



Over 10 years
of cutting edge
conferences
in Russia & CIS

3rd Annual Forum

Russian and CIS Private Equity and Venture Capital

New Investment Opportunities – Strategies for Success

May 31 – June 1, 2007 • Hotel Baltschug Kempinski Moscow

3-й Ежегодный Форум

Прямое и венчурное инвестирование в России и СНГ

Новые инвестиционные возможности и стратегии успеха

31мая – 1 июня, 2007 • Гостиница Балчуг Кемпински Москва



**PLUS! Pre-conference Workshop
Practical Strategies for Structuring
Russian and CIS Private Equity Deals
30 May 2007**

Right Place. Right Time. Right People.

Gold Sponsor:



Cocktail Reception Sponsor:



LEGAL
COUNSEL
WORLDWIDE

Supported By:



Media Partners:



Web: www.C5-Online.com/CISPEF07
Email: registrations@C5-Online.com

Tel.: +44 (0) 20 7878 6888
Fax: +44 (0) 20 7878 6896

WHY YOU SHOULD ATTEND

Private Equity and Venture Capital is one of the fastest growing segments of the Russian and CIS capital markets. It is increasingly identified as a key emerging market “hotspot” by the major global players seeking big profit potentials.

C5’s Annual Russian and CIS Private Equity and Venture Capital Forum is firmly established as THE Event for professionals interested in the region. It will present 2 days of highly topical, specialist industry discussions, expert analysis and practical strategies that will ensure you:

- Deepen your knowledge about the industry
- Find out how Russian and CIS private equity has matured from a “cottage industry” to a globally recognized asset class
- Assess the practical impact of the Russian Government sponsored Russian Venture Company (RVC)

- Uncover the crucial challenges and risks facing foreign private equity investors and venture capitalists
- Benchmark portfolio returns against the best performing funds in the region
- Gain first hand information on new regional deals in the pipeline
- Identify and pinpoint the latest transaction trends and the most efficient investment exit strategies
- Evaluate why mezzanine is becoming a critical instrument for acquisition finance in Russia and CIS
- Uncover opportunities for investors and GPs in the secondaries market

Designed to maximize your knowledge, this in-depth market focused annual event will give you the edge in a competitive market and guarantee you outstanding results.

WHO SHOULD ATTEND

General Partners:

CEO	Investment Officers
Managing Partners	Investor Relations Officer
Managing Directors	

Limited Partners:

Director of Investments/Chief Investment Officer	Investments
Head of Private Equity	Emerging Market Directors
Director of Alternative	Portfolio Managers

Others:

Fund of Funds	Institutional Investors
Placement Agents	Service Providers
Venture Capital Firms	

Прямое и венчурное инвестирование в России и СНГ

31 мая – 1 июня 2007

ПОЧЕМУ ВАМ СЛЕДУЕТ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

Прямое частное инвестирование и венчурный капитал – один из наиболее динамично развивающихся секторов рынка капитала в России и СНГ, привлекающий все более пристальное внимание со стороны глобальных игроков в поисках потенциально высоких прибылей.

Форум «Прямое и венчурное инвестирование в России и СНГ» компании **C5** – традиционно проводимый в июне при поддержке Российской Ассоциации Прямого и Венчурного Инвестирования (РАВИ) – твердо зарекомендовал себя как одно из главных событий года.

Участие в Форуме позволит:

- Исследовать инвестиционные возможности рынка прямого инвестирования и венчурного капитала;
- Проследить эволюцию развития рынка от «зародышевой» индустрии до глобально уважаемого класса активов
- Обсудить возможности фандрайзинга в России и СНГ
- Услышать последние государственные инициативы по поддержке венчурных инновационных фондов в России, такие как РВК;

- Подвергнуть анализу «прорывные», одновременно рискованные проекты заслуживающие первоочередного внимания венчурных фондов;
- Провести сравнительный анализ деятельности фондов прямого инвестирования и венчурного капитала
- Узнать о самых эффективных стратегиях структурирования сделок
- Узнать о самых эффективных стратегиях выхода из инвестиций, включая практические примеры реализации наиболее успешных и неблагоприятных выходов
- Узнать почему мезанин является будущим инструментом финансирования сделок поглощений
- Проанализировать инвестиционные возможности на рынке вторичных сделок

Программа этого международного мероприятия высокого уровня составлена с целью максимизировать Ваши знания о секторе, обеспечить исключительную возможность найти новых партнеров и клиентов, обсудить самые интересные сделки и заложить фундамент для будущего развития бизнеса.

