

СТРАТЕГИЯ 2028



Николай Брагин

Стратегия



За три последние года мы столкнулись с пандемией и СВО, с беспрецедентными санкциями. Многие инвесторы столкнулись с потерей международных активов, заморозкой активов, с падением курса нацвалюты, с повышением инфляции и ключевой ставкой.

И оглядываясь назад, на прошедшие три года, я могу сказать, что мы достойно прошли через все эти испытания.

Пользуясь случаем хочу поблагодарить наших команду и партнеров, за стойкость, точность, скорость реакции, поиск решений нестандартных задач и слаженность взаимодействия.

Еще раз хочу сказать большое спасибо вам нашим акционерам за то, что вы верите в нас. Наше количество за этот период времени приблизилось к 100.

Хочу поблагодарить, конечно же, и наших партнеров фаундеров – портфельные компании, спасибо, что вы выбираете нас в качестве инвесторов. Количество наших партнеров, с кем мы совместно увеличиваем благосостояние в этот самый сложный период времени, тоже увеличилось, теперь у нас 11 партнеров – это на 7 больше, чем на начало 2020 года.

Как и в прежние времена, мы ведомы через стратегический цикл нашими ключевыми принципами. Таких принципов мы видим три: ясность целеполагания, ориентация на долгосрочный результат и нацеленность на доступные по разумной цене «хорошие бизнесы». Именно эти три составляющих обеспечили нашу устойчивость и надёжность в этот период времени.

В нашей истории мы не только следуем трендам, но и являемся теми, кто их создает. Мы реализуем идеи, они вызывают удивление, скепсис, критику, но затем скептики становятся нашими последователями.





Так было и с нашей бизнес моделью, не предполагающей никаких дивидендов, с реорганизацией нас в акционерное общество и разработку собственной технологической платформы. Так было, когда мы объявили курс на формирование собственного вторичного рынка акций. Много критиков не верили в нашу нацеленность на долгосрочный результат.

И сегодня я пишу это для того, чтобы немного порефлексировать о нашем прошлом, посмотреть, что мы имеем в нашем настоящем, и представить вам наше долгосрочное видение и нашу стратегию 2028.

Последние два года мы часто слышим, что стратегическое планирование не работает, что сейчас тяжело предсказывать что-либо на длительный период времени, уровень неопределенности достиг своего пика, на улицы России каждый день прилетает «черный лебедь» и нужно сократить цикл планирования до одного года.

Мы же продолжили идти своим путём. Даже в условиях такой турбулентности мы не отвлекались от своего предназначения и долгосрочного видения, наоборот уделили максимум внимания ее огранке и более ясному формированию долгосрочного видения и пришли к выводу о том, что, наверное, самый главный фактор неопределенности и турбулентности, которая сегодня наблюдается везде, во всех аспектах жизни человека, — отсутствие осознанных и сформированных у человека ценностей, долгосрочных целей способных выступить ориентирами и опорами в невероятно быстро меняющемся мире.

И конечно же, основные изменения связаны с невероятно быстро развивающимися технологиями. Причем, под технологиями следует понимать не только машины, роботы и компьютеры программы, а вообще любой новый способ удовлетворения старых или недавно возникших потребностей человека. Этакие черные лебеди в белых одеяниях после возникновения которых не происходит катастроф, а наоборот все меняется в лучшую сторону, но скорость этих изменений такова, что на коротком промежутке времени немалая часть человечества остается на обочине, не успевая запрыгнуть во внезапно непонятно откуда взявшийся счастливый вагон.

Именно технологии позволили преодолеть дефицит предложения и привели к избытку товаров и услуг на рынке, и одновременно с этим именно технологии вынуждают человека потреблять больше, чем ему нужно.





Когда зарождалась теория капитализма, по версии Маркса основная власть была у собственников орудия труда, другими словами объектом конкуренции на рынке были производственные мощности и силы. Позже, когда все научились производить, объектом конкуренции стали потребности человека: сильнее на рынке не тот, кто производит, а тот, кто лучше всех умеет продавать.

Сейчас же, когда технологии продаж уже есть у каждого бизнеса, основным Объектом конкуренции на рынке уже давно стал человек, а точнее, его внимание, его время и его кошелек. Причем, не просто внимание, а внимание долгосрочное, и тут нельзя не упомянуть те самые технологии которые нацелены уже не только на выявление и удовлетворение потребностей человека, но и на формирование этих потребностей.

