

## Краткосрочные перспективы рынка прямых инвестиций

**июль 2012 г.**

Настоящий материал был подготовлен специалистами Департамента стратегии и развития ЗАО УК «РВМ Капитал». При подготовке настоящего материала были использованы данные, которые мы считаем достоверными, однако не гарантируем их полноту и точность. Оценки, высказанные в материале, являются частным мнением сотрудников ЗАО УК «РВМ Капитал». Данный материал носит исключительно информационный характер и не должен рассматриваться как предложение к совершению каких-либо сделок с какими-либо ценными бумагами или как руководство к другим действиям. ЗАО УК «РВМ Капитал» не несет ответственности за прямой иликосвенный ущерб, наступивший вследствие использования данного отчета, а также за достоверность содержащейся в ней информации. Информация, содержащаяся в материале действительна только на дату публикации, и ЗАО УК «РВМ Капитал» оставляет за собой право вносить или не вносить в данный материал изменения без предварительного уведомления. ЗАО УК «РВМ Капитал» осуществляет свою деятельность в Российской Федерации. Данный материал может использоваться инвесторами на территории РФ при условии соблюдения российского законодательства. Использования публикации за пределами Российской Федерации должно подчиняться законодательству той страны, в которой оно осуществляется. Распространение, копирование и изменение материалов ЗАО УК «РВМ Капитал» не допускается без получения предварительного письменного согласия ЗАО УК «РВМ Капитал». Дополнительная информация предоставляется на основании запроса.

© 2012 ЗАО «УК РВМ Капитал». Все права защищены.

## **Краткосрочные перспективы рынка прямых инвестиций**

Время, в котором мы стоим, сложно назвать периодом расцвета рынка прямых инвестиций. В прошлом году в Европе, согласно данным EVCA, фондами прямых и венчурных инвестиций было осуществлено вложений на сумму в 46 млрд. долл., что выше кризисного 2009 г., но значительно ниже пика 2006-2007 гг. (около 70 млрд. долл.). Но еще в период 2000-2004 гг. ежегодный объем инвестиций находился около отметки всего в 30 млрд. долл. Аналогичная ситуация, по данным Coller Institute of Private Equity (LBS) наблюдается и на глобальном рынке прямых инвестиций – наибольший объем сделок был отмечен в 2006-2007 гг. (более 700 млрд. долл.), а большую часть времени находился в диапазоне 100-200 млрд. долл.

Поэтому, говоря о нынешней ситуации, целесообразно определится с базой для сравнения. Да, положение на рынке хуже, чем в «тучные годы», но уже лучше, чем в начале нулевых. Так что ситуацию «в моменте» нельзя назвать трагичной. Вместе с тем, вопрос о тренде ее развития остается во многом дискуссионным. Тот факт, что внимание людей легче привлекается негативными прогнозами, во многом определяет стиль и характер материалов, публикуемых в СМИ. Но количество факторов, которые издания и эксперты используют в качестве индикаторов кризиса, в последние времена действительно велико. Только на основе информации последних нескольких недель можно составить целую коллекцию «тревожных звонков» для мировой экономики в целом и положения России в частности.

- Эскалация кризиса задолженности в зоне евро: многие эксперты уверены в неизбежности выхода Греции из Еврозоны; суворенный рейтинг Испании понижен и существует угроза его дальнейшего снижения - вплоть до «мусорного»; продолжаются разногласия лидеров стран-членов еврозоны (в частности – сопротивление идеи создания единых евробондов, оказываемое Германией).
- Понижательная тенденция цен на нефть, что рассматривается и как признак снижения спроса на энергоносители, и как конец цикла высоких цен на сырье. И то и другое может привести к кардинальному изменению ландшафта мировой экономики.
- Рост рисков перегрева экономики в различных отраслях. К примеру, для России в потребительском секторе задолженность достигает 10% от общих доходов населения.
- Подготовка правительствами разных стран все новых мер по борьбе с кризисом. Так, недавно Банк Англии и правительство Великобритании запустили 2 программы стимулирования экономики, Минфин России готовит законопроект, позволяющий срочно воспользоваться в 2012 г. средствами Резервного фонда для осуществления антикризисных мер.

А также: сильнейшее, с 1998 г., падение валют стран БРИК (с начала квартала); низкие показатели индекса BDI (Baltic Dry Index); вывод средств инвесторами с развивающихся рынков, в том числе и из России (чистый отток капитала с начала года свыше 45 млрд. долларов) и т.п.