Кому следует принять участие

Институциональные инвесторы:

Директора по инвестициям	Директора новых рынков
Инвестиционные менеджеры	Управляющие портфелями инвестиций
Директора альтернативных инвестиций	

Инвестиционные фонды и компании:

Управляющие партнеры	Управляющие инвестициями
Партнеры	

Компании предоставляющие услуги в секторе:

Инвестиционные банкиры и посредники	Юристы
Посредники по сделкам	Бухгалтера
Управляющие проблемными активами	Консультанты и оценщики

BUSINESS DEVELOPMENT OPPORTUNITIES

This event will provide an excellent opportunity for companies to promote their services and products to senior level decision makers.

For more information about promotional packages which best suit your company’s objectives, including networking and pre-arranged, face-to-face meeting opportunities, branding and sponsorship, contact:

Victoria Cann on **+44 (0) 20 7878 6955** or email **v.cann@C5-online.com**

Pre-Conference Workshop: May 30, 2007

Practical Strategies for Structuring Russian and CIS Private Equity Deals

This Pre-Conference workshop will focus on the techniques used by PE investors and venture capitalists working in Russia and CIS to uncover and measure the hidden value of deals. Using real-life examples, it will illustrate the life cycle of an investment from initial identification and approval through acquisition, management over the medium term and, finally, realization – either through IPO or a trade sale. It will also examine recent developments of Russian and CIS PE and venture funds and their attractions to investors.

13:45 Registration

14:00 Assessing Current Market Status and Future Critical Development in the Russian and CIS Private Equity and Venture Industry

- Getting the essential geographical and political background
- Focusing on the most profitable regional funds

Structuring a Successful VC Fund

- Assessing the pros and cons of a limited partnership
- Measuring performance and outlining the key factors impacting returns on investments

15:15 Coffee-Break

15:35 Using Specific funding instruments

- Financing structures for start-ups and early-stage investments
- Financing structures for late stage developments

Pinpointing effective fundraising strategies

Finding the perfect exit strategy

- Going down the traditional route (IPO, strategic sale, management buyout/buy-in)
- Taking an alternative exit (recapitalisation, strategic merger)

16:30 Q&A

17:00 End of a workshop

DAY ONE: THURSDAY, 31 May 2007

08:00 Registration and refreshments

09:00 Chairman's Introduction

Russian and CIS Private Equity and Venture Capital: Growing Influence in the World of Capital Markets

09:15 The Evolution of Venture Capital in Russia: Leveling the Playing Field for Investors

Keynote Presentation

Andrey Sharonov*, Deputy Minister of Economic Development and Trade of Russian Federation

- The latest Government initiatives supporting further development of a thriving venture industry
- Challenges of implementation and enforcement of new policies
- Get the latest update on how the Russian Venture Company (RVC) – the Fund of Funds on the State level – is transforming the PE and VC landscape in Russia

09:45 Development Dynamics of the Russian Venture Capital and Private Equity Market

Albina Nikkonen, Executive Director, Russian Private Equity and Venture Capital Association (RVCA)

10:15 Russia and CIS: Becoming a More Fertile Ground for Private Equity

Michael Calvey, Managing Partner, Barings Vostok Capital

- Changes in the landscape and key drivers of growth: Structural reforms and economic stability; influx of capital; corporate governance standards; return premium over public markets
- Comparing PE with other traditional and alternative asset classes: superior return potential, financial risk premium, faster growth rates
- Where do inefficiencies exist?
- Adding value to PE owned companies: what skills are required?

10:45 Coffee Break

11:15 Tax Efficient Structuring in Private Equity Deals

Konstantin Yurchenko, Partner, KPMG

11:45 Investigating the Appeal of the Russian and CIS Private Equity: Benefiting from the EBRD's Experience

Henry Potter, Senior Banker, EBRD

- How are the CIS PE markets changing and what should PE investors expect in the short-term?
- Calculating net returns to investors so far and projecting future trends
- How do current trends investment returns compare with returns in Central Europe and other emerging markets?
- What trends have been driving returns to date?

12:15 Structuring Offshore SPVs for Investment in Russian Companies

Christopher Rose, Attorney, Squire, Sanders and Dempsey L.L.P.

- Why use an offshore holding company?
- Selection of jurisdiction
- Overview of key tax and legal issues

12:45 Business Lunch

14:00 Changing Global Investors' Attitude Towards Russian and CIS Private Equity

Petr Rojicek, Chief Investment Officer, Alpha Associates AG

Gleb Davidiuk, Partner, Mint Capital

- Identifying interesting projects by staying away from industries likely to be on the political agenda of the Russian Government
- Why Russia is becoming an increasingly safe place for global PE investors due to political stability, more transparent businesses with western audits and big profit potentials
- Dealing with global investor fears when increasing exposure to the Russian and CIS markets: increased levels of Government intervention, quality of regulatory bodies, rule of law and control over corruption