За последние три года количество новой созданной информации в мире в разы превышает всю накопленную информацию с начала времен и, к сожалению, количество новой информации не перерастает в качество, большая часть этой информации – спам, спам, которым нас бомбардируют с целью привлечения внимания и формирования у нас потребностей, спам, который мы с вами получаем, увеличилось более, чем на 60 %. Наш мозг уже давно не способен качественно проанализировать, отфильтровать и применить весь этот спам. Из информационного дефицита мы с вами перепрыгнули сразу в такой избыток информации, что стали не в состоянии его переварить.

Часто мы слышим тезис, что наши дети стали тик-токерами, что люди не читают новости, они являются производным заголовков. А как иначе человеку выжить в условиях океана информации, который человек не в состоянии переварить. Очевидно, что человек становится самым слабым элементом этой системы. Системы, которая характеризуется перепроизводством товаров, услуг, информации, где доминируют технологии поведенческой экономики, которые эксплуатируют когнитивные искажения человека и игнорируют его долгосрочные интересы его благополучия.

Это вызывает огромную психологическую нагрузку на человека, страх принятия неверных решений, а времени для обдумывания этих решений становится всё меньше и меньше. И это влечёт за собой огромные последствия для психического и физического здоровья человека, и в конечном итоге, для его благосостояния.





Недобросовестные игроки уже используют искусственный интеллект, чтобы увеличить эту нагрузку. «Нормальным» фактором стало порождение в интернете огромной волны фейков, когда даже специалистам сложно отделить фейки от правды.

Остановить технологический прогресс невозможно, поэтому, вероятнее всего, этот град предложений будет продолжать сыпаться на нас, как из рога изобилия.

Я считаю, что Человек не должен становиться объектом и целью технологий. Человек **Должен** поставить себе технологию на службу, и пока что этой ключевой технологией является ИИ, который должен стать инструментом в руках человека. Должна измениться сама бизнес-модель, в центре которой должен оказаться человек и его долгосрочные интересы и благосостояние, а не его сиюминутная выгода и кошелек. Homo Sapiens — человек разумный — должен оставаться разумным даже перед лицом современных технологий и правильно выстраивать свои взаимоотношения с ними, не забывая старую поговорку про ИИ в овечьей шкуре. Гармоничное существование человека в окружающем мире, с использованием современных технологий в качестве инструмента эффективной организации своей жизни и достижения своих целей в руках человека разумного и благосостоятельного.

Стоит отличать клиентоцентричность от человекоцентричности?

Клиентоцентричность — это сейчас ключевой тренд. Априори, он воспринимается таким образом, что человек — клиент. Бизнес построен на том, что он должен обеспечить поток клиентов с проблемами и болями.

Нет клиентов с проблемами которые решает бизнес, с болями которые нужно срочно снять — нет денежного потока, поэтому система часто начала работать не только на выявление явных и реально существующих проблем и болей человека, но и на создание, формирование и насаждение ложных потребностей проблем и болей для создания сверх потоков клиентов.

Стоит отметить, что, конечно, в этом большую ответственность несет и сам человек который обманывается рад.

Также позволю себе в качестве примера вспомнить и поделиться с вами историей об одном из своих самых первых бизнесов.





В старших классах школы у нас с одноклассниками в качестве развлечений ещё не было телевизоров, и уж тем более гаджетов, и много времени мы проводили на улице.

Зимой при обильном выпадении снега конечно же дороги чистились не так хорошо, как сейчас (хотя и сейчас-то не очень). Нам часто приходилось помогать автолюбителям вытаскивать их застрявшие машины из сугробов. Однажды один из особо добрых водителей дал нам за это денег, и мы каким то образом быстро смекнули, что больше не нужно это делать бесплатно, и каждый раз когда нас просили о помощи мы сразу обозначили стоимость наших услуг, конечно же водителям деваться было некуда, и они всегда нам платили. Но мы пошли дальше — во первых, из так называемой клиентоцентричности — мы стали постоянно дежурить у мест, где чаще всего застревают автомобили, а во-вторых, пока никто особо не видел, в дни, когда не было снега, мы собственноручно лопатами накидывали его в этих местах с целью не упустить большего клиентского потока — вот вам пример клиентоцентричности, где многое ради клиента, а не человека.

Человекоцентричная же модель должна быть построена на том, как сделать, чтобы не допустить ситуации, когда у человека возникают проблемы, и уж тем более, явные сильные боли за краткосрочное обезболивание которых он готов платить огромные деньги.

В частности, в сфере личных финансов, инвестиций и благосостояния человека, все усилия должны быть направлены не на быстрое оказание финансовой помощи человеку, оказавшемуся в трудном материальном положении, или человеку имеющему нетерпеливую потребность иметь больше, чем он может себе позволить, и, что самое интересное, больше, чем ему нужно – в виде процентных кредитов и займов, не на его быстрое обслуживание в качестве предоставления колоссального количества высокорискованных способов разбогатеть за один день, а на профилактику финансового здоровья, на сохранение и повышение благосостояния человека в отдельности и человечества в целом.

