

ПИТ Инвестментс – 2-й пивной заем

«Пиво ПИТ для гениальных людей»

(Иван Таранов)

♦ **ПИТ или не ПИТ – вот в чем вопрос!** Пивоваренная компания «ПИТ» один из крупнейших независимых игроков на российском рынке пива. Компания сохраняет рыночную долю на уровне 5% по цене и 4,3% по объему производства в условиях стабильного роста рынка (12% в 2004г.) и активизации транснациональных пивных компаний. Новые производственные мощности, уникальная технология производства, высокопрофессиональный менеджмент и гибкая маркетинговая политика позволяют компании удерживать сильные позиции на растущем пивном рынке. Выручка компании по МСФО за 2004 г., по предварительным оценкам, составила \$212,1 млн., EBITDA \$23,9 млн. Совокупный долг на 01.01.2005 - \$91,2 млн.

♦ **Пиво ПИТ – не вопрос! Широкая диверсификация бизнеса и обширная дистрибьюторская сеть** являются основными преимуществами «ПИТ» в борьбе за долю на пивоваренном рынке России.

- **Диверсификация.** «ПИТ» производит пиво в 3 регионах России на собственных заводах (Калининград, Новотроицк, Хабаровск), а также по контракту в Омске. Компания производит такие сорта пива, как ПИТ, Gosser, Bavaria, Кенигсберг, Три Медведя, Доктор Дизель, Амур-Пиво, Золотое от ПИТ и др., представляющие компанию в верхнем, среднем и нижнем ценовом сегментах и во всех сегментах упаковки.

Благодаря большому разнообразию собственных брендов, «ПИТ» имеет возможность оперативно реагировать на изменения спроса по всем сегментам пивного рынка.

- **Дистрибуция.** «ПИТ» обладает собственной дистрибьюторской сетью, не имеющей аналогов у других независимых производителей. Распространение пенного напитка осуществляется через 22 собственных дистрибьюторских центра по всей России, что позволяет ориентироваться на особенности спроса в конкретных регионах страны и оперативно доставлять необходимую продукцию потребителю.

♦ **Пиво ПИТ и знай свое дело! Организационная структура и методы руководства пивоварни основаны на использовании лучшего мирового опыта.** В структуре совета директоров компании 50% мест принадлежит представителям Texas Pacific Group (TPG). TPG управляет инвестициями на сумму более чем 9 млрд. долл. США по всему миру. TPG непосредственно влияет на принятие стратегических решений в компании. Таким образом, группа «ПИТ» всегда может рассчитывать на интеллектуальную и финансовую поддержку при реализации стратегически важных для компании производственных и финансовых проектов. С 2003 г. компания готовит отчетность по МСФО. Аудит проводится KPMG.

Акционерный капитал «ПИТ» в настоящее время разделен между **TPG (38%)** и **менеджментом компании (62%)**.

♦ **Пиво ПИТ для хороших людей! Стратегия компании «ПИТ»** предусматривает рост присутствия компании в сегментах Mainstream и Premium за счет выпуска более дорогого и качественного пива, а также расширение действующих мощностей для обеспечения выпуска полного ассортимента компании на каждом предприятии.

Объем займа	Срок обращения	Оферта
1,5 млрд. руб-лей	4 года	12 - 24 мес.
Ориентир эффективной доходности к оферте		13,5-14,5

График 1. Доля Пивоварни Ивана Таранова на рынке пива, млн. USD, 06/2004г., %

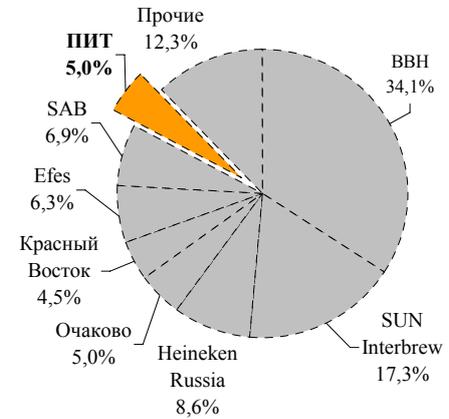


График 2. Динамика финансовых показателей Пивоварен Ивана Таранова, в 2003-2004 гг., млн. USD

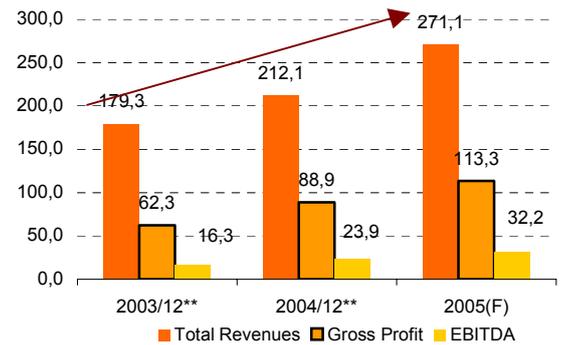


Таблица 1. Основные финансовые показатели Пивоварни Ивана Таранова, МСФО, 2003-2004(П) гг.