Panel

Private Equity and Venture Investment Models: CIS Country Focus

15:00 Encouraging Growth outside the Energy Sector: Possibilities and Perspectives of Further Development of the Venture Industry in Kazakhstan

Nurbek Raev, Chairman, National Innovation Fund (NIF) of Kazakhstan

- The "Kazak" boom and the implications for PE investors and venture capitalists
- The Government Strategy for Industrial and Innovation Development in Kazakhstan: making the most of the current opportunities
- What infrastructure is currently in place and what needs to be done to facilitate the progress to reflect to reflect needs of a growing market
- Why it is beneficial to deal with the NIF: How to ensure funding for new hi-tech projects?
- Pinpointing the industries attractive for NIF investments

Keynote Presentation

15:30 Exploiting New Private Equity Opportunities in Central Asia and the Caucasus

Alisher Djumanov

Managing Partner, Ansher Fund Management, Uzbekistan

- There is a world beyond Russia: Why should private equity investors look at Central Asian and Caucasian countries?
- Who are setting the trends here? Recent private equity transactions: pinpointing the potential goldmines of the future
- What is needed to further boost the PE market?
- Overview of the debt market in the region
- How Kazakh money is emerging as major source of direct investments in the region
- Targeting the current most lucrative sectors for private equity players
 - natural resources
 - banking

- real estate
- retail
- Structuring PE deals and sources of finance: Specific issues for investors in Central Asia and Caucasus

16:00 Coffee Break

16:30 Providing a Regional Resource to Grow High Technology Companies in Tatarstan: How Could Venture Capitalists Benefit from Dealing with One of the Largest Business Incubation Facilities in Europe

Sergei Yushko, General Director, **Technopark Idea**, Tatarstan

Technopark Idea is an advanced technology hub in Tatarstan providing assistance and facilities for companies during the seed and start-up stages of growth where the risks are highest and access to expertise is most important

- Commercialising Innovation Projects through company start-up
- Providing a networking hub
- Linking research institutions and the private sector
- Facilitating investment in technology companies

17:00 Taking Advantage of Kazakhstan's Emerging PE and VC Industry

Eldar Abdrazakov

Managing Director, **Centras Capital Partners**, Kazakhstan

- People: Who is who in Kazakh private equity
- Style: Public equity Vs private equity
- Environment: "Grey" economy Vs private equity
- Shape: How can private equity investors add value?
 - improve management and operations
 - strategic repositioning
 - international expansion
 - other
- Mapping the most successful exit routes in the region - what are the options?

17:30 Profiting from Current Opportunities in Ukraine: An In-depth Assessment of the PE Industry in An Emerging "Hot" Market

Leslie Hawrylyshyn, Co-managing Partner, **Euroventures Ukraine**

- Where are the optimal opportunities for PE investors in Ukraine today? Are macroeconomic fundamentals strong enough for developing a successful private equity portfolio?
- Dealing with political, legal, currency risks: Are premiums high enough for the risks?
- Structuring a successful PE deal in Ukraine
- Forecasts and expectations for the Ukrainian PE market

18:00 How OPIC is Supporting Private Investment Funds in Russia and CIS

Michele Smith, OPIC Representative Moscow

In response to the shortfall of PE capital in developing countries, OPIC provides support for the creation of privately-owned and managed investment funds. These funds make direct equity and equity-related investments in emerging market companies. OPIC-supported funds assist emerging market economies to secure long-term growth capital, access management skills, and secure the financial expertise, all of which are key factors in expanding economic development.

18:30 Cocktail Reception sponsored by

SQUIRE SANDERS

LEGAL
COUNSEL
WORLDWIDE

DAY TWO: FRIDAY, 1 JUNE 2007

08:30 Registration and Coffee

09:00 Chairman's Opening Remarks

Fundraising and Deal Structuring

09:15 Strengthening the Role of Private Capital in Financing "Breakthrough" High-Risk Projects. Meeting the Project Selection Criteria to Qualify for Venture Funds Financing

Yuri Ammosov

Head of PPP Department, **Ministry of Economic Development and Trade of Russia Federation**

- Overview of the industries the RVC is paying close attention to:
 - nanotechnologies
 - telecom
 - microelectronics
 - IT
 - medicine

09:45 Focused Deal Sourcing in the Russian and Ukrainian Private Equity: Identifying Winning Businesses

Richard Sobel, Chief Executive Officer, **Alfa Capital Partners**

- Analyzing market trends and uncovering industry sectors which are attracting highest rates of return
- Why private equity investors need to get wise to the existing investment risks
- Ensuring an effective due diligence process of a prospective investee company
- Mini case studies of recently completed private equity deals

10:15 Private Equity in the CIS: An Opportunity or a Challenge?

