержку в координации деятельности всех сторон, вовлеченных в транзакцию
- **Снижение рыночных рисков** - в определенных ситуациях мы можем помочь снизить рыночные риски, выступая в качестве независимой стороны в транзакции
- **Увеличение денежных поступлений для продавцов** - профессиональный подход к процессу продажи и презентации актива наряду с широким охватом рынка и более прозрачной структурой сделки способствуют увеличению денежных поступлений для продавца



Список транзакций АСР

АСР предоставляет консультационные и инвестиционно-банковские услуги ведущим российским и международным компаниям, а также компаниям из стран СНГ:

2005



Консультант
Базовый элемент

2005

СИБИНТЭК

Консультант
СИБИНТЭК

2005



Консультант
НафтоГаз Украины

2005



Консультант
Нобель Ойл

2006



Консультант
Repsol YPF

2006




Консультант
РуссНефть

2006

**НЕФТЬ И ГАЗ
НЕ
РАСКРЫВАЕТСЯ**

Консультант
акционеров

2006



Консультант
Marathon Oil

2006




Консультант
Объединенная
нефтяная группа

2006



Консультант
Victoria Oil & Gas

В процессе



Консультант
Statoil ASA

Добавленная стоимость АСР

Добавленная
стоимость

- Мы нацелены на достижение для наших клиентов добавленной стоимости по двум ключевым аспектам:
 - Максимизация денежных поступлений от продажи актива
 - организация современного аукционного процесса, индивидуально структурированного под потребности продавца, создание конкурентной среды между потенциальными покупателями
 - содействие в организации среды, в которой потенциальные покупатели будут использовать более низкие премии за риск при расчете их предлагаемой цены
 - Минимизация негативного влияния на штат служащих клиента
 - осуществление всех необходимых процессов, включая подготовку документации, с целью уменьшения времени реализации транзакции
 - подготовка профессиональной презентации активов для продажи
 - тщательное структурирование процесса продажи
- Снижение премии за риск может быть достигнуто путем увеличения прозрачности процесса и, следовательно, снижения информационной асимметрии между продавцом и покупателем
- Прозрачность может быть достигнута путем предоставления продавцом детализированной информации об активе потенциальному покупателю, включая:
 - срок действия лицензий, права акционеров, налоговый режим
 - информацию о качестве и количестве резервов
 - методы транспортировки и их влияние на формирование денежных потоков
 - стандарты корпоративного управления приобретаемой компании

Увеличение
прозрачности

Выгода от привлечения стратегического партнера

Выгоды

- Участие **АСР** рекомендуется в ситуациях, когда продавец намеревается
 - получить капитал для дальнейшего расширения и, следовательно, увеличения стоимости компании
 - получить доходы от увеличенной стоимости актива
 - привлечь технологии для
 - разработки новых месторождений
 - увеличения продуктивности существующих месторождений
 - планирования и строительства НПЗ для независимых производителей нефти
 - улучшить структуру операционных расходов и ввести изменения в менеджмент среднего звена
 - обмениваться технологическими знаниями и опытом, оборудованием, услугами и обучением персонала
 - увеличить прозрачность компании, применяя международные стандарты отчетности
 - улучшить финансовую структуру и способность привлечения заимствований
 - Использовать иностранного партнера для усиления поддержки правительствами обеих стран интересов независимых производителей нефти, например, налоговых изменений