Казалось бы, мелочь, небольшая разница, но это означает радикально другой уровень развития технологий, перестройки всех стимулов, которые многие годы рождались финансовой индустрией, различными системами управления здравоохранением, ну и конечно же, самой культурой.





Культурой финансовых консультантов, управляющих фондов, инвестиционных посредников, бизнесменов, привлекающих инвестиции, и тех людей, которые работают в системе связанной с личными капиталами. Они должны помогать человеку как можно раньше выявлять потенциальные финансовые проблемы и не позволить ему стать перед лицом бедности, должны хранить и повышать его благосостояние.

Возможно, в будущем технологии будут на страже интересов каждого человека и не позволят ему принимать глупых финансовых решений, Мы – Амера, наша команда, хочет быть частью этого процесса. И будьте уверены, дорогие акционеры, что вы будете одними из первых, у кого появится доступ к подобным технологиям.

Ну а пока благосостояние человека все же в его руках, в наших же руках благосостояние наших акционеров, мы признательны вам за доверие, принимая и осознавая всю ответственность продолжаем работать над его увеличением используя современные технологии.

Потребительская модель, в которой акционер рассматривается исключительно, как источник дохода, уйдет в прошлое. Задача нового бизнеса – помогать акционеру быть гибким и адаптивным в нестабильном мире. Эта нестабильность, хрупкость никуда не денется.

Представить себе нашу сверхбыструю эволюцию нельзя. Это означает, что мы должны создать такие инструменты, которые будут соответствовать ожиданиям акционеров, превосходить их. Мы должны научиться относиться к каждому нашему акционеру, каждому человеку, как к самому себе.

Возникает вопрос, что это нам даёт? Мы же компания, которая, преследует, в качестве основной ближайшей цели, рост AUM, привлечь как можно больше инвесторов, получить как можно больший капитал в управление, что как следствие принесет более высокий финансовый результат, как для компании, так и для акционера.

Конечно, это даст нам совершенно другой уровень доверия наших акционеров. И, как следствие, возможность взаимодействия. Да, более сложного механизма взаимодействия с акционером. Не заставляя человека принимать те или иные решения, не подталкивая его на не нужные или вредных для него финансовых услуги на стратегическом горизонте.





Мы видим и оперируем долгосрочными интересами акционера.

Если мы обратимся к базовой финансовой грамотности то узнаем, что человека делает богатым не то, какой у него доход, а капитал, который у него формируется в качестве разницы между его доходом и расходом, и тем, насколько эффективно человек распоряжается и управляет этим капиталом, как он его приумножает.

В отличие от самых востребованных и популярных сейчас инвестиционных предложений – обеспечивающих ежемесячный денежный поток в виде дивидендов, или выплат процентов по вложениям и пр. , что можно назвать инструментами формирующими доход, в этом случае человеку необходимо самостоятельно распоряжаться этим доходом и далее формировать из него капитал и управлять им.

Мы же в Амера предлагаем акционеру сразу весь комплекс инструментов и долгосрочно и стратегически нацелены на формирование сверхкапитала, делающего каждого нашего акционера состоятельным человеком, а благодаря дополнительным продуктам и особым взаимоотношениям с акционерами и партнерами, еще и увеличиваем благосостояние.

Я уверен, что эта нить взаимоотношений с акционером даст значительно более устойчивую, долгосрочную и прибыльную для обеих сторон бизнес-модель. Стратегия win-win всегда выигрывает все остальные стратегии.

Но перепрыгнуть в эту новую бизнес-модель невозможно быстро. Это займёт значительный период времени. Так, какова же наша стратегия до 2028 года.

Нашим приоритетом в эти четыре года будет внедрение и развитие ИИ нового поколения.

Мы будем продолжать развивать и создавать новые качественные характеристики наших акций, стремясь к лучшему партнерскому опыту, повышать эффективность наших активов и процессов, совершенствовать все наши технологии, чтобы обеспечить скорость, безопасность, и надёжность.

Наша задача прийти к тому, чтобы мы могли принимать подавляющее большинство наших решений в автоматическом режиме, на основе ИИ. Оставив для ручных операций самые тяжело конструируемые процессы и удовлетворение самых непростых нужд человека.





Безусловно, нашей задачей в эти четыре года является обеспечение необходимого объёма рентабельности акционерного капитала для выполнения обязательств перед нашими акционерами, перед обществом, перед нашей командой.