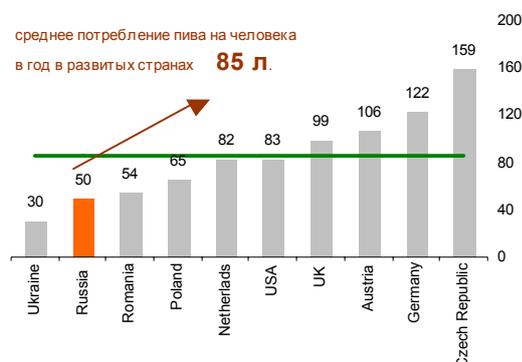
(USD, mln.)	30/09/2003 *	31/12/2003**	30/09/2004/9*	31/12/2004 (П)**
Revenue	157,5	179,3	199,7	211,1
Gross Profit	47,5	62,3	75,9	83,3
Gross Margin	30%	35%	38%	39%
EBITDA	12,1	16,3	22,6	26
Debt	57,5	74,6	88,9	91,2
Equity	140,3	144,2	138	141,3
Total Capital	197,8	218,8	226,9	232,5
Debt/Gross Profit	1,21 x	1,2 x	1,17 x	1,09 x
Debt /Equity	41%	52%	64%	65%

* Финансовый год (12 мес.) «ПИТ» по МСФО, заканчивающийся 30 сентября, отчетность аудированная KPMG

**Финансовый год «ПИТ» заканчивающийся 31 декабря, управленческая отчетность по МСФО

♦ **Пиво ПИТ – одной недостаточно!** Рынок пива в России продолжает расти. В 2004 г. рост рынка составил 12% в натуральном выражении. Российский пивной рынок растет высокими темпами на протяжении последних пяти лет и, по самым пессимистичным прогнозам, увеличится в 2005 г. на 7%, а в 2006 г. на 10%. Потенциал роста пивного рынка будет сохраняться до тех пор, пока уровень среднедушевого потребления пива в России не достигнет уровня 85 литров на человека в год.

График 3. Уровень потребления пива в некоторых странах мира, литров на человека.



♦ **Пиво ПИТ – уже подарок!** «ПИТ» - один из немногих игроков на российском пивном рынке, осуществляющих самостоятельную и независимую от транснациональных компаний деятельность. Высокая и стабильная доля рынка (5% в денежном выражении), широкая география дистрибьюторской сети, западные стандарты управления и отчетности и участие в капитале западного инвестора, делают «ПИТ» заманчивым объектом поглощения для транснациональных пивоваренных компаний.

Акционеры компании рассматривают возможность привлечения стратегического инвестора путем продажи доли в капитале компании. По нашему мнению, такими стратегическими покупателями могут выступить: SABMiller, Heineken, Interbrew, Anheuser Busch, а также, возможно, и другие транснациональные игроки.

...а теперь о сделке...

Иван Таранов предлагает инвесторам и участникам синдиката свои долговые обязательства со следующими условиями:

Структура сделки		Структура выпуска	
Эмитент	ООО «Пит Инвестментс» (SPV)	Срок займа	1460 дней
Поручители 1-го уровня по обязательствам эмитента	<ul style="list-style-type: none"> ♦ ЗАО «ПИТ» (пивоваренный завод в г.Новотроицк) ♦ ОАО «Амур пиво» (пивоваренный завод в г.Хабаровск) 	Номинал	1000 руб.
(Включены в проспект эмиссии)		Периодичность купонных выплат	182 дня
Поручители 2-го уровня, по обязательствам поручителей 1-го уровня	<ul style="list-style-type: none"> ♦ ООО «ПИТ» (Холдинговая компания, собственник контрольных пакетов акций всех пивоваренных заводов и дистрибьюторских компаний, входящих группу компаний «ПИТ») ♦ ООО «Компания ПИТ» (пивоваренный завод в г.Калининград) ♦ ООО «СВД» (Дистрибьютор) ♦ ООО «ПИТ Дистрибьютор» (Дистрибьютор) 	Размещение от номинала	100%
		Оферта ♦	Через 12-24 мес.
		♦ Срок Оферты определяется Эмитентом до начала размещения выпуска по результатам пре-маркетингового исследования, проведенного Организатором.	
		Ставка первого купона будет определена на аукционе, все купоны до оферты равны первому.	

Таким образом, обязательства эмитента по займу с юридической точки зрения являются обязательствами всех предприятий входящих в группу пивоваренной компании «ПИТ», и полностью обеспечены её активами.

«!» Структура выпуска включает в себя такой метод кредитного усиления, стандартный для выпусков еврооблигаций, но еще пока не ставший традиционным на российском долговом рынке, как кросс-дефолт на рублевые и валютные облигации, как уже размещенные, так и предполагаемые к размещению в будущем группой компаний ПИТ, а также на дефолты по кредитам в сумме более \$20 млн.

«!» Помимо этого, эмиссионными документами закреплено обязательство эмитента ограничить сумму обращаемого публичного долга, через право требования инвесторов досрочного погашения облигации «ПИТ Инвестментс - 2» в случае предложения эмитентом на рынок выкупаемых им по оферте облигаций «ПИТ Инвестментс - 1».