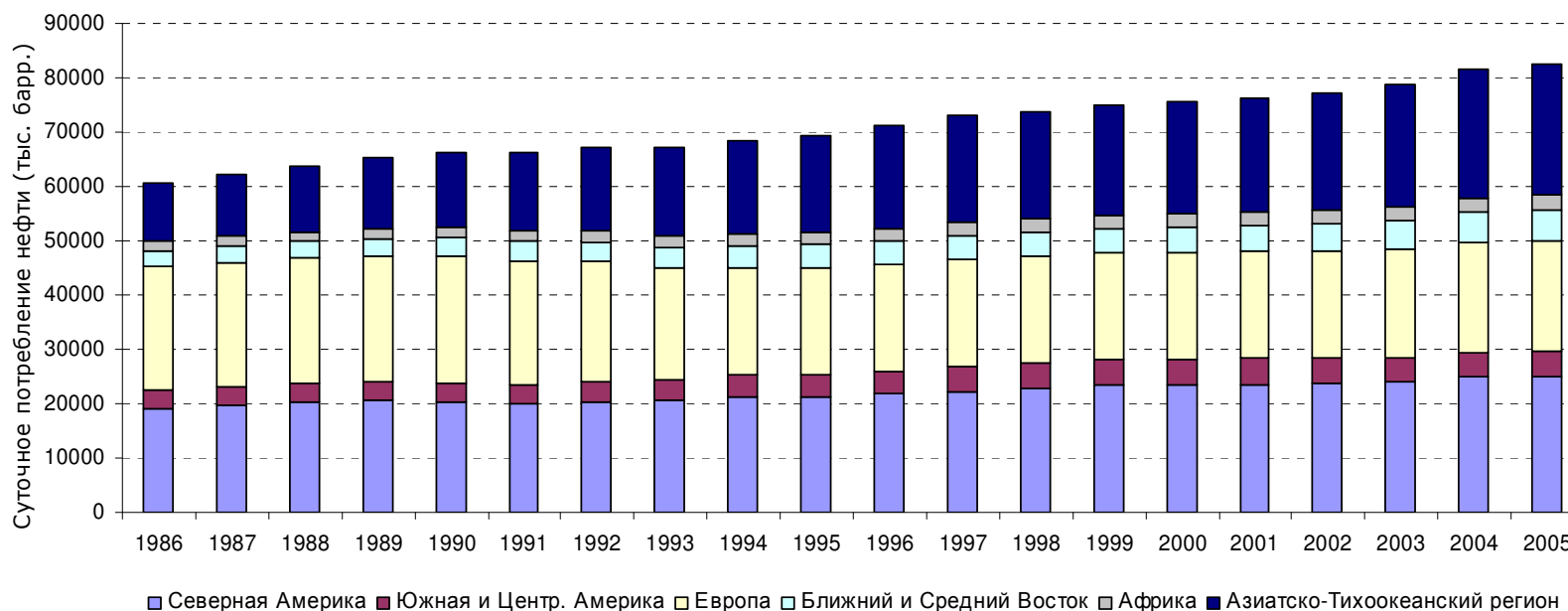
- Структурные альтернативы достижения этих целей включают:
 - Продажа акций компании, обычно 25%-100%
 - Продажа углеводородных активов
 - Обмен активами или акциями
 - Совместное предприятие

Альтернативы

Правильный момент для входа на рынок (1)

- Мировое потребление нефти достигло рекордного уровня
- Экономический рост в странах Латинской Америки, России, Индии и Азии стимулирует дальнейшее увеличение спроса на нефтепродукты
- Высокие прибыли из-за благоприятной конъюнктуры цен на нефть на мировых рынках
- В долгосрочном периоде ожидается дальнейший рост цен на нефть
- Уменьшение риска благодаря применению новых технологий в разведке и добыче нефти

Потребление нефти (тыс. барр./сутки)



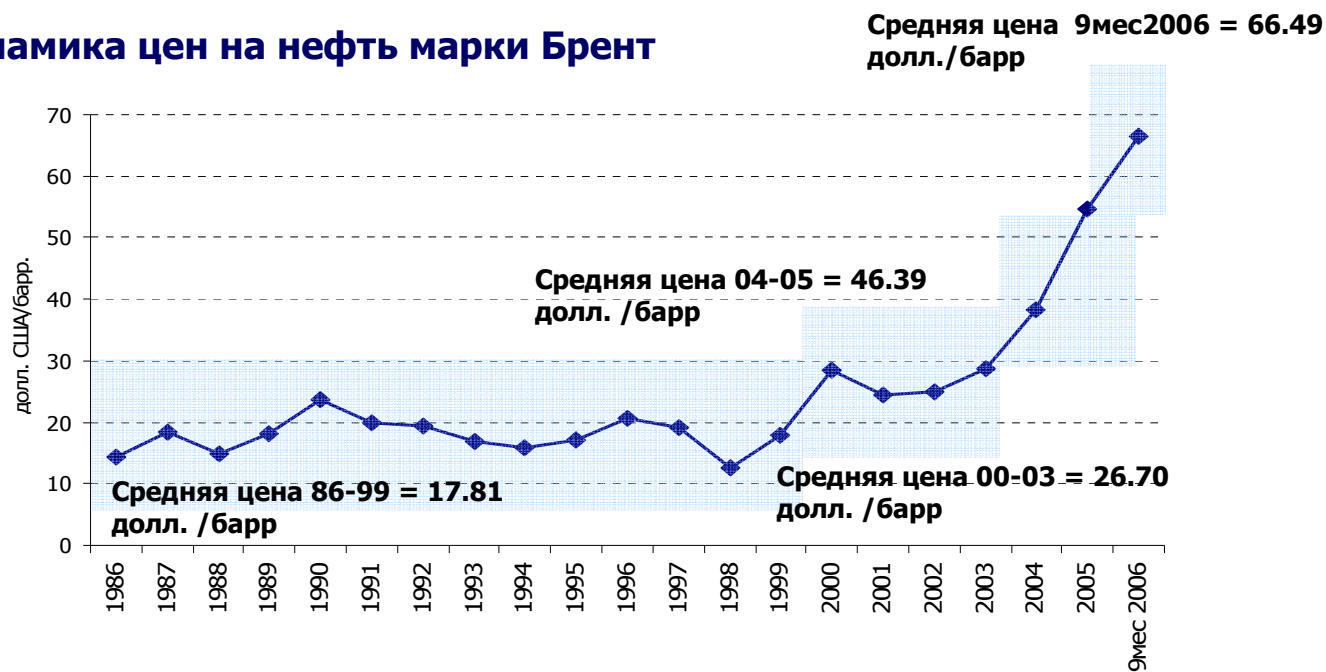
Источник: BP

Правильный момент для входа на рынок (2)