Параллельно, в эти четыре года мы должны готовиться к переходу в человекоцентричную организацию. Мы удваиваем нагрузку на себя: выполняем обычную стратегию, понимая наши долгосрочные цели, создавая предпосылки к тому, чтобы перейти в новое состояние нашей бизнес-модели.

Эта сложнейшая трансформация будет касаться трёх ключевых элементов:

1. Технологии.
2. Образование – ликвидация финансовой безграмотности.
3. Культура и Эстетика .

Мы должны завершить нашу технологическую трансформацию, перевести большинство наших решений в онлайн, затрачивая на них минимально возможный период времени.

Мы должны создать или интегрировать умного помощника на основе ИИ, который обладает экспертным уровнем знаний по всем направлениям нашей деятельности, чтобы научиться персонализировать наши коммуникации с акционерами и партнерами.

На горизонте четырёх лет мы обеспечим высокую рентабельность нашего капитала, которая должна быть выше 50 %. Мы должны обеспечить рост ликвидности наших акций. Мы обеспечим развитие нашей экосистемы, рост эффективности и скорости нашей организации. Мы будем совершать новые высокодоходные сделки, при этом нашим главным результатом будет формирование долгосрочного устойчивого высокодоходного портфеля.

Мы вместе с вами прошли огромный трансформационный путь от КТ Брагин и Ко до АО Амера. Создали предпосылки, которые позволяют быть уверенными в том, что мы сможем достичь наших долгосрочных целей.

Мы продолжим быть одной из первых человекоцентричных компаний, мы продолжим развивать партнерские, а не клиентские взаимоотношения с нашими акционерами, с основателями компаний которыми мы владеем.



Результаты работы стратегии 2023



Рост акционеров

с **5** до **88**

Акционерный капитал

с **5** до **102**
млн руб. млн руб.

Реорганизация

из **КТ** в **АО**

Ребрендинг

Брагин и Ко
в **Амера**

Инвестиционный процесс



- Отбор проектов
- Структурирование сделок (в том числе и в других юрисдикциях)
- Мониторинг портфеля
- Инвестиционный тезис
- Система оценки и работы с рисками

Продукты



- Доли трансформировали в акции
- Инвестиции по подписке
- Регата
- Консалтинг
- Обучение
- Кредитование акционеров под залог акций

Цифровизация



- Дашборд с основными показателями
- Персональные отчеты
- Вторичный рынок

Мы должны стать доверенным партнером акционера, который помогает ему достигать стратегических и тактических целей.

Мы уходим от задачи — продать акции, приходим к цели — увеличить благосостояние акционера.



Стратегия

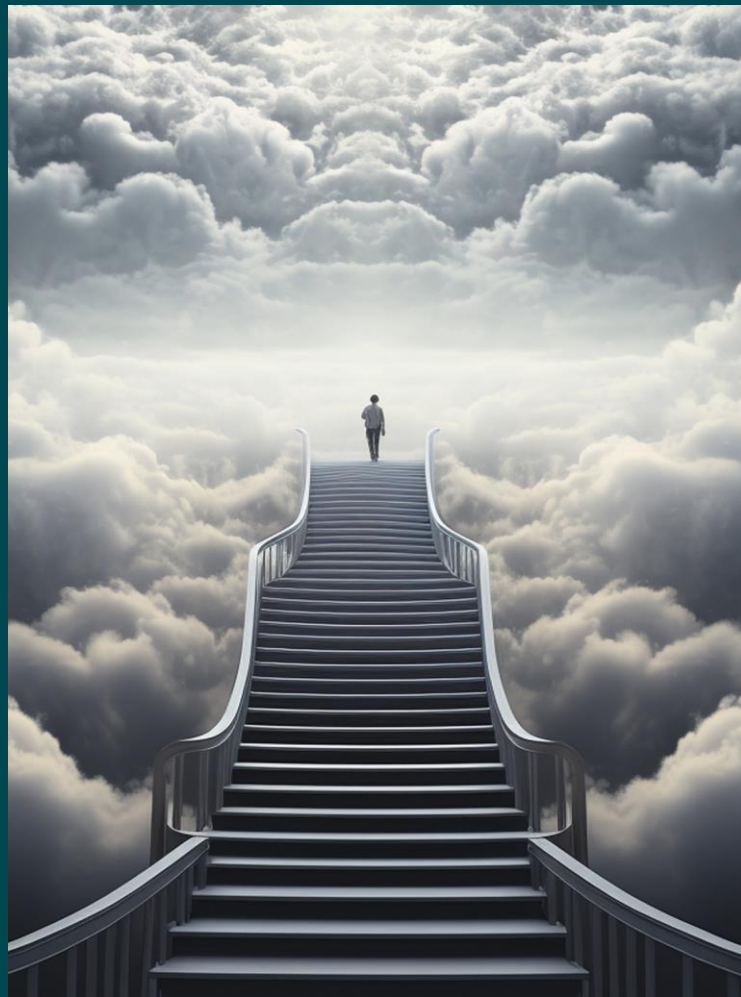


Стратегия – совокупность долгосрочных целей компании и способов их достижения

Стратегический концепт

Видение
(базовая идея)

