



# 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