Charlotte Philipps

President and CEO, **AIG Interros Russia Century Fund Ltd**

- Specifics of dealing on the PE markets in Russia: Does Russia require a different approach versus other emerging markets and the CIS?
- Real opportunities for PE deals - abundant or scarce?
- Understanding what impact the size of a deal has on decision
- Getting the timing right. Specifics of early stage development versus pre-IPO
- Adding value to PE-owned companies in Russia and CIS

10:45 Coffee Break

11:15 Fundraising in Russia from the GP Perspective: Around the Globe in 18 Months

Giedrius Pukas, Executive Director & CIO, **Troika Capital Partners**

- Russian PE market: Equity story and track record so far
- Are LPs losing their sleep over investing in Russia?
- Pros and cons of hiring a placement agent
- Local family offices as an emerging private equity investor
- Venture goes public - structured products for retail clients
- Key legal and financial issues of the fund structuring process

11:45 Mezzanine as a Future Instrument for Acquisition and Expansion Finance in Russia and CIS

Franz Hoerhager, Executive Director, **Mezzanine Management**, Austria

- Is there already too much PE money in the Russian and CIS market?
- How do you source your deals in an increasingly competitive market place?
- Should you change investment strategy to adapt to the new environment?
 - doing more non-sponsored mezzanine
 - using different structures
- Determining whether leverage levels in the mid market follow the same trend that we see in larger deals
- Do you see new competitors/products that try to get a piece in mezzanine?

12:15 Business Lunch

13:30 Russia Goes Global: Cultural Issues of Expanding Russian Companies Abroad Using Private Equity Investments

Alexander Abolmasov

Managing Director, **Zindel Investment Partners**, LP

- Merging Russian and UK companies: case study of cultural differences
- How Russian companies perceived on the West

Exit Options – Looking Beyond the Deal

14:00 How to make a Successful Exit Strategy in Today's Fast Moving and Competitive Environment: What Transaction Structures Work Best in Russia and CIS?

Jan Dewijngaert, Managing Partner, **Eagle Venture Partners**

- Structuring deals with the aim of facilitating easy and profitable exits
- Outlining the key factors necessary to implement a smooth and successful exit
- Choosing between different exit strategies and deciding which one works best: trade sales, going public, MBO...
- How difficult is it to exit Russian and CIS PE investments?

14:30 Going Public: Assessing the Impact of the Russian IPO Wave on Exit Strategies

Oleg Safonov

President, **Russian Trading System (RTS) Stock Exchange**

Not-for-profit partnership RTS Stock Exchange lists leading Russian securities that are of great interest to both domestic and foreign portfolio investors, thus providing the industry with crucial market indicators. The RTS establishes efficient market prices for a wide range of stocks and bonds, and the trading information is being distributed worldwide through the largest financial information services companies, such as REUTERS and Bloomberg

- Current market specific factors hindering the success of an exit strategy
- Public market vs. trade sale: Assessing what works better in existing conditions
- How attractive is the IPO exit option in existing market conditions
- Exiting through the RTS

15:00 Coffee Break

15:30 Providing Liquidity in an Illiquid Asset Class: Opportunities for Private Equity Investors and GPs on the Secondaries market in Russia and CIS

Axel Hansing, Partner, **Coller Capital**

- What are the key drivers of the secondaries market in the region?
- How LPs are using the secondaries market to optimise their returns and achieve the flexibility that secondaries offer
 - altering investment strategies
 - modifying asset allocation policies
 - responding to changes in public markets
 - managing liquidity
- Outlining the attractiveness of secondaries for GPs

16:00 Is the Use of Offshore Foreign Companies in Russian Acquisitions Sustainable? Commentary on Certain Tax and Corporate Issues

Delphine Nougayrède, Partner, **DLA Piper Moscow**

16:30 Examples of Recent Successful and Unsuccessful Exit Strategies

Case Study

Gregory Berenstein

Managing Partner Moscow, **Agribusiness Management Company**

17:00 Chairman's Closing Remarks

17:15 Close of Forum

Практический Семинар: 30 мая, 2007

Структурирование и финансирование сделок в России и СНГ

Участие в семинаре позволит разобраться и понять различные инструменты и методы используемые инвесторами для оценки потенциальной прибыльности сделок. Примеры из практики помогут проиллюстрировать жизненный цикл сделок прямых и венчурных инвестиций от начального этапа принятия решения до момента выхода из инвестиций. Будут также рассмотрены этапы развития фондов прямого и венчурного инвестирования в России и СНГ и их привлекательность для инвесторов.

13:45 Регистрация

14:00 Рынок прямого и венчурного инвестирования в России и СНГ

- Этапы развития, инвестиционный фокус и рыночные тенденции
- Региональные фонды

Типичная структура фонда прямого и венчурного капитала

- LP
- Ожидаемые возвраты от инвестиций

15:15 Кофе-брейк

15:35 Инструменты финансирования

- Структуры финансирования для старт-апов и на начальных этапах развития
- Структуры финансирования на поздних этапах финансирования

Поиск финансирования (fundraising)

Как найти эффективную стратегию выхода?