**Базовый
способ реализации**



Бизнес-идея:

какую компанию мы строим

Что

Акции

Масштаб ведения бизнеса

Международный

Для кого

Для розничного инвестора

Структура бизнеса

Холдинг

С какой пользой

Формировать, защищать и увеличивать капитал акционера



Базовые структуры бизнеса



Синергичная	Конгломеративная	Холдинг
<p>5-150 заводов</p> <ul style="list-style-type: none">• Производственное соответствие• Управленческое соответствие• Рыночное соответствие• Новый метод принял один, внедрили все	<p>Синергичная + управленческое соответствие на верхнем уровне</p>	<p>Синергичная Конгломеративная + купленные бизнесы</p>

Базовые способы реализации



Что нужно иметь / уметь / делать регулярно, чтобы реализовать стратегию и достичь целей.

Основные активы
и структурные подразделения

1

Действия, необходимые для разработки
и постоянного совершенствования продукта

2

Производство, оказание услуг, логистика

3

Что необходимо иметь и уметь, регулярно делать,
чтобы обеспечивать заявленную пользу
и конкурентные преимущества

Продвижение и продажи

4

Описание ЦГК, их потребностей и особенностей.
Действия, направленные на изучение, создание
и удовлетворение потребностей

Персонал

5

Какие сотрудники оказывают решающее воздействие
на реализацию стратегии и должны иметь приоритет.
Как сделать компанию привлекательной для таких
сотрудников

Система управления

6

Основные принципы и решающие правила

Основные активы и структурные подразделения

Акционеры

Частные предприятия

Деньги

Компетенции

Репутация

Гудвилл



2

Действия, необходимые для разработки и постоянного совершенствования продукта

Связь
с акционерами

Связь
с партнёрами

Анализ
трендов

Внедрение
передовых технологий

Эстетика



Производство, оказание услуг, ЛОГИСТИКА

Что необходимо иметь и уметь, регулярно делать, чтобы обеспечивать заявленную пользу и конкурентные преимущества

Инвестиционный
процесс

Мониторинг
активов

Привлечение
акционеров

Повышение уровня
осведомленности
акционеров

Повышение
доступности акций

Формирование
и реализация
инвестиционных
идей

Улучшение
отношений
с акционерами
и партнерами

Обеспечение
информационной
основы
деятельности

Обучение



4

Продвижение и привлечение

Описание ЦГК, их потребностей и особенностей.

Действия, направленные на изучение, создание и удовлетворение потребностей

Амера ИИ

Опросы
действующих
инвесторов

Аналитика ситуации
на рынке капитала

Личное
привлечение

ИИ
привлечение

Партнерские
привлечение

Дополнительное
инвестирование
от действующих
акционеров



Персонал реализации:



Какие сотрудники будут ключевыми.

Как сделать компанию привлекательной для таких сотрудников



Быть
в тренде

- Использование самых современных технологий и инструментов
- Участие в «профессиональной тусовке»
- Обучение у лучших



Люди
прежде всего

- Помощь в выборе направления развития
- Много льгот, work/ life balance
- Мероприятия для команды, семейные мероприятия



Лидерство,
достижения

- Амбициозные, сложные задачи. Заказчики – отраслевые лидеры
- Вклад в развитие мировых технологий
- В команде только супер-профи



Социальная
миссия

- Компания-благотворитель
- Возможность участвовать в благотворительных проектах в рабочее время
- Экологичность во всем

Разные IT-компании – предложение разных смыслов и ценностей

Система управления:

основные принципы и решающие правила



- «Все для привлечения»
- «Человек – главная ценность»
- «Энергия действия»: процесс достижения целей должен быть вдохновляющим
- Развивать системы управления активами, приобретениями, привлечения капитала «в ногу» с изменениями на рынке и рыночными возможностями — до состояния «лучшие в отрасли»
- Развивать «фабрику новых продуктов» (регулярно выделять инвестиции в размере определенного % от выручки)
- Развивать систему управленческого учета и аналитики (цель по % автоматизации и сокращения периода запаздывания информации)
- Выстраивать систему кибербезопасности
- Реализовывать проекты по оптимизации себестоимости инвестиционного процесса, включающие технологию поиска, отбора, проектов и их дальнейшего сопровождения, подходы к закупке, потери, оптимизацию учета и анализа