Причины роста цен на нефть:

- Увеличение мирового спроса на нефтепродукты
- Сокращение свободных мощностей
- Геополитическая нестабильность на Ближнем Востоке и напряженность отношений между странами - потребителями и производителями нефти
- Политика ОПЕК после 1999 г., направленная на стабилизацию цен на нефть

Динамика цен на нефть марки Brent

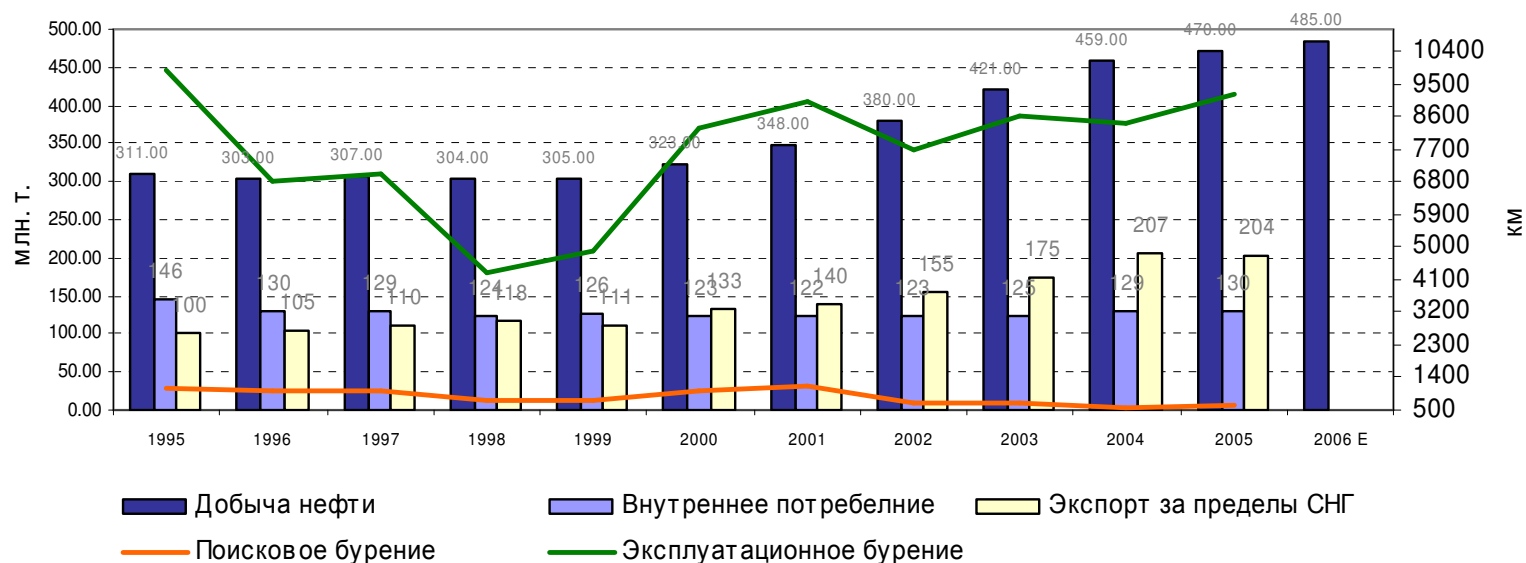


Источник: BP

Правильный момент для входа на рынок (3)

- За 9 месяцев 2006 года добыто 358,7 млн. т. нефти, что на 2,4% больше, чем в предыдущем году
- В 2005 году Россия экспортировала 252,5 млн. т. нефти

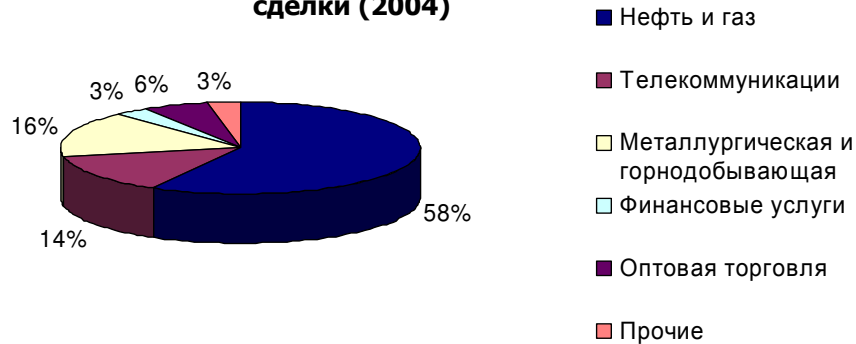
Основные показатели нефтегазовой промышленности России