Это лишь малая часть того, что приводится различными экспертами в качестве аргументов для прогнозирования печального будущего мировой экономики. Более точное заключение по российскому рынку прямых инвестиций можно будет сделать уже скоро – после подведения сделок, осуществленных на рынке по итогам первого полугодия. Но



если предположить, что часть, пусть даже наименее кардинальных прогнозов, сбудется, то нас ждет ухудшение экономической ситуации, происходящее «рывками».

Чем это может грозить рынку прямых инвестиций? Во-первых, не столь важным является тот факт, будет ли бурный подъем экономики или глубокий кризис – деньги должны работать в любом случае. Этого решения не избежать – даже хранение наличности в мешке будет являться одним из инвестиционных решений.

Инвесторы, передающие деньги в доверительное управление, станут более осторожными и ориентированными на наименее рисковые объекты/фонды для вложений своего капитала. Но вряд ли стоит ожидать массового переключения на иные способы инвестирования. Этому способствует тот факт, что даже такие привычные инструменты, как государственные бумаги либо не приносят ожидаемой доходности, либо уже не выглядят столь надежными, как раньше. Спекулятивная игра на фондовом рынке изначально не подходит значительному количеству инвесторов, а в условиях быстро меняющегося рынка требует специальных знаний и навыков.

Поэтому скорее можно говорить об обратной тенденции. Так, по данным Russell Investments, наиболее крупные мировые инвесторы в течение ближайших лет будут постепенно перемещать средства из акций и долговых инструментов. Альтернативные инвестиции, в том числе и прямые, станут мейнстримом отрасли. (Исследовались 144 крупных инвестора, общая сумма средств – 1 трлн. долларов США). Аналогичной позиции придерживается и Swiss Funds Association. По ее оценке, немецкие и швейцарские инвесторы начинают больше внимания уделять прямым инвестициям и инвестициям в недвижимость – для снижения риска своего портфеля, состоящего из государственных облигаций.

Помимо потенциального роста рынка со стороны средств, передаваемых в управление, позитивные моменты могут быть связаны и с объектами прямых инвестиций.

- Увеличится количество бизнесов, выставленных на продажу. Если при выборе способа финансирования собственник бизнеса зачастую колеблется между кредитом и инвестициями в капитал, то при ухудшении экономической обстановки: кредиты, в первую очередь дешевые зарубежные, становятся менее доступны; растет общий уровень закредитованности компаний; ухудшение положение дел в компаниях-контрагентах приводит к необходимости в оборотных средствах и т.п.
- Во-вторых, есть возможность получить хорошие активы по приемлемой цене. Изменения могут коснуться привычек владельцев многих бизнесов подходить к определению стоимости собственной компании базируясь, в первую очередь, на прогнозе активного роста объемов продаж / выручки / прибыли в будущем.
- В-третьих, финансовый инвестор, зашедший в актив в период неблагоприятной экономической конъюнктуры, предоставляет бизнесу, по сравнению с конкурентами, находящимися в положении острой нехватки финансирования, возможность ускоренного развития, захвата новых рынков.

Возможное ухудшение экономической ситуации будет накладывать свой отпечаток и на саму деятельность инвестиционных компаний, в частности, корректировать их инвестиционный фокус. К примеру, в тяжелый период вряд ли возможны сделки с превалированием cash out. Также, крайне желательно наличие материальных активов в бизнесе, чью долю приобретает инвестор – это значительно уменьшает вероятность



остаться ни с чем. С осторожностью следует подходить и к инвестициям в предбанкротные активы. Безусловно, профессиональная антикризисная команда, обладающая необходимыми компетенциями и ресурсами, сможет «вытащить» компанию, но, говоря откровенно, неудачных примеров на рынке куда больше.

То, что на рынке прямых и венчурных инвестиций можно с успехом работать и в трудные времена, доказывают данные недавней истории, показанные верхним квартilem европейских фондов прямых и венчурных инвестиций (сформированы в период 1980-2011 гг). Так, по данным *Thomson Reuters* в 2011 гг., их объединенная IRR была на уровне 22,4%, а наибольшая доходность, продемонстрированная фондами выкупов, составила около 30%.

*Николай Молчанов, директор по стратегии и развитию, ЗАО УК «RWM Капитал»*





## УК «РВМ Капитал»

ЗАО УК «РВМ Капитал» создана в ноябре 2005 г. На сегодняшний день ЗАО УК «РВМ Капитал» является одним из лидеров российского рынка доверительного управления. Компании присвоен индивидуальный рейтинг надёжности на уровне АА- (репутация характеризуется очень высокой степенью доверия со стороны клиентов и контрагентов) по версии Национального Рейтингового Агентства и рейтинг надёