



CISPEF™ 2006

Вторая ежегодная международная конференция

Форум участников рынка прямого частного инвестирования

Год наших успехов

5-6 июня, 2006

Гостиница Балчуг Кемпински, Москва

WITH IMPORTANT
CONTRIBUTIONS FROM:

Ministry of Economic
Development of Russian
Federation

ABZ Petroleum Investments

Alfa Capital Partners

Alfa-Eko Group

Alpha Associates

Baring Vostok

Berkeley Capital Partners

Coller Capital

Delta Private Equity Partners

EMP Global

Ernst & Young

Fleming Family and Partners

Gartmore Private Equity
and Strategy

Innovative Ventures Inc

Intel Capital

Investment Group "Aton"

KPMG

Landbridge Capital

LCP Management

LeBoeuf, Lamb, Greene
& MacRae

LGT Capital Partners

MIGA

National Innovation Fund,
Kazakhstan

Nordic Unquote

PPM Ventrures

Quadriga Capital Russia

RTS-FORTS

Russia Partners

Squire, Sanders & Dempsey

Strategic Investment Group

TLcom Capital Partners

TuranAlem Securities

Vneshtorgbank

The 2nd Annual International CIS Private Equity Forum *The Year of Success*

June 5-6, 2006

Hotel Baltshug Kempinski, Moscow

Gold Sponsors:



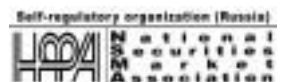
Strategic Partner:



Silver Sponsor:

LEBOEUF LAMB

Supporting
Association:



Media Partners:



Зарегистрироваться можно по телефону: +44 (0) 20 7878 6888 по email: www.c5-online.com/CISPEF06

To reserve your place call +44 (0) 20 7878 6888 or visit the C5 website at www.c5-online.com/CISPEF06

WE ARE NOW C5 BECAUSE...



... Our group of companies, **EuroForum(UK)**, **EF International**, **EuroLegal**, the **American Conference Institute** and **The Canadian Institute** now span **5 Continents** with leading edge business information, high level conferences, executive forums and publications. Together, we are **C5**.

... In today's world, senior business executives and professionals need to see their business activities within a global context. We provide them with the information they need to do that, in all the sectors we serve, including Energy, Telecoms, Life Sciences, Management, Insurance, Finance, Legal, Banking, Transportation and Emerging Markets.

... Business opportunities result not only from *what you know*, but *who you know*. We provide the opportunities for both, in conferences and forums that bring together business executives, professionals, industry leaders and renowned international experts, to learn, to meet and to make the contacts that create the opportunities.

We are C5 ... because on every business day, executives and professionals from 5 Continents are meeting somewhere in the world at a C5 Conference.

WHY YOU SHOULD ATTEND

Today private equity investments are more appealing than ever. Global investors have channelled significant amounts of money into private equity funds but, with returns from some traditional asset classes expected to remain relatively low for some time, investors are increasingly diversifying their portfolios by allocating to alternative investments for enhanced returns.

In the past year the CIS has proven that its investments are capable of delivering superlative returns, and in turn the investors are getting more accustomed to the specific risks of the region. In 2005 the level of investments in Russia finally surpassed the amount of exported capital and the sovereign rating increased to a comfortable BBB. But, can the region sustain the deal flow and digest all the funds? What countries and sectors will benefit most from the influx of funds? Will the deal circle increase and what is the most profitable way to exit?

Join us and the panel of top industry professionals at our annual **CIS Private Equity Forum (CISPEF)** and find the answers yourself. These industry leaders in the region will provide:

- an assessment of private equity in the region, which is only 15 years old but already provides returns above all expectations
- insights to the inner workings of the most prominent transactions of the past year
- a deeper understanding of what it actually takes to attract money into CIS based investment fund
- an overview of the most successful deal generation strategies
- a comprehensive discussion on pros and cons of various exit options in the region.

CISPEF 2006 will also be featuring new and exciting case studies with speakers who are ready to share their business experiences in order to give you the strategies and techniques to improve profitability and business practices.

CISPEF 2006 is undoubtedly the premiere place for Private Equity professionals interested in the region to gain the updates, insights and expert knowledge required to stay ahead of the game so don't miss out!

КОНФЕРЕНЦИЯ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ:

Институциональные инвесторы:

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

Инвестиционные фонды и компании:

- Управляющие партнеры

- Партнеры
- Управляющие инвестициями

Компании предоставляющие услуги в секторе:

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

WHO SHOULD ATTEND

Limited Partners:

- Directors of Investments
- Investment Officers
- Directors of Alternative Investments
- Emerging Markets Directors
- Portfolio Managers

General Partners:

- Managing Partners
- Partners

- Investment Officers

Deal Facilitators and Service Providers:

- Investment Bankers and Intermediaries
- Deal Intermediaries
- Distressed/Turnaround Managers
- Attorneys
- Accountants
- Consultants and Appraisers

BUSINESS DEVELOPMENT OPPORTUNITIES

C5 is a name synonymous with **CIS/CEE Private Equity Forums**.

Our extensive and authoritative knowledge of the market enables **C5** to offer precision marketing packages to meet your business objectives.

With a clear understanding of your overall marketing strategy, we will work **in partnership with you** to develop a bespoke marketing solution that underpins your marketing strategy.

For a professional appraisal of the business opportunities that best suit your firm's objectives including networking and pre-arranged face-to-face meeting opportunities, branding and sponsorship, please contact:

Victoria Cann on + 44 (0) 20 7878 6955 or email: v.cann@c5-online.com

To register call +44 (0) 20 7878 6888... or fax +44 (0) 20 7878

ДЕНЬ 1

8:00 Регистрация и кофе ☞

9:00 Приветственная речь председателя

“Взгляд с птичьего полета” – обзор состояния рынков

9:15 **Прошедший год для индустрии прямых частных инвестиций в СНГ**

Майкл Калви

Управляющий партнер, Barings Vostok

- Основные события удачного года
- Какие тенденции мы наблюдаем сейчас и что изменится в будущем?
- Заканчивается ли поток сделок?
- Какого рода прорывов должны ожидать участники рынка прямых частных инвестиций?

9:45 **Прямые частные инвестиции в СНГ: Взгляд на эволюцию индустрии в регионе**

Андрей Терехов

Управляющий директор, Группа компаний Альфа-Эко

- Год после ухода Карлайл: должны ли большие западные фонды входить в регион и если «да» то как?
- Что поменялось в регионе за последний год и как это повлияло на индустрию прямых инвестиций?
- Обстановка для ведения бизнеса на Украине
- Возможно ли генерировать и закрывать сделки на Украине в данный момент?

10:15 **Прямые частные инвестиции в Казахстане: Что произошло в 2005 и чего следует ожидать в 2006 и далее?**

Досым Беспаев

Управляющий директор, Туран Алем Секьюритиз

- Преимущества политической стабильности – макро обзор
- Промышленные сектора в фокусе инвесторов
- Возможности для роста
- Самые заметные сделки 2005 года

10:45 **Процесс привлечения стратегического инвестора**

Александр Сапожников

Партнер отдела консультационных услуг по сопровождению сделок, Ernst & Young

11:15 **Перерыв для кофе и общения ☞**

11:30 **Сложности и возможности в структурировании выходов из инвестиций в российском бизнесе**

Дэвид Уэк

Партнер, Squire, Sanders & Dempsey L.L.P.

- Структурирование входа на рынок и прогноз по будущим инвестиционным циклам
- Выбор выхода: продажа стратегическому инвестору против первоначального рыночного предложения

12:00 **Текущие тенденции в общемировой индустрии прямых инвестиций: место России в общей картине**

Михаил Царев

Управляющий партнер, КППМГ

- Более активная роль инвестиционных фондов на рынке слияний и поглощений

- Нацеленность инвесторов на повышение стоимости компаний
- Активное участие фондов в управлении инвестируемыми компаниями
- Изменения в подходах к выходам из инвестиций

Выходы из инвестиций в СНГ

12:30 **ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР: Продажа стратегическому инвестору: Продажа Дельта Кредит банка Сосьете Женераль**