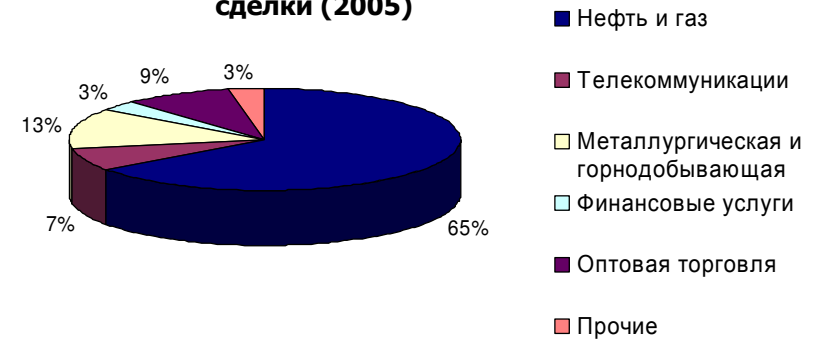
Источник: Renaissance Capital, ACP

Тенденции на рынке слияний и поглощений в России (1)

Распределение отраслей по размерам сделки (2004)



Распределение отраслей по размерам сделки (2005)



- Высокие цены на энергоресурсы в 2005 и 2006 гг. увеличили стоимость нефтегазовых компаний
- Текущая ситуация на рынке предоставляет акционерам уникальную возможность продать нефтегазовые активы на пике своей стоимости
- Экономическая стабилизация и улучшение кредитного рейтинга России, позволили компаниям более эффективно использовать долговое финансирование
- IPO становится эффективным инструментом для финансирования приобретений новых активов российскими компаниями
- Рынок слияний и поглощений в России вырос на 60% по сравнению с предыдущим годом и составил 40,5 млрд. долл. США. Доля сделок в сфере нефти и газа увеличилась с 58% до 65% от всего объема рынка слияний и поглощений в России*

* Источник: Ernst & Young, KPMG, АСР

Тенденции на рынке слияний и поглощений в России (2)

Уникальный шанс для ВИНК:

Высокие цены на нефть предоставили нефтяным компаниям уникальную возможность улучшить финансовые показатели и увеличить возможность приобретения новых активов как в России, так и за рубежом

Уникальный шанс для независимых НК:

Экономический рост и политическая стабильность в России, наблюдавшиеся в последние годы, повысили кредитный рейтинг страны и российских компаний, делая их более привлекательными для поглощений и инвестиций

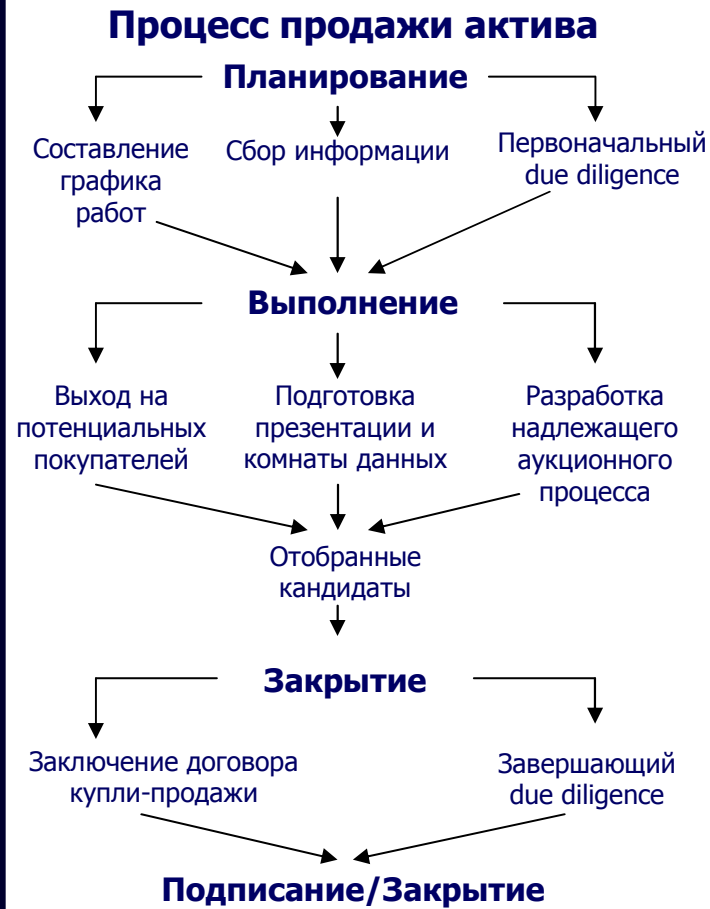
Крупнейшие сделки в сфере нефти и газа в 2005-2006 гг.