- Традиционные (IPO, стратегическая продажа, выкуп менеджментом) и альтернативные (рекапитализация, стратегическое слияние) стратегии выхода

16:30 Вопросы и ответы

17:00 Конец семинара

ДЕНЬ ПЕРВЫЙ: ЧЕТВЕРГ 31 МАЯ, 2007

08:00 Регистрация и кофе

09:00 Вступительное слово Председателя

Прямое и венчурное инвестирование в России и СНГ: Усиление позиций на рынках капитала

09:15 Тенденции развития венчурного капитала в России: Создание благоприятных условий для инвесторов

Ключевая презентация

Андрей Шаронов*

Заместитель Министра Экономического Развития и Торговли РФ

- Обзор последних государственных инициатив в поддержку дальнейшего развития венчурной индустрии в России
- Проблемы выполнения и внедрения новых политик
- Фонд Фондов на государственном уровне: Российская Венчурная Компания (РВК)

09:45 Динамика развития венчурного и прямого инвестирования в России

Альбина Никконен

Исполнительный директор, **Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования (РАВИ)**

10:15 Россия и СНГ: Проблемы и перспективы роста рынка прямого частного инвестирования в ближайшем будущем

Майкл Калви, Управляющий партнер, **Barings Vostok Capital**

- Основные изменения и факторы роста рынка прямого частного инвестирования: структурные реформы и экономическая стабильность; приток капитала; стандарты корпоративного управления; высокая прибыльность по сравнению с другими видами инвестиций
- Сравнительный анализ прямого частного инвестирования с другими традиционными и альтернативными классами активов
- Где искать возможности для прибыльных вложений?
- Как «добавить/повысить стоимость» компаний после вложения прямых частных инвестиций?

10:45 Кофе-брейк

11:15 Эффективное налоговое структурирование сделок прямого частного инвестирования

Константин Юрченко, Партнер, **КПМГ**

11:45 Обзор привлекательности рынка прямого частного инвестирования в России и СНГ основанный на анализе деятельности фондов: Опыт ЕБРР

Хенри Поттер, Старший Банкир, ЕБРР

- Основные изменения на рынке прямого частного инвестирования России и СНГ и чего следует и не следует ожидать в краткосрочной перспективе?
- Чистая прибыль инвесторов до настоящего времени и каковы здесь тенденции?
- Как эти показатели соотносимы с аналогичными цифрами в Центральной Европе и на других развивающихся рынках?
- Какие тренды влияют на прибыль?

12:15 Структурирование офшорных SPV для инвестиций в российские компании

Кристофер Роуз, Юрист, Squire, Sanders and Dempsey LLP.

- Причины и преимущества использования офшорных холдинговых компаний
- Выбор юрисдикции
- Анализ ключевых налоговых и юридических вопросов

12:45 Бизнес-Ланч

14:00 Изменение отношения глобальных игроков к рынку прямого частного инвестирования в России и СНГ

Петр Ройичек

Главный сотрудник по инвестициям, Alpha Associates AG

Глеб Давидюк, Партнер, Минт Капитал

- Как определить «интересные» проекты и оставаться вне поля зрения Государства?
- Эволюция Россия в более «безопасный» рынок для глобальных инвесторов (возросшая политическая стабильность, более прозрачный бизнес, отвечающий стандартам западного аудита и большой потенциал прибылей)
- Чего «боятся» западные инвесторы (возрастающая роль Государственного вмешательства, качество регулирующих органов, коррупция)?

Национальная модель венчурных инвестиций: Фокус на странах СНГ

15:00 Возможности и перспективы дальнейшего развития венчурной индустрии в Казахстане

Нурбек Раев, Председатель

Национальный Инновационный Фонд (НИФ) Казахстана

- «Казахский бум» и его влияние на дальнейшее развитие венчурной индустрии
- Государственная Стратегия Индустриального и Инновационного Развития в Казахстане: как извлечь максимальную пользу из существующих возможностей
- Существующая инфраструктура и меры по ее дальнейшему развитию в соответствии с требованиями рынка
- Преимущества сотрудничества с НИФ
- Обзор секторов заслуживающих преимущественного внимания НИФ