Кирилл Дмитриев

Управляющий директор, Delta Private Equity Partners

13:00 **Перерыв на обед и общение** 

14:00 **Вторичные инвестиции: Инструмент для управления портфелями прямых инвестиций**

Аксель Хансинг

Партнер, Collier Capital

- Каковы последние тенденции на рынке вторичных прямых инвестиций в мире?
- Почему вторичные инвестиции интересны для инвесторов и продавцов?
- Рынок вторичных инвестиций – возможности для инвесторов в СНГ
- Что ждет мировой рынок вторичных инвестиций в будущем и к чему должны быть готовы фонды базирующиеся в СНГ?

14:30 **Первичные рыночные предложения в России как альтернативный способ выхода из прямых инвестиций**

Оксана Деряшева

Руководитель департамента листинга, РТС-ФОРТС

- Рынок ПРП в России на настоящий момент
- Последние данные по недавним ПРП
- «За» и «против» листинга на местных рынках
- Чего следует ожидать в следующем году?

15:00 **Мнение юриста: Первичные предложения на Российских фондовых площадках – «за» и «против»**

Василиса Стриж

Партнер, LeBoeuf, Lamb, Greene & MacRae

- Возможности выпуска
- Уровни раскрытия информации
- Требования после завершения сделки

15:30 **Перерыв для кофе и общения ☞**

16:00 **Вторичные сделки в области прямых инвестиций в Восточной Европе и СНГ**

Роберта Фелдман Бжежински

Управляющий директор, EMP Global

- Почему выбираются вторичные сделки?
- Ситуация в отрасли
- Оценка потенциала рынков СНГ для вторичных сделок

16:30 **Рынок для выходов из прямых инвестиций в компаниях из СНГ: текущая ситуация и уроки последних лет**

Спонсируется компанией Fleming Family and Partners

Модератор:

Tine Topesen
Nordic Unquote

Участники:

Владислав Забелин
Fleming Family and Partners Ltd

Кирилл Дмитриев
Управляющий директор, Delta Private Equity Partners

Аксель Хансинг
Партнер, Collier Capital

Оксана Деришева
Руководитель департамента листинга, РТС-ФОРТС

Роберта Фелдман Бжежински
Управляющий директор, EMP Global

Василиса Стриж
Партнер, LeBoeuf, Lamb, Greene & MacRae

- Ожидания по выходам из инвестиций в странах СНГ в текущем году
- Продажи в индустрии или ПРП?
- ПРП: каковы возможности? Компании из каких секторов скорее всего будут успешными при осуществлении ПРП?
- Возможности листинга на других рынках
- Вторичные инвестиции: созрел ли рынок?
- Какие сектора наиболее интересны для инвесторов?

Венчурные и высокотехнологические инвестиции в странах СНГ**17:15 Что делать с инвестициями в российские высокотехнологические проекты?**

Томас Настас
Президент, Innovative Ventures Inc.

- Текущая ситуация: рынок и игроки на нем
- Проблема: наличие денег или их направленность на «ранние» проекты?
- Российские технологии: качество против количества
- Существуют ли клиенты и рынки для российских технологий? Использование внутри СНГ или в мировом масштабе
- Что необходимо для стимулирования развития технологий в России: роль корпоративных инвесторов

17:45 Технологии в СНГ: можно ли на них заработать? Возможности инвестирования в высокие технологии в России и СНГМодератор:

Томас Настас
Президент, Innovative Ventures Inc.

Участники:

Джузенне Куратоло
Партнер, TLcom Capital Partners Limited

Зарина Косымбаева
Руководитель Департамента венчурного финансирования
Национальный инновационный фонд, Казахстан

Александра Джонсон
Управляющий директор, Landbridge Capital

Шломо Кейн
Управляющий директор, Intel Capital

- Проблемы финансирования развития технологий в странах СНГ
- Поиск хороших венчурных проектов
- Наиболее интересные области финансирования
- Маленькие сделки в странах СНГ: как их финансировать?
- Ожидаемые прибыли – насколько они реальны?
- Будущее инвестиций в технологии