#	Покупатель	Страна	Целевая компания	Страна	Дата закрытия	Доля (%)	Стоимость сделки, US\$ млн
1	Роснефтегаз	Россия	Газпром	Россия	2к 2005	11%	7 120
2	Газпром	Россия	Сибнефть	Россия	3к 2005	73%	13 091
3	Лукойл	Россия	Нельсон Ресорсез	Англия	4к 2005	100%	2 129
4	Лукойл	Россия	Маратон Ойл (активы в России)	Россия	2к 2006	100%	853
5	Синопек / Роснефть	Китай	Удмуртнефть	Россия	2к 2006	97%	3 500
6	Частные инвесторы	Украина	Астраханская НГК	Россия	2к 2006	75%	500
7	Лундин петролеум	Швеция	Валькириес Петролеум	Россия	3к 2006	100%	700

Тенденции:

- ВИНК (включая государственные) продолжают политику активной консолидации нефтяных активов в России и за рубежом
- Увеличение числа совместных предприятий как единственная возможность для иностранных компаний войти на нефтяной рынок России

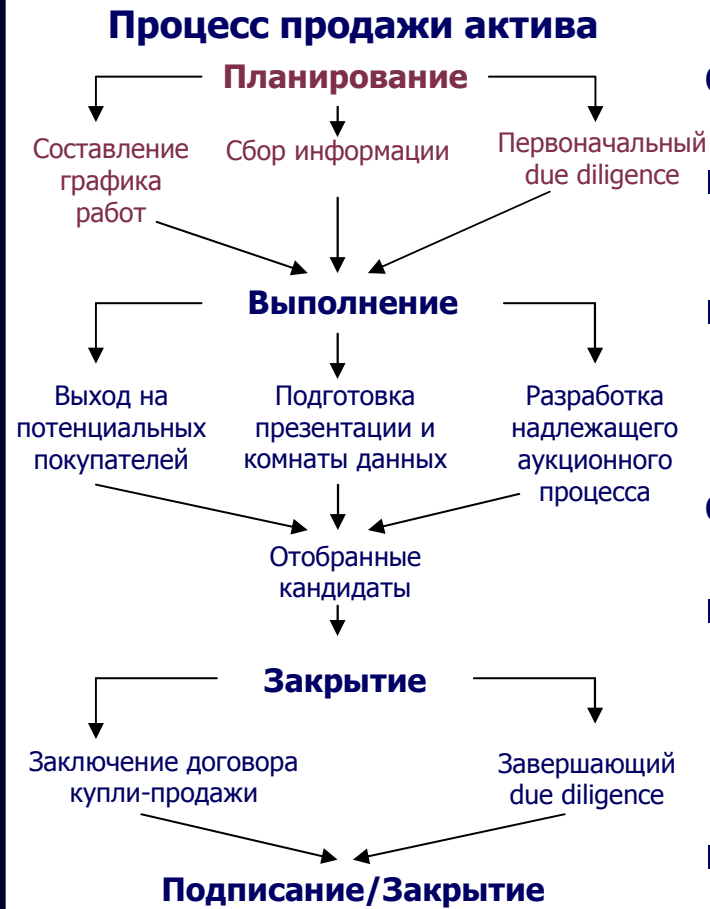
Пример: стандартный процесс приобретения/продажи актива (1)



Продажа всего бизнеса или его части - ответственный шаг в жизни каждой компании. Независимо от того, является ли компания крупным предприятием или небольшой организацией, каждый хочет получить максимальную отдачу от продажи или от будущих инвестиций в актив. Продажа актива представляет собой очень сложный процесс, и часто только очень опытные и высококвалифицированные компании способны структурировать и организовать транзакцию надлежащим образом для ее успешного закрытия.

АСР это команда профессионалов с многолетним опытом работы в международном банковском бизнесе. Наша компания предлагает широкий спектр услуг, начиная от подготовки бизнеса к продаже, поиска потенциальных покупателей, оценки актива и заканчивая закрытием сделки.

Пример: стандартный процесс приобретения/продажи актива (2)



Составление графика работ

- **АСР** разработает детализированный график работ с делегированием полномочий в рамках каждого этапа трансакции
- Каждая стадия будет выполнена командой высококвалифицированных профессионалов

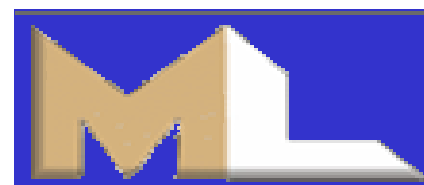
Сбор информации об активе

- В своей работе **АСР** опирается на глубокий анализ продаваемых активов. Наши профессионалы соберут и произведут структуризацию информации об активе в правильной форме для ее грамотного представления на рынке. Мы также можем оказать содействие в подготовке комнаты данных.
- На этой стадии компания начнет разработку Информационного меморандума и предварительную презентацию актива.