15:30 Анализ инвестиционных возможностей на рынках Центральной Азии и Кавказа

Алишер Джуманов

Управляющий партнер, Аншер Fund Management Узбекистан

- Почему прямые частные инвесторы должны обратить внимание на Центральную Азию и страны Кавказа?
- Кто они – игроки рынка? Недавние сделки прямого частного инвестирования: где искать возможности для будущих сделок?
- Что необходимо для дальнейшего развития рынка? Обзор рынка долгового финансирования
- Усиление роли казахского капитала как основного источника прямых частных инвестиций в регионе
- Обзор наиболее привлекательных секторов для прямого частного инвестирования:
 - природные ресурсы
 - банковский сектор
 - потребительский сектор
 - туризм
 - недвижимость
- Структурирование сделок и источники финансирования

16:00 Кофе-брейк

16:30 Коммерциализация передовых инновационных идей: Выгоды сотрудничества с одним из крупнейших технопарков в Европе

Сергей Юшко, Генеральный директор, Технопарк Идея Татарстан

Технопарк Идея – передовой технологической хаб предоставляющий поддержку и экспертизу компаниям в период стартапа, т.е. в наиболее рискованный период развития

- Финансирование технологических стартапов
- Установление бизнес-контактов
- Роль технопарка как связующего звена между исследовательскими институтами и частным сектором
- Обеспечение доступа к потенциальному финансированию

17:00 Усиление роли прямого частного инвестирования и венчурного капитала в Казахстане и обзор возможностей в регионе

Эльдар Абдразаков

Управляющий директор, Centras Capital Partners Казахстан

- Игроки: Кто есть кто на казахском рынке прямого и венчурного инвестирования?
- Стилль: Акции торгуемые на биржах и прямые инвестиции
- Условия: “Неофициальная” экономика и прямое частное инвестирование
- Состояние: Как прямые частные инвесторы и венчурные капиталисты могут добавить стоимость?
 - улучшение менеджмента и операций
 - стратегическая перемена вида деятельности
 - выход на международные рынки
 - другие способы
- План действий: Стратегии выхода в регионе – каковы здесь варианты?

17:30 Как «сделать деньги» на существующих возможностях: Анализ рынка прямых частных инвестиций в Украине

Лезли Гаврилишин

Со-управляющий партнер, Euroventures Украина

- История прямого частного инвестирования в Украине
- Анализ существующего положения дел на рынке. Насколько сильны макроэкономические показатели для успешного развития портфелей прямых частных инвестиций?
- Управление рисками (политическими, юридическими, валютными и т.д.). Достаточно ли высоки вознаграждения за риски?
- Как заключить успешную сделку прямого частного инвестирования? Возможности успешных сделок в Украине
- Прогнозы и ожидания на будущее

18:00 Деятельность ОПИС по поддержке частных инвестиционных фондов в России и СНГ

Мишель Смес, Представитель ОПИС в Москве

В ответ на недостаточный объем прямого частного капитала в развивающихся странах, ОПИС предоставляет поддержку в создании частных инвестиционных фондов. Подобные фонды занимаются прямыми частными инвестициями в акционерный капитал компаний. Фонды поддерживаемые ОПИС способствуют обеспечению долгосрочного роста капитала, улучшению менеджмента и доступ к финансовым консультациям, всему что является ключом к расширению и росту экономического развития.

18:30 Коктейльный прием от имени

SQUIRE SANDERS

LEGAL
COUNSEL
WORLDWIDE

ДЕНЬ ВТОРОЙ: ПЯТНИЦА 1 ИЮНЯ, 2007

08:30 Регистрация и кофе

09:00 Вступительное слово Председателя

Поиск финансирования (fundraising) и структурирование сделок

09:15 Усиление роли частного капитала при финансировании «прорывных» рискованных проектов. Важнейшие критерии отбора венчурных проектов

Юрий Аммосов

Руководитель Отдела Частно-Государственного Партнерства
Министерство Экономического Развития и Торговли РФ

- Приоритетные отрасли для инвестиций РВК:
 - нанотехнологии
 - телеком
 - микроэлектроника
 - ИТ
 - медицина

09:45 Целевой поиск сделок на рынке прямых частных инвестиций: Как определить выигранные направления

Ричард Собел, Главный Исполнительный Директор
Альфа Капитал Партнерс

- Анализ рыночных тенденций и выбор отраслей и секторов наиболее привлекательных для инвесторов на сегодня
- Обзор инвестиционных рисков и методы хеджирования
- Важность проведения комплексной юридической экспертизы компании-объекта финансирования
- Практические примеры недавних сделок

10:15 Прямое частное инвестирование в России и СНГ: Возможность или проблема?

Шарлотта Филиппс, Президент и Генеральный директор
AIG Интеррос Россия Century Fund Ltd

- Требуется ли Россия особенного подхода по сравнению с другими развивающимися рынками и рынками стран СНГ?
- Реальные возможности – изобилие или скудность?
- Важен ли объем сделки?
- Важно ли время? Начальная стадия или пред-IPO?
- Кто и какую стоимость добавляет в компанию?