18:30 Завершающее слово председателя и окончание первого дня конференции**ДЕНЬ 2****8:00 Регистрация и кофе ☞****9:00 Приветственная речь председателя**

Пол Мерфи
Партнер отдела консультационных услуг по сопровождению сделок, Ernst & Young

Привлечение средств и взгляд институциональных инвесторов на рынок СНГ**9:15 Создание фонда для инвестиций в России и Украине: что ожидать?**

Ричард Собел
Председатель правления
Alfa Capital Partners

- Доступность средств: точка зрения управляющего фондом
- Чего ожидают институциональные инвесторы от фондов в СНГ
- Готовы ли инвесторы воспринимать реальность
- Существуют ли другие источники финансирования?

9:45 Правительство России как инвестор: результаты и уроки прошлого года?

Константин Фокин
Департамент государственного регулирования в экономике
Министерство экономического развития и торговли
Российской Федерации

10:15 Чего должны ожидать управляющие фондами прямых инвестиций, базирующиеся в СНГ, привлекая средства институциональных инвесторов

Игорь Туркин
Управляющий директор, LCP Management Ltd

- Восприятие России и СНГ институциональными инвесторами
- Глобальный спрос на альтернативные активы
- Правила игры
- Чего следует ожидать в области привлечения средств в ближайшие три года

10:45 Перерыв для кофе и общения ☞**11:15 Закрытые паевые фонды как институциональные инвесторы в секторе прямых инвестиций: российский опыт**

Вадим Сосков
Вице президент, ИГ «Атон»

- Инвестиционные характеристики закрытых паевых фондов в России
- Специализированные закрытые паевые фонды для венчурного финансирования
- Практический опыт прошлого года

11:45 Где деньги для фондов, предназначенных для инвестирования в Россию и СНГ?Модератор:

Игорь Туркин
Управляющий директор, LCP Management Ltd

Участники:

Якуб Крхонек
LGT Capital Partners

Николаас Шоу
Заместитель управляющего директора
Gartmore Private Equity

Петр Ройичек
Старший инвестиционный управляющий
Alpha Associates*

Роберто Пилотто
Директор фондов, PPM Ventures Ltd *

- Становится ли рынок более толерантным к фондам из СНГ?
- Откуда можно привлечь средства: США, Европа или Дальний Восток?
- Чего ожидают инвесторы от российских фондов?

12:30 Прерыв на обед и общение 

Сделки и опыт последних лет

14:00 Новые стратегии для прямых частных инвестиций в России и СНГ

Джек Барбанель
Управляющий директор
Strategic Investment Group

- Как эволюционировал рынок?
- «Новая реальность» и как к ней адаптироваться
- Составные части выигрышной стратегии
- Когда же рынок «разовьется»?

14:30 Есть ли сделки за пределами Москвы?

Др. Райнхард Коляк
Управляющий директор, Квадрига Капитал Россия

15:00 Финансирование LBOs в странах СНГ

Константин Рыжков
Управляющий директор, Внешторгбанк

- LBO в странах СНГ
- Подходы ВТБ к финансированию деятельности по слияниям и поглощениям
- Условия финансирования
- Примеры из последних LBO

15:30 Перерыв для кофе и общения ☑

16:00 Преобразование предпринимательского бизнеса в компанию мирового класса

Дмитрий Боски
Управляющий директор
Баркли Кэпитал Партнерз

- Инвестиционная философия ВСП
- Как инвестор может повысить ценность предприятия
- Что такое «компания мирового класса»?
- Практические примеры: «Пятерочка», «Катрен»

16:30 Снижение политических рисков для прямых частных инвестиций

Мэтью Хэггинз
Старший Советник
Multilateral Investments Guarantee Agency
(World Bank Group)

- Определение конкретных рисков
- Экономика страхования
- Проблемы структурирования

17:00 Возможности для прямых частных инвестиций в секторе нефти и газа

Глеб Замятин
Исполнительный директор, ABZ Petroleum Investments

- Развитие независимых нефтяных компаний и возможности для инвестирования
- Мезаннинное и проектное финансирование
- Возможные варианты стратегий для фондов в секторе нефти и газа

17:30 Председатель закрывает конференцию

DAY 1

8:00 Registration and Coffee ☑

9:00 Chairman's Opening Address

“The Big Picture” – Overview of the Markets

9:15 Last Year's Developments in Private Equity in the CIS

Michael Calvey
Managing Partner, Barings Vostok

- Main highlights of the successful year
- What trends we see now and what will change in the near future?
- Are we running out of deals?
- What breakthrough should the private equity community in the FSU expect?