Пример: стандартный процесс приобретения/продажи актива (3)

Due Diligence

- Due Diligence является необходимым условием для каждого процесса купли-продажи. Стоимость актива напрямую зависит от результатов юридической и прочей проверки компании
- **ACP** поможет (на тендерной основе) в выборе нужной аудиторской компании с превосходной репутацией среди бесконечного множества независимых аудиторов запасов, для максимизации стоимости продаваемого актива
- За время работы в сфере купли/продажи активов компания установила профессиональные отношения с ведущими аудиторами запасов :



Пример: стандартный процесс приобретения/продажи актива (4)

Поиск потенциальных покупателей

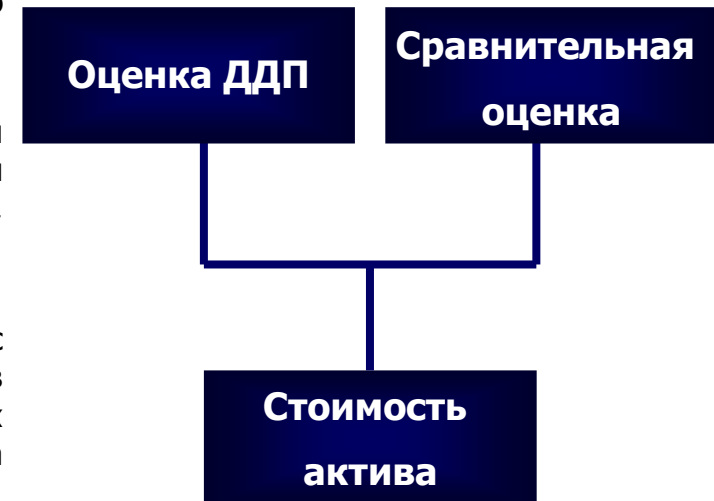


- Добавленная стоимость **АСР** основана на глубоком отраслевом анализе и уникальном доступе к международным финансовым и стратегическим инвесторам
- Благодаря стратегическому партнерству с другими ведущими международными компаниями и инвестиционными банками, оказывающими услуги в проведении сделок по купле-продаже нефтегазовых активов, мы имеем доступ к основным игрокам на этом рынке
- За время своего существования, компания установила персональные контакты с топ менеджерами российских ВИНК и независимых НК
- Представленность на локальном рынке: Наша компания имеет представительство в России, что позволяет нам быть ближе ко многим нашим клиентам
- Личные контакты: Мы считаем необходимым поддержание регулярных, прямых контактов с потенциальными покупателями для лучшего понимания их требований и инвестиционных нужд. Это также помогает нам определить идеальную комбинацию продавцов и покупателей
- Наша компания постоянно следит за деятельностью более чем 100 нефтяных и газовых компаний в России и СНГ, что позволяет в сжатые сроки определить круг наиболее вероятных покупателей

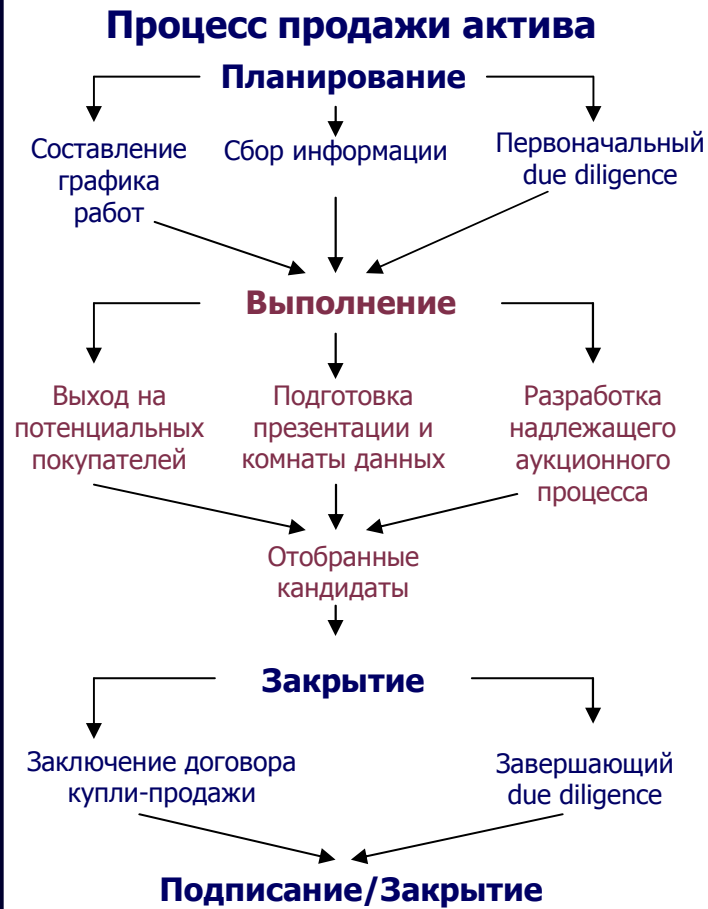
Пример: стандартный процесс приобретения/продажи актива (5)