Ясность целеполагания



Метрика полярной звезды

Прирост капитала
на одного акционера



Целевая аудитория

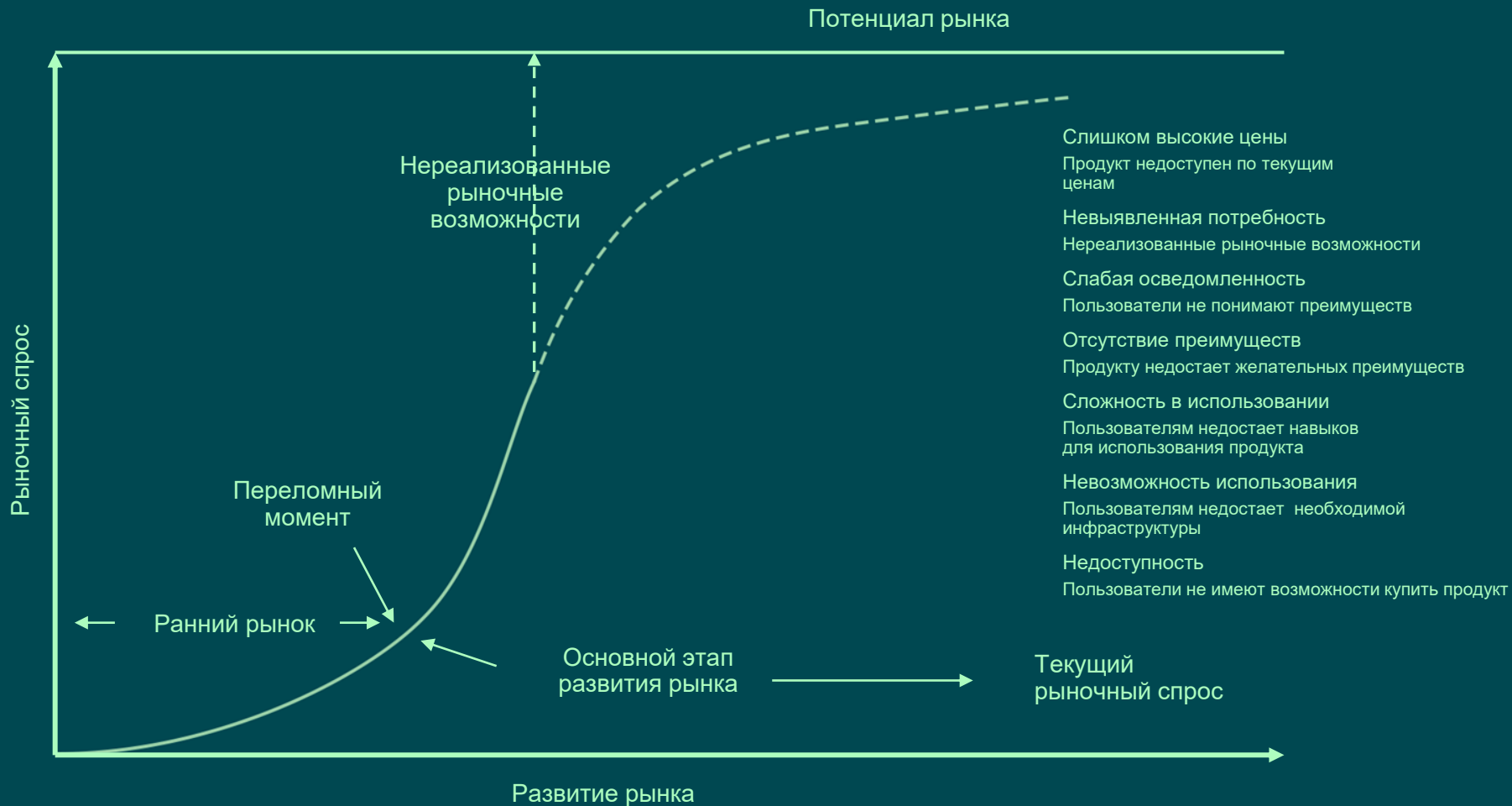
С какой целевой аудитории выросли?
На какой продолжите расти?

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zqqFnPgSk-pEBcFHbs-alwihGr9eP18N8hhOWbgXKBU/edit?gid=570410878#gid=570410878>



Рыночные возможности







Освоение рыночных возможностей

- Недоступность
- Неявная потребность
- Неосведомленность
- Отсутствие желательных преимуществ
- Клиентам не хватает навыков для использования продукта
- Недостаточная инфраструктура

Тренды



Актуальное состояние рынка капитала в России



Зарубежные инвесторы ушли (50% оборота до 2022 г.)