9:45 Private Equity in the CIS: A Look at the Industry's Evolution in the Region

Andrey Terehov
Managing Director, Alfa-Eko Group of Companies

- A year after Carlyle's exit: Should large Western funds enter the region, and if “yes” then how?
- What has changed in the region in the last year and how has it affected private equity?
- Business situation in Ukraine
- Is it possible to generate and close deals in Ukraine at the moment?

10:15 Private Equity in Kazakhstan: What Happened in 2005 and What to Expect from 2006 and Onwards?

Dosym Bespayev
Managing Director, Turan Alem Securities

- The benefit of political stability – the macro overview
- The sectors in investors' focus
- Areas of growth
- Most prominent deals of 2005

10:45 Sale to Strategic Investor (Necessary Steps) Процесс привлечения стратегического инвестора

Aleks Sapojnikov
Partner, Transaction Advisory Services, Ernst & Young

11:15 Networking Coffee Break ☑

11:30 Challenges and Opportunities in Structuring Investments and Exits in Russian Businesses

David M. Wack
Partner, Squire, Sanders & Dempsey L.L.P.

- Structuring entry and anticipating future investment rounds
- Exit considerations: Strategic sales v. IPO

12:00 **Current Trends in the Global Private Equity Industry: the CIS in the “Big Picture”**

Michail Tsarev

Managing Partner, KPMG

- More proactive role of private equity houses at the M&A Market
- Investors' focus on value enhancement
- Active management participation in the investments
- Change in approaches to exit processes

Exits from Investments in CIS Private Equity

12:30 **CASE STUDY: Sale to a Strategic Investor: Sale of DeltaCredit to Societe Generale**

Kirill Dmitriev

Managing Director, Delta Private Equity Partners

13:00 **Networking Lunch**



14:00 **Secondaries: The Tool for Managing Private Equity Portfolios**

Axel Hansig

Partner, Collier Capital

- What are the recent trends in the global secondary marketplace?
- Why are secondaries attractive to investors and sellers?
- The secondary market – current opportunities for the CIS investors
- What is next for the secondaries market globally and what the CIS funds should expect in this context?

14:30 **IPO in Russia as an Alternative Way to Exit from Private Equity Investments**

Oksana Derisheva

Head of Listings Department, RTS – FORTS

- IPO market in Russia, what do we see?
- Latest data on recent IPOs' performance
- Pros and cons of local listings
- What do we expect in the coming year?

15:00 **Legal Opinion: IPOs at the Russian Stock Exchanges: Pros and Cons**

Vasilisa Strizh

Partner, LeBoeuf, Lamb, Greene & MacRae

- Eligibility of the issuer
- Disclosure rates
- Post-closing requirements

15:30 **Networking Coffee Break**

16:00 **Secondary Private Equity Transactions in Eastern Europe and the CIS**

Roberta Feldman Brzezinski

Managing Director, EMP Global

- Why secondary deals?
- The state of affairs in the industry
- View on the CIS potential

16:30 **Exit Market for the CIS Private Equity Industry: The State of Affairs and Lessons of the Past Years**

Sponsored by Fleming Family and Partners

Moderator:

Tine Thoresen

Editor, Nordic Unquote

Panelists:

Vladislav Zabelin

Fleming Family and Partners Ltd

Kirill Dmitriev

Managing Director, Delta Private Equity Partners

Axel Hansig

Partner, Collier Capital

Oksana Derisheva

Head of Listings Department, RTS – FORTS

Roberta Feldman Brzezinski

Managing Director, EMP Global

Vasilisa Strizh

Partner, LeBoeuf, Lamb, Greene & MacRae

- What are the expectations for exits from the CIS investments for the next year?
- Trade sales vs IPOs?
- IPOs: What are the possibilities? Which sectors are most likely to achieve successful listings?
- Opportunities to list in other markets?
- Secondaries: Is the market mature enough?
- Any specific sector that attracts more investor appetite?

