

Инвестиционный холдинг «ФИНАМ»: опыт инвестиций

Дмитрий Смирнов

Руководитель отдела управления инвестициями

Инвестиционный Холдинг «ФИНАМ»

По итогам 2007 года, ИХ «ФИНАМ» — это



один из крупнейших брокеров России.

Его суммарные обороты с ценными бумагами превысили 7 трлн. рублей (~275 млрд. долл. США). По оценкам «РБК-Рейтинг», «ФИНАМ» занимает первое место по обороту на рынке акций среди всех российских инвестиционных компаний,



самая большая региональная сеть.

Продукты и услуги инвестиционной компании «ФИНАМ» доступны в 89 городах России,



динамично развивающийся глобальный брокер.

«ФИНАМ» стал членом Франкфуртской фондовой биржи, а также начал обслуживать операции японских инвесторов с российскими ценными бумагами,



один из основных участников рынка доверительного управления активами.

Стоимость чистых активов ПИФов под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» за год выросла на 224,13 %, а сумма счетов индивидуального доверительного управления – на 38%,



ведущий инвестиционный банк, работающий с IT-проектами.

В рамках холдинга, в частности, в фонде «Финам — Информационные технологии» консолидированы пакеты ряда ведущих российских и глобальных IT-компаний,



крупный инвестор в недвижимость.

Фонд «Финам – Капитальные вложения» наращивает инвестиции в земельные активы, прежде всего, в земли сельхозназначения, а также инвестирует в коммерческую недвижимость и другие проекты,



активно развивающийся банк.

Банк «ФИНАМ» вошел в TOP-500 участников российского рынка и в список 250 крупнейших банков по выданным потребительским кредитам.

Стратегия инвестиций (1)

Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» осуществляет

- поиск инвестиционно-привлекательных компаний,
- последующую работу с их акционерами и менеджментом, направленную на динамичное развитие, совершенствование операционной деятельности, повышение «прозрачности» и рост капитализации.

Сектора, в которые инвестирует «ФИНАМ»

- ✓ информационные технологии;
- ✓ коммуникационные технологии;
- ✓ интернет-технологии (онлайн-сервисы, -медиа, -видео, -аудио, e-commerce и пр.);
- ✓ программное обеспечение, игры (компьютерные и онлайн);
- ✓ инфраструктура (ISP, хостинг);
- ✓ мобильные технологии и сервисы.

Стратегия инвестиций (2)

Жизненный цикл компании

развитие / расширение

Размер компании

годовой объем продаж свыше US \$10 млн

Тип инвестиций

осуществляются инвестиции путем вложений в акционерный капитал компании. Инвестиции, как правило, связаны с процессом увеличения акционерного капитала компании и направлены на последующее развитие. Часть инвестиций может быть направлена на выкуп у акционеров существующих акций.

Структура инвестиций

доля «ФИНАМа» в акционерном капитале, как правило, составляет от 25 % до 51 %.

Участие в бизнесе

представительство в Совете директоров компании пропорционально участию в акционерном капитале и обладание соответствующими правами (включая право «вето») и обязанностями в соответствии с действующим законодательством и договором акционеров.

Стратегия инвестиций (3)

Размер инвестиций

1—30 млн долл. США.

Возможность увеличения инвестиционной суммы путем привлечения со-инвесторов.

Период реализации инвестиций

получение дохода на вложенный капитал путем продажи доли участия в компании («выхода») в течение 3—6 лет после инвестиций.

Выход из проекта

свободная продажа акций компании третьей стороне.

Ключевые условия для успешного выхода из инвестиционного проекта

- ✓ финансовая и операционная прозрачность компании;
- ✓ наличие результатов аудита в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности;
- ✓ наличие понятного для акционеров компании и практически реализуемого механизма выхода «ФИНАМа» из проекта.

Критерии отбора проектов (1)

Потенциальные получатели инвестиций должны удовлетворять следующим критериям:



достичь высокого уровня развития: для дальнейшего роста необходим инвестиционный капитал;



иметь ярко выраженное и устойчивое конкурентное преимущество;



занимать лидирующую или очень сильную позицию на рынке;



иметь команду опытных менеджеров, на деле доказавших способность к решению поставленных задач и достижению результатов;



соблюдать в своей деятельности этические нормы;



работать в том секторе рынка, который может быть привлекателен для «внешних» инвесторов: это обеспечивает более широкий круг инвесторов для будущего «выхода» из проекта.

Критерии отбора проектов (2)

Сделки должны удовлетворять следующим критериям:



инвестиции в размере 1—30 млн долл. США;
возможно привлечение со-инвестора при бóльших инвестициях;



передача в обмен на осуществленные инвестиции, как минимум,
блокирующего пакета акций компании (25 % + 1 акция);



наличие четкой стратегии «выхода» при возможности получить
высокий доход на вложенные инвестиции в диапазоне от 3 до 6 лет.



Работа над инвестиционными проектами

Этап 1:

Инвестиционное предложение
Бизнес-план

Этап 2:

Соглашение о намерениях,
Соглашение о неразглашении информации,
Перечень условий

Этап 3:

Проведение комбинированного аудита (Due diligence)
Процесс переговоров

Этап 4:

Работа в качестве акционера

Этап 5:

Выход «ФИНАМа» из проекта



Некоторые инвестиционные сделки ИХ «ФИНАМ»



лидер рынка контекстной рекламы



лидер на российском рынке
игровых программ



разработка, издание и распространение
казуальных игр



крупнейшая российская служба знакомств
(более 10 млн пользователей)



прием платежей за телекоммуникационные,
коммунальные и прочие услуги



поисковые системы,
агрегация контента



социальная сеть, объединяющая между собой людей
по территориальному признаку



информационно-музыкальное радио



мультиязычная глобальная социальная сеть знакомств
(более 14 млн пользователей)



удаленная реализация проектов
в сфере рекламы



астрологический портал



электронная платежная системам