30 млн. чел. на брокерском обслуживании

На брокерских счетах юрлиц – **10 трлн. руб.**

На брокерских счетах физлиц – **11 трлн. руб.**

Ориентация на розничных инвесторов, доля: **от 45% до 100%**

Резко выросла роль **маркетинга, PR и IR**

Объемы размещений

IPO Astra Linux (окт. 2023) - 3,5 млрд. руб.

IPO Henderson (ноя. 2023) - 3,8 млрд. руб.

IPO Совкомбанк (дек. 2023) - 11,5 млрд. руб.

IPO Делимобиль (фев. 2024) - 4,2 млрд. руб.

IPO Диасофт (фев. 2024) - 4,1 млрд. руб.

IPO Европлан (мар. 2024) - 13,1 млрд. руб.

IPO МТС Банк (апр. 2024) - 11,5 млрд. руб.

IPO Элемент (май 2024) - 15 млрд. руб.

Перспективы IPO для российских компаний



- Ожидается **от 30 до 40 IPO в 2024-2025 гг.**
- Успех последних размещений
- Инфраструктура мирового уровня
- Зрелость российского бизнеса, exit основателей

- Рынок стал доступен для **Small Cap**
- Скопилась существенная ликвидность (4,5-5 трлн. руб. дивидендов в 2024 г.)
- Инфляция съедает долговые инструменты и депозиты
- Горизонт 3-5 лет – работа на перспективу

Факторы несокрушимости бизнеса



Состояние системы управления 1

- Наличие в Америке полной управленческой команды
- У Америки есть стратегия
- Корпоративная культура ориентирована на создание ценностей

Эффективность бизнеса 2

- Выручка от 1 млрд долларов в год
- Ежемесячный положительный поток от операционной деятельности
- Нарастивание LTV
- Инвестиции в экспертизу команды и новые технологии
- Корпоративная инфляция

Комплексное резервирование ресурсов 3

- Время
- Финансы
- Информация
- Материальные ресурсы

4. Непрерывно генерируемая выручка 24/7 – 365
5. Присутствие более чем в одной стране и экономике
6. В команде порядочные, совестливые, талантливые трудоголики
7. Реальная экономика сильнее виртуальной

Бизнес- идея



Амера – международный технологический инвестиционный холдинг, с розничными акционерами, непрерывно и долгосрочно увеличивающий внутреннюю стоимость своих акций с наилучшим соотношением риск доходности.

Основные направления Амеры



Все направления Амеры создают синергию, что усиливает основную деятельность компании и вовлеченность акционеров

Инвестиции в бизнес

Сопровождение инвесторов

Амера ИИ

2024 г.

Амера Онлайн

2024 г.



Просвещение

Информационно-аналитические продукты для инвесторов

Стратегический консалтинг

Стратегические сессии и мастер-классы для бизнеса

Неформальные коммуникации

Регаты, путешествия и встречи

Функциональные стратегии



Стратегия системы						
	Стратегия продукта	Коммерческая стратегия	Стратегия персонала	Стратегия конкуренции	Стратегия ресурсов	Стратегия инноваций
Стратегия продукта						
Коммерческая стратегия						
Стратегия персонала						
Стратегия конкуренции						
Стратегия ресурсов						
Стратегия инноваций						

План преемственности

Стратегические альтернативы



Основатели компании

- 100% владение
- Активное и регулярное участие в управлении



Новые миноритарные акционеры

- Доля в бизнесе для топ-менеджеров
- Перекрестное владение
- Портфельный инвестор
- Стратегический инвестор
- Активное участие в управлении



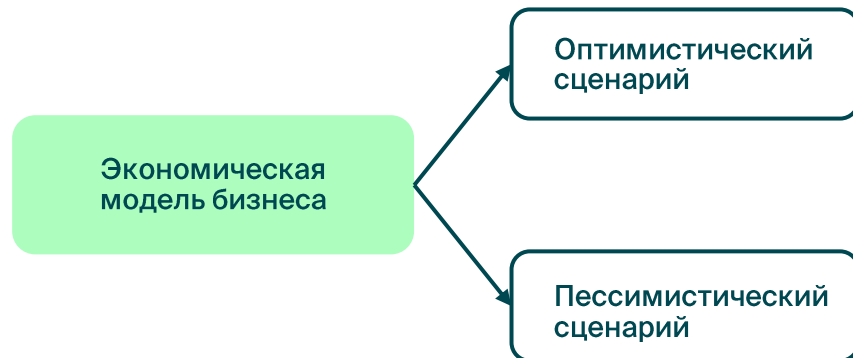
Наемный менеджмент

- Постепенное снижение доли основателей
- Сокращение участия основателей в управлении
- Механизмы контроля за работой наемного менеджмента

Экономика и финмодель

Критические точки бизнеса. Примеры

Что является главным переключателем между сценариями?