Оценка актива

- На основе информации, полученной от продавца и подтвержденной аудиторами, **АСР** разработает несколько моделей оценки актива, основываясь на принципах **сравнительной оценки** и метода **дисконтированного денежного потока (ДДП)**
- Компания предоставит клиенту модель оценки актива путем дисконтирования денежных потоков, спроектировав три различных сценария развития бизнеса (пессимистичный, базовый и оптимистичный)
- Компания разработала уникальную базу данных с результатами последних приобретений и итогами аукционов в нефтегазовой отрасли России. Основываясь на этих данных **АСР** рассчитает рыночную стоимость актива, основанную на принципах сравнительной оценки
- Исходя из результатов оценки путем **ДДП** и **сравнительной оценки**, компания предложит продавцу ценовой коридор данного актива



Пример: стандартный процесс приобретения/продажи актива (6)



Выход на потенциальных покупателей

- Наша важнейшая задача состоит в определении потенциальных партнеров в короткие сроки и достижении максимально возможной оценки актива при его продаже
- После подписания соглашения о конфиденциальности, потенциальным покупателям будет предоставлена дополнительная информация о продаваемом активе и доступ в комнату данных

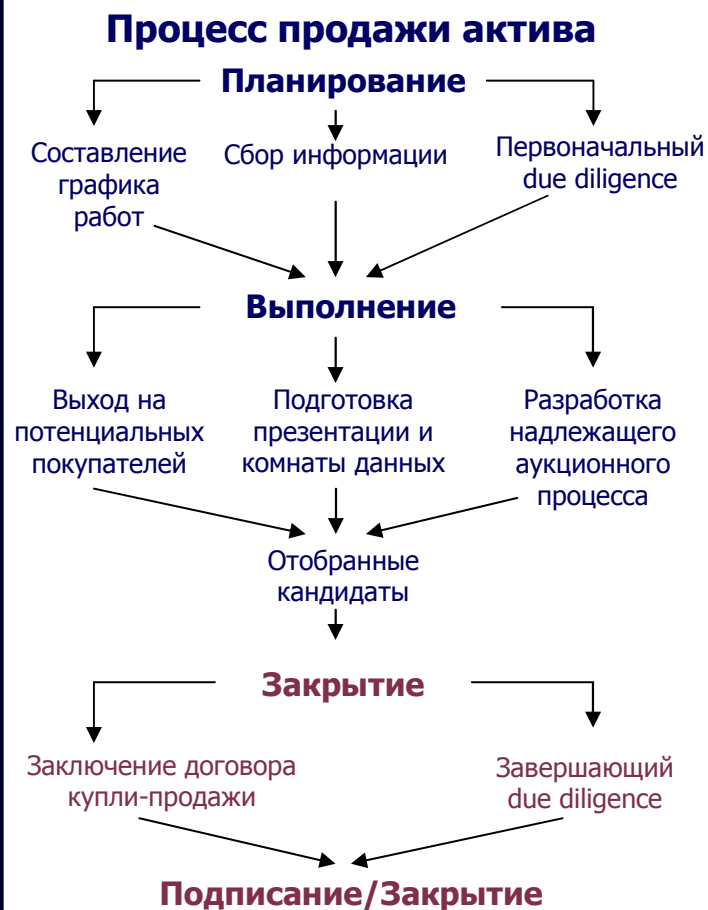
Подготовка презентации актива и комнаты данных

- По нашему мнению, не инвестируя достаточно времени в подготовку профессиональной презентации актива на рынке, продавцы значительно теряют в его стоимости
- **АСР** подготовит презентацию продаваемого актива, соответствующую всем требованиям международных стандартов, для лучшего понимания актива потенциальными покупателями

Разработка надлежащего аукционного процесса

- **АСР** может открыто и конфиденциально оценить намерения продавца и предложить содействие в организации сделок как аукционного, так и переговорного типа
- **АСР** проведет анализ полученных предложений и предоставит клиенту список наиболее предпочтительных покупателей

