

# Артём Дружинин

Корпоративные финансы, прямые инвестиции, M&A

📍 Москва

☎ +7 915 185 2020

✉ artem.druzhinin@gmail.com

🌐 Гражданство - Украина

📅 08.08.1977

🌐 [linkedin.com/in/artemdruzhinin](https://www.linkedin.com/in/artemdruzhinin)



Более 20 лет опыта в корпоративных финансах, прямых инвестициях, M&A, создании и развитии новых проектов. Мой опыт был востребован как в крупных компаниях и инвестиционных банках, так и в фэмили офисах, на российском и международном рынках, в различных секторах экономики – от металлургии до девелопмента недвижимости.

Успешно проводил переговоры по покупке и продаже активов, созданию стратегических партнёрств и совместных предприятий, налаживанию диалога с миноритариями. Работая со всеми основными банками (Сбербанк, ВТБ, Credit Suisse, BNP Paribas, Deutsche Bank, итд.) и финансовыми институтами (EBRD, IFC), я привлек или реструктурировал более 1 миллиарда долларов заёмного финансирования.

Последние 11 лет, с небольшим перерывом, я фактически работал на одну группу компаний (фэмили офис), выполняя широкий круг обязанностей для контролирующего акционера. Основным, но не единственным, направлением работы был поиск новых инвестиционных возможностей в условиях наивысшей конфиденциальности.

На текущий момент я готов присоединиться к профессиональной и амбициозной команде, настроенной на реализацию новых возможностей на российском или международном рынках. Рассматриваю позиции руководителя высшего звена, с прямым подчинением контролирующему акционеру или CEO.

Получил международное образование в экономике и финансах в Массачусетском технологическом институте ([MIT](https://www.mit.edu)), который ежегодно входит Топ-5 американских университетов по версии журнала US News & World Report, а также в Лондонской школе экономики ([LSE](https://www.lse.ac.uk)), которая также входит в Топ-5 британских университетов.

Свободно говорю на английском. Готов к релокации.



## Компетенции

**Работа с HNWIs.** Последние 15 лет карьеры работал напрямую с владельцами бизнесов. Понимаю все тонкости коммуникации с людьми, владеющими крупным капиталом. Вёл переговоры от их имени. Являлся генеральным директором и членом Совета директоров в нескольких компаниях.

**Банковское финансирование.** Успешное привлечение заёмного финансирования как от российских, так и от международных банков. Привлёл и реструктурировал кредитов в разных компаниях на сумму более чем 20 млрд. рублей в России и \$700 миллионов в США. Благодаря моим действиям сэкономлено более 500 млн. рублей на процентных платежах.

**Слияния и поглощения (M&A).** Ведение всего процесса M&A от поиска стратегических партнёров или активов для покупки до успешного выхода из инвестиций. Общая сумма сделок в России: более 10 млрд. рублей, сделок в США: \$1 млрд.

**Запуск новых компаний.** Успешный опыт создания эффективно работающей компании в сегменте девелопмента недвижимости. Создал новую юридическую структуру, привлёк команду из 20 человек, вошёл в несколько проектов и вывел первые проекты на операционную прибыль.

**Инвестиционный анализ.** Оценка инвестиционной привлекательности проектов и сделок: анализ отраслей и рынков, прогноз развития, расчёт стоимости компаний и активов, анализ плана интеграции.



2016 - по н.в.

### **АМР-СМК** (Москва, РФ)

#### **Управляющий директор, представитель бенефициара**

*АМР-СМК – холдинговая и управляющая компания (family office) с основными активами в металлургии и недвижимости.*

##### **Обязанности:**

- Поиск, анализ и инвестиции в проекты по девелопменту недвижимости
- Развитие проектов, в которые были сделаны инвестиции

##### **Достижения:**

- Нашёл несколько новых проектов, привлёк стратегических партнёров
  - Бизнес-центр 33 000 кв. м.
  - Премиальный жилой комплекс 11 500 кв. м.
  - Комплексное развитие территории 55 га (общая площадь ~1.5 млн. кв. м.)
  - Земельный банк 34 га в Московской области
- Реструктурировал кредит на 4 млрд. руб. со значительной экономией на процентах
- Привлёк кредит на 3 млрд. руб. для покупки новых активов
- Получил банковскую гарантию на 1.5 млрд. руб. для одного из проектов
- Осуществил выход из одного проекта с прибылью более 300 млн. руб.

2014 - 2016

### **YARD Group** (Санкт-Петербург, РФ)

#### **Заместитель генерального директора, представитель бенефициара**

*YARD Group – новая и амбициозная девелоперская компания в Санкт-Петербурге.*

##### **Обязанности:**

- Создание новой корпоративной структуры для инвестиций в девелоперские проекты

##### **Достижения:**

- Сформировал и руководил командой из 20 человек
- Работал на четырёх проектах общей стоимостью ~\$200 млн.
- Провел реструктуризацию \$30 млн. займа на одном из проектов
- Структурировал и проводил сделки по покупке земельных участков
- Де факто являлся операционным и финансовым директором

2009 - 2013

### **РТ-Металлургия** (Москва, РФ)

#### **Директор по стратегии и корпоративным финансам, представитель бенефициара**

*РТ-Металлургия – подразделение ГК «Ростех», управлявшее металлургическими компаниями: СМК, ВМЗКО, РусСпецСталь, несколькими проектными НИИ, итд.*

##### **Обязанности:**

- Реструктуризация российских и международных кредитов
- Допэмиссии, продажа акций, переговоры с миноритариями, оценка компаний и проектов, валютное и товарно-сырьевое хеджирование

##### **Достижения:**

- Привлёк 660 млн. руб. для Ступинской металлургической компании (СМК) в рамках Федеральной целевой программы
- Увеличил до \$65 млн. и реструктурировал кредитный портфель СМК с ежегодной экономией на выплатах процентов в размере 30 млн. руб.
- Реструктурировал синдицированный кредит на \$60 млн от VTB London, VTB Austria, Société Générale, Erste Bank, и Banque Cantonale Vaudoise
- Организовал выкуп 4,5 млрд. руб. задолженности Волгоградского металлургического завода "Красный Октябрь" (ВМЗКО) перед Сбербанком и Газпромбанком с более чем 50% дисконтом
- Сопровождал процедуру внешнего управления на одном из предприятий, что привело к снижению долговой нагрузки на более чем 60% и, в конечном итоге, продаже стороннему инвестору
- Исполнял обязанности генерального директора ОАО "РусСпецСталь" и других аффилированных компаний, участвовал в разработке стратегии для непрофильных активов
- Привлёк экспортно-кредитное финансирование от EGAP и RZB Raiffeisen

2007 - 2008	<p><b><u>Detroit Investments</u></b> (Москва, РФ)</p> <p><b>Вице-президент, финансовый директор</b></p> <p><i>Detroit Investments – частная инвестиционная компания с активами по производству пива и безалкогольных напитков, также развивавшая проекты в жилой недвижимости.</i></p> <p><b>Обязанности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Руководство корпоративными финансами</li> <li>• Планирование, бюджетирование, и финансовый контроль</li> </ul> <p><b>Достижения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Провел размещение \$130 млн. облигаций с привязкой к акциям от Citibank</li> <li>• Привлёк \$35 млн. от Росбанка для новых проектов в недвижимости</li> <li>• Структурировал покупку двух объектов недвижимости стоимостью около \$100 млн. каждый</li> <li>• Разработал и внедрил систему планирования, бюджетирования, и управленческого учёта</li> </ul>
2002 - 2006	<p><b><u>Коми Алюминий</u></b> (Москва, РФ)</p> <p><b>Заместитель директора по финансам и стратегии, член совета директоров</b></p> <p><i>Коми Алюминий – проектная компания СУАЛ-Холдинга, перешедшая к РУСАЛу.</i></p> <p><b>Обязанности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стратегическое развитие и финансирование проекта по строительству боксито-глиноземного комплекса в Республике Коми</li> </ul> <p><b>Достижения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Пришёл в команду из двух человек; за 5 лет компания выросла до 70 человек и \$500 млн. капитализации</li> <li>• Успешно осуществил сделку по продаже 50% доли в проекте РУСАЛу</li> <li>• Привлёк \$320 млн. от международных финансовых организаций (EBRD/IFC), экспортно-кредитных агентств (EDC), и западных коммерческих банков (BNP Paribas и других)</li> <li>• Руководил получением совместной гарантии Всемирного Банка и Правительства РФ от политических рисков, что привело к выделению \$200 млн. в федеральном бюджете</li> <li>• Вёл переговоры с Rothschild, Lazard и Taylor-DeJongh по поводу услуг M&amp;A</li> </ul>
2000 - 2002	<p><b><u>Salomon Smith Barney</u></b> (Нью-Йорк, США)</p> <p><b>Финансовый аналитик в инвестиционно-банковском подразделении</b></p> <p><i>Salomon Smith Barney – американский инвестиционный банк, вошедший сначала в Citigroup, а потом в Morgan Stanley.</i></p> <p><b>Обязанности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поиск клиентов, презентации (pitching), оценка компаний, моделирование слияний и поглощений, аудит компаний (due diligence), подготовка и публикация документов для регулирующих органов (SEC), маркетинг сделок институциональным инвесторам (roadshow), вывод на биржу</li> </ul> <p><b>Достижения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Участвовал в сделках по размещению акций (IPO, SPO), облигаций, конвертируемых облигаций, а также сделках по слиянию и поглощению (M&amp;A) на общую сумму более \$3 млрд.</li> </ul>

<div> <div> </div> <div> <b>Образование</b> </div> </div>	
2000	<p><b>Massachusetts Institute of Technology</b> (Кембридж, США)</p> <p>Степень бакалавра по экономике</p>
1999	<p><b>London School of Economics</b> (Лондон, Англия)</p> <p>Общий курс по экономике</p>

<div> <div> </div> <div> <b>Владение языками</b> </div> </div>	
<div> <div> </div> <div> Английский (свободно) </div> </div>	