PANEL DISCUSSION

Venture Capital and Technology Investments in the CIS

17:15 **What to Do About Russian Early Stage Tech VC?**

Thomas Nastas

President, Innovative Ventures Inc.

- Current situation: the market, players & supporting participants
- Is money the issue or its flow to early stage tech?
- Russian tech: Is it deal flow or ideas, quality vs. quantity issues?
- Are there customers and markets for Russian tech? Domestic vs. global applications
- What's needed to spur more Russian tech: Role of corporates vs. financial investors. What can the FDIs and Russian government do?

17:45 **Technology in the CIS: Are the Profits There? Possibility of Making Money on Technology Investments in Russia and the CIS**

Moderator:

Thomas Nastas

President, Innovative Ventures Inc.

Panelists:

Giuseppe Curatolo

General Partner, TLcom Capital Partners Limited

Zarina Kosymbaeva

Head of the Venture Capital Department
National Innovation Fund, Kazakhstan

Alexandra Johnson

Managing Director, Landbridge Capital

Shlomo Caine

Managing Director, Intel Capital

- Challenges financing technology in the CIS
- Sourcing good venture projects for financing
- The most promising areas of investments
- Small Deals in the CIS: How to Finance Them?
- Expected returns – are they realistic?
- Way forward

PANEL DISCUSSION

18:30 **Chairman's Closing Remarks and End of Day 1**

DAY 2

8:00 Registration and Coffee ☒

9:00 Chairman's Opening Address

Paul Murphy

Partner, Transaction Advisory Services, Ernst&Young

Fund Raising for CIS and LPs' View of the Market

9:15 Raising a Fund for Russia and Ukraine: What to Expect?

Richard Sobel

Chief Executive Officer, Alfa Capital Partners

- GP's perspective on the funds availability
- What LPs expect from a CIS based fund
- Are they ready for the reality?
- Other funding sources on the market: Do they exist?

9:45 Russian Government as an LP: Lessons and Results of the Past Year

Konstantin Fokin

Department of State Regulation of the Economy
Ministry of Economic Development and Trade
of the Russian Federation

10:15 What Should the CIS-based GPs Know and Do to Attract Money from LPs?

Igor Turkin

Managing Director, LCP Management Ltd

- Perception of Russia and the CIS by the LPs community
- Global appetite for alternative assets
- Rules of the game
- What can be expected in the field of fund-raising in the next 3 years

10:45 Networking Coffee Break ☒

11:15 Closed Mutual Funds as Private Equity Institutional Investors: Russian Experience

Vadim Soskov

Vice President, IG "Aton"

- The investment characteristics of closed mutual funds in Russia
- Specialized closed mutual funds for venture financing
- Practical experience of the last year

11:45 Where Is the Money for the Russian and CIS Funds?

Moderator:

Igor Turkin

Managing Director, LCP Management Ltd.

Panelists:

Jakub Crhonek

LGT Capital Partners

Nick Shaw

Deputy Managing Director
Gartmore Private Equity

Petr Rojicek

Chief Investment Officer
Alpha Associates*

Roberto Pilotto

Funds Director, PPM Ventures Ltd *

- Is the market becoming more tolerant to the CIS funds?
- What part of the world the money is likely to come from: the USA, Europe or the Far East?
- What investors are looking for in the Russian funds?

12:30 Networking Lunch 

Deals and Experiences

14:00 New Emerging Private Equity Strategies for Russia and the CIS

Jack Barbanel

Managing Director

Strategic Investment Group

- How does the market evolve?
- The "new reality" and how to adapt to it
- Integral parts of a successful strategy
- When will the market "emerge"?

14:30 Are There Transactions Outside Moscow?