Внешние факторы:



- Изменение курсов валют
- Изменение отношений со странами мира (геополитика)
- Действия государства (объявит монополию на алкоголь или нет, разрешит онлайн-торговлю алкоголем или нет, и т.д.)
- Действия крупного влиятельного участника рынка (Ростелеком - покупает игроков, предлагает бесплатно то, на чем зарабатывают другие)

Внутренние факторы:

- Передача власти и полномочий в компании
- Привлечение заемных средств или инвестиций
- Удастся или нет выполнить определенные действия (купить, построить, нанять, обеспечить...)

Несколько параметров финансовой модели Амеры до 2028 г.

> 5000

Количество акционеров

до **50 000** руб.

Стоимость привлечения
одного миллиона (IMAC)

10 %

от акционерного капитала
Фонд ликвидности

> 100 %

Рентабельность капитала
(ROE)

> 50 %

Прирост капитала
на одного акционера
(среднегодовой IRR на акционера)

≤ 10 %

Отношение операционных
расходов к операционным
доходам (cost income)

3 874 063

Акционерный капитал
(AUM)





Наши акционеры в течение следующего года и последующих лет получают доход от роста стоимости бизнеса. Причем, прибыли мы будем инвестировать как в производственные и финансовые активы, так и в развитие самой Амеры, также, при случае, продолжим инвестировать капитал, выкупая акции у действующих инвесторов.

Если посмотреть на рентабельность нашего капитала и взять наш капитал, то будет понятно, что мы на следующий год, и каждый последующий год, таргетируем безусловное увеличение общего совокупного дохода, чтобы каждый год наращивать свой бизнес и его стоимость. Значит, следующий год будет для Амеры ещё успешнее, чем текущий.

Основные направления Амеры



Все направления Амеры создают синергию, что усиливает основную деятельность компании и вовлеченность акционеров

Инвестиции в бизнес

Сопровождение инвесторов

Амера ИИ

2024 г.

Амера Онлайн

2024 г.



Просвещение

Информационно-аналитические продукты для инвесторов

Стратегический консалтинг

Стратегические сессии и мастер-классы для бизнеса

Неформальные коммуникации

Регаты, путешествия и встречи

Основные направления Амеры



Все направления Амеры создают синергию, что усиливает основную деятельность компании и вовлеченность акционеров

Инвестиции в бизнес

Сопровождение инвесторов

Амера ИИ

2024 г.

Амера Онлайн

2024 г.



Просвещение

Информационно-аналитические продукты для инвесторов

Стратегический консалтинг

Стратегические сессии и мастер-классы для бизнеса

Неформальные коммуникации

Регаты, путешествия и встречи

Основные направления Амеры



Все направления Амеры создают синергию, что усиливает основную деятельность компании и вовлеченность акционеров

Инвестиции в бизнес

Сопровождение инвесторов

Амера ИИ

2024 г.

Амера Онлайн

2024 г.



Просвещение

Информационно-аналитические продукты для инвесторов

Стратегический консалтинг

Стратегические сессии и мастер-классы для бизнеса

Неформальные коммуникации

Регаты, путешествия и встречи

Поддержание ликвидности акций





Программа по поддержке ликвидности акций компании «Амеры»

1. Регулярные байбеки с дисконтом

Акции будут выкупаться с дисконтом 30%.

При сохранении нашей динамики роста стоимости акций акционеру это позволит достичь следующих результатов:

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Наша оценка	100 000	150 000	225 000	337 500	506 250	759 375	1 139 063	1 708 594	2 562 891	3 844 336	5 766 504
Выкуп дисконт 30%		105 000	157 500	236 250	354 375	531 563	797 344	1 196 016	1 794 023	2 691 035	4 036 553
Доходность годовых		5%	29%	45%	64%	86%	116%	157%	212%	288%	394%

2. Финансирование программы

Фонд поддержания ликвидности будет формироваться в виде 50 процентов от привлеченных средств с максимальным размером до 10 процентов от акционерного капитала.



3. Механика байбеков

- Мы объявляем о начале программы выкупа.
- Устанавливаем срок подачи заявок на продажу акций.
- Выкуп акций осуществляется пропорционально поданным заявкам и размерам инвестиций.
- В установленный период выкупаем акции.

4. Периодичность байбеков

Старт программы с момента накопления в фонде ликвидности 1 миллиона рублей.

Периодичность программы выкупа акций будет обусловлена скоростью пополнения соответствующего фонда.