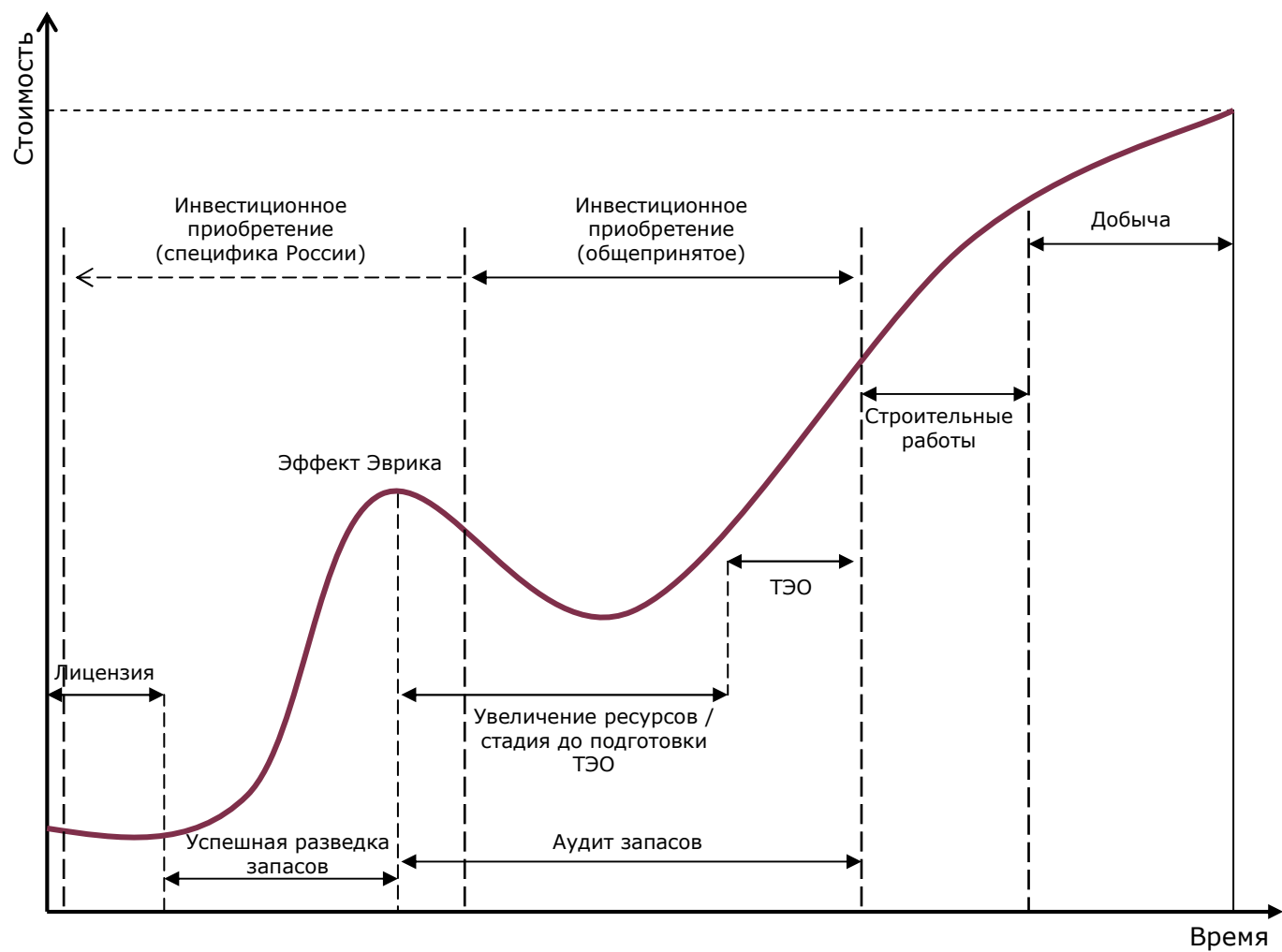
Заккрытие сделки



Заккрытие транзакции

- **АСР** окажет содействие в проведение переговоров с отобранными покупателями касательно договора купли-продажи для достижения наиболее привлекательных финансовых условий сделки для продавца
- После закрытия сделки **АСР** может в дальнейшем оказывать продавцу как услуги финансового консультирования, так и прочие банковские услуги

Динамика стоимости актива



Источник: RFC, ACP

Asset Capital Partners: конференции и публикации

- Для более подробной информации посетите наш вебсайт: www.assetcapitalpartnes.com
- **Публикации**
 - Руководство по реализации сделок по слияниям и поглощениям в российском нефтегазовом секторе
 - ACP Monitor (ежемесячная подборка новостей и аналитических материалов)
 - Публикации по нефтегазовой отрасли России
- **Конференции**
 - ACP регулярно выступает на различных международных промышленных и финансовых конференциях. Мы сотрудничаем с такими известными организаторами конференций, как Adam Smith Conferences, The Energy Exchange, RPI, Confidence UK, C5. Представляя наш особый взгляд на финансирование российского нефтегазового сектора, мы вносим свой вклад в успех этих мероприятий. Мы не только делимся нашим накопленным опытом с участниками конференций, но и помогаем нашим партнерам в организации некоторых из их мероприятий
 - Список конференций, в которых ACP принимала участие в качестве докладчика, опубликован на сайте компании www.assetcapitalpartnes.com

Контакты:

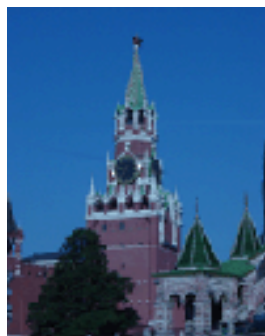
Германия:



Asset Capital Partners GmbH

Бауерштрассе 20
80796 Мюнхен, Германия
тел: +49 89 242 246 910
факс: +49 89 242 246 990
munich@assetcapitalpartners.com
www.assetcapitalpartners.com

Россия:



Asset Capital Partners GmbH

Пречистенский пер. 14/1
119034 Москва, Россия
тел: +7 495 981 0791
факс: +7 495 981 0792
moscow@assetcapitalpartners.com
www.assetcapitalpartners.com