Dr. Reinhard Kohleick

Managing Director

Quadriga Capital Russia

15:00 Financing Leveraged Buy-Outs in the CIS

Konstantin Ryzhkov

Managing Director, Investment Banking

Vneshtorgbank

- LBOs in the CIS: Scope of activity
- VTB's approaches to financing M&A activity in the CIS
- Funding conditions
- Recent LBO case studies

15:30 Networking Coffee Break ☒

16:00 Transforming Entrepreneurial Businesses into World Class Companies

Dmitry Bosky

Managing Director

Berkeley Capital Partners

- BCP investment philosophy
- Where PE investor can add real value
- What's a World Class company
- Case studies: Pyaterochka, Katren

16:30 Mitigation of Political Risks for Private Equity Investments

Mathew Huggins

Senior Counsel, Multilateral Investments Guarantee Agency (World Bank Group)

- Identifying the specific risks
- Economics of coverage
- Structuring issues

17:00 Oil & Gas Opportunities for Private Equity Investments

Gleb Zamyatin

Executive Director

ABZ Petroleum Investments

- Development of oil independents and investment capacity
- Mezzanine and project financing
- Possible private equity fund's strategy in oil and gas

17:30 Chairman's Closing Remarks

L P P A N E L

CIS Private Equity Forum

(Please photocopy for additional delegates)

Please Register Me for **CIS Private Equity Forum**
Ref: 582F06-MOS

Please return to C5

Albert House 1-4 Singer Street, London EC2A 4BQ
Please do not remove a label if affixed; it contains your customer code.

Ref: 582F06.PCAP

TITLE _____ NAME _____

POSITION _____

APPROVING 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 2 day Conference £1299

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

Payments can also be made in US Dollars.

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 582F06 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**

Account Number in pounds sterling: 0080688470 IBAN Number: GB25NWBK 6008 23806884 70

Account Number in Euros: 0064382427 IBAN Number: GB72 NWBK 6072 1464 3824 27

Account Number in USD: 140/00/40029999 NXDBCCHK-USD00

IBAN Number: GB09NWBK 6073 0140 0299 99

Sort Code: 600823 SWIFT Code: NWBKGB2L

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 _____

I have already reserved by telephone

by fax by e-mail online

Please add me to your mailing list

Please delete me from your mailing list

If you do not wish to be contacted

by e-mail, indicate here

If you do not wish to receive mailings

from other companies indicate here

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 kairat@c5-online.com at the above address.

VOLUME DISCOUNT

Any firm or company registering three people at the same time for the same conference location will be entitled to a fourth registration free of charge.

PAYMENT MUST BE RECEIVED PRIOR TO THE CONFERENCE



4 КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ CHOOSE ONE OF EASY WAYS TO REGISTER



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



Заполните регистрационную анкету и верните по факсу
Fax +44 (0) 20 7878 6885



За дополнительной информацией обращайтесь по следующим телефонам
Registrations +44 (0) 20 7878 6888
Enquiries +44 (0) 20 7878 6886



Зарегистрируйтесь на сайте:
Website www.C5-Online.com/CISPEF06

ADMINISTRATION DETAILS

DATE: 5th - 6th June 2006

TIME: Day One: 9:00 am Day Two: 9:00 am

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

VENUE: Hotel Baltschug Kempinski, Moscow

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

TEL.: +7 (495 or 501) 230 5500 / 230 6500

CONFERENCE FEE: £1299

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

Payments can also be made in US Dollars.

Please contact our registrations department for details.

PAYMENT INFORMATION

Payment must be received within 5 days of invoice. Refreshments and lunch are included in the delegate charge for the conference.

DOCUMENTATION

Each delegate will receive documentation prepared specifically for this conference with the most up-to-date information on the subject, supplied by the expert speakers. It serves as a guide during the conference, as well as a valuable reference source back at your office.

HOTEL ACCOMMODATION

To book 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.

INCORRECT MAILING INFORMATION: If you receive a duplicate mailing of this brochure or would like us to change any of your details, please email kairat@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.

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 24th April 2006. 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.

If you would like to sponsor or exhibit at this event, please contact **Victoria Cann** on +44 (0) 20 7878 6955 or email v.cann@c5-online.com for more information.