10:45 Кофе-брейк

11:15 Поиск финансирования (fundraising) в России с точки зрения Генеральных Партнеров (GP): Вокруг света за 18 месяцев

Гедриус Лукас, Исполнительный директор & Главный сотрудник по инвестициям,
Тройка Капитал Партнерс

- Российский рынок прямых частных инвестиций: История капитала и достижения на сегодняшний день
- Инвестировать или не инвестировать в Россию – вот в чем вопрос для LP!
- За и против нанятия агента по размещению
- Местные семейные офисы как новые инвесторы на рынке прямых частных инвестиций
- Венчурный капитал выходит на биржи – структурные продукты для частных клиентов
- Ключевые юридические и финансовые вопросы процесса структурирования фондов

11:45 Мезанин как будущий инструмент финансирования сделок поглощений и расширения бизнеса в странах СНГ

Франц Хоерхагер

Управляющий директор, Mezzanine Management, Австрия

- Сишком ли уже много днег на рынке прямого частного инвестирования?
- Где и как искать сделки?
- Приходилось ли Вам менять инвестиционные стратегии с целью адаптации к новым условиям (например проводить больше сделок и использованием мезанина без спонсорства или других структур)?
- Уровни заемного капитала на рынке средних сделок и на рынке крупных сделок – одинаковы ли тенденции?
- Новые конкуренты (компания/продукты) – пытаются ли они тоже получить кусок мезанина?

12:15 Бизнес-Ланч

13:30 Глобализация российского рынка прямого частного инвестирования

Александр Аболмасов

Управляющий партнер, Zindel Investment Partners, LP

- Поиски сделок за пределами российского рынка
 - недостаточная емкость рынка России
 - диверсификация рынков
 - международное признание
 - перспективы роста
- Оценка критических предпосылок необходимых для управления успешным международным портфелем

Стратегии выхода из инвестиций

14:00 Успешные стратегии выхода из инвестиций: Какие структуры сделок работают лучше всего в настоящих условиях?

Ян Девингарт, Управляющий партнер, Eagle Venture Partners

- Структурирование сделок с целью облегченного выхода
- Ключевые факторы влияющие на гладкий и успешный процесс выхода из инвестиций
- Как выбрать наиболее эффективный выход – стратегическая продажа, листинг на бирже, MBO... – что предпочтительнее в условиях СНГ?
- Трудности процесса выхода из инвестиций
- Практические примеры

14:30 Листинг на бирже: Оценка влияния волны российских IPO на стратегии выхода из инвестиций

Олег Сафонов

Президент, Фондовая биржа Российская Торговая Система (РТС)

- Факторы тормозящие успех стратегии выхода посредством котировки на бирже
- Листинг на бирже или другие стратегии выхода?
- Насколько привлекателен выход из инвестиций посредством IPO в нынешних условиях? Почему?
- Выход из инвестиций через листинг на РТС

15:00 Кофе-брейк

15:30 Обеспечение ликвидности на рынке неликвидных активов: Возможности для инвесторов прямого частного финансирования и Генеральных Партнеров (GP) на рынке вторичных сделок

Аксел Хансинг, Партнер, Collier Capital

- Оценка текущего состояния рынка вторичных сделок
- Факторы развития рынка вторичных сделок в регионе
- Используют ли LP в достаточной степени преимущества рынка вторичных сделок для максимизации своих доходов:
 - гибкость в корректировке инвестиционных стратегий
 - изменение политики распределения и управления активами
 - быстрая реакция на изменения публичных рынков
 - управление ликвидностью
 - Почему GP выгодно работать с компаниями специализирующимися на вторичных сделках?

16:00 Насколько жизнеспособно использование иностранных офшорных компаний при сделках финансирования поглощений в России. Оценка некоторых налоговых и корпоративных вопросов

Дельфина Нугеред, Партнер, DLA Piper Москва

16:30 Примеры наиболее успешных и неблагоприятных стратегий выхода из инвестиций

Григорий Беренштейн

Управляющий партнер, Agribusiness Management Company Moscow

17:00 Заключительное Слово Председателя

17:15 Закрытие Форума

©C5, 2007

Russian and CIS Private Equity and Venture Capital
Прямое и венчурное инвестирование в России и СНГ

(Please photocopy for additional delegates)

Ref:656F07.PC



Please return to: **C5**
Albert House,
1-4 Singer Street
London EC2A 4BQ

Please quote this Code when booking to ensure your registration is processed immediately.

Please do not remove a label if affixed; it contains your customer code.

TITLE _____ NAME _____

POSITION _____

APPROVING MANAGER _____

TRAINING MANAGER _____

POSITION _____

COMPANY/FIRM _____

TYPE OF BUSINESS _____ NO. OF EMPLOYEES _____

ADDRESS _____ CITY _____

POST CODE _____ COUNTRY _____

PHONE INTL. CODE _____ PHONE _____

FAX _____ EMAIL _____

PAYMENT

Register ___ delegates for Conference + Workshop @ £ 1,698.00
(£100 discount for attending both)

Register ___ delegates for Conference @ £1,399.00

Register ___ delegates for Workshop @ £399

I have enclosed my cheque for £ _____ made payable to C5

Payments can also be made in US Dollars or Euros.
Please contact our registrations department for details.

I would like to pay by bank transfer

To pay by Bank Transfer please quote the conference code 656F07 and the name of the delegate in the transfer instructions. Transfers should be made to Natwest Bank, Finsbury Sq. Branch, 78 Finsbury Pavement, London, UK, EC2A 1JA. Account Name: **C5**

GBP£: Account Number: 0080688470
IBAN Number: GB25NWBK 6008 23806884 70

Euros€: Account Number: 0064382427
IBAN Number: GB72NWBK 60721464382427

USD\$: Account Number: 140/00/40029999 NXDBCGRHK-USD00
IBAN Number: GB09NWBK 6073 0140 0299 99

Sort Code: 600823 IBAN BIC: NWBK GB2L

Please fax a copy of your transfer to C5 Customer Service at +44 (0) 20 7878 6885.

Please charge my AMEX VISA MasterCard

Card Number _____ Exp. Date _____

Valid From _____

Holder's Name _____

Signature _____ Date _____

SAVE MONEY

Discounts are available for group bookings. Please call + 44 (0) 20 7878 6888 for further details.

PAYMENT MUST BE RECEIVED PRIOR TO THE CONFERENCE

4

BOOK NOW
Easy Ways to Register



За дополнительной информацией обращайтесь по следующим телефонам
Registrations & Enquiries
+44 (0) 20 7878 6888



Отправьте информацию о себе по электронной почте:
registrations@C5-Online.com



Заполните регистрационную анкету и верните по факсу
Fax +44 (0) 20 7878 6896



Заполните регистрационную анкету и верните по почте
Please complete and return registration form with cheque

ADMINISTRATION DETAILS

CONFERENCE

DATE: 31 May & 1 June 2007

TIME: 9:00 a.m. - Registration and distribution of documentation from 8:00 a.m.

VENUE: Hotel Baltschug Kempinski, Moscow

ADDRESS: Ul. Balchug, 1, 115035 Moscow, Russian Federation

TEL.: +7 (495 or 501) 230 6500

FAX: +7 (495 or 501) 230 6502

E-MAIL: www.kempinski-moscow.com

WORKSHOP

DATE: 30 May 2007

TIME: 13:45 – 17:00

CONFERENCE LANGUAGE: Russian & English
(If requested with registration)

HOTEL ACCOMMODATION

An allocation of bedrooms are being held for delegates at a negotiated rate until 19 April 2007. To book your accommodation please call Venue Search on tel: +44 (0) 20 8541 5656 or email beds@venuesearch.co.uk. Please note, lower rates may be available when booking via internet or direct with the hotel but different cancellation policies will apply.

DOCUMENTATION

If you are not able to attend you can buy the copies of the presentations provided to delegates on the day of the event. Please send us the completed booking form together with payment of £350 + VAT per copy requested. For further information please call: +44 (0) 20 7878 6888 or email: sales@C5-Online.com.

DELEGATE CANCELLATION: Delegates may cancel their registration and receive the return of registration fees paid less 15% thereof providing they notify C5 in writing prior to 19 April 2007. Substitution of delegates is permitted. C5 reserves the right to cancel any conference it deems necessary and will, in such an event, make a full refund of any registration fee. No liability is assumed by C5 for changes in programme date, content, speakers and venue.

DATA PROTECTION: Personal data is gathered in accordance with the Data Protection Act 1998. The information you provide will be held on a database and may be used by C5 to inform you of relevant events and products. Your details may occasionally be made available to other companies for marketing purposes, if you do not wish to receive such communication from other organisations please write to our **Database Administrator** at the above address.

INCORRECT MAILING INFORMATION: If you receive a duplicate mailing of this brochure or would like us to change any of your details, please email k.kudabaev@C5-Online.com or fax the label on this brochure to +44 (0) 20 7878 6887. Amendments can take several weeks, so please accept our apologies for any inconvenience caused in the meantime.

Please add me to your mailing list Please delete me from your mailing list

If you do not wish to receive mailings from other companies indicate here

If you do not wish to be contacted by e-mail, indicate here

For Speaking Opportunities please contact **Anita Arthur**,
Conference Director on **+44 (0) 20 7878 6925**

If you would like to sponsor this Event please contact **Victoria Cann**,
Business Development Manager on **+44 (0) 20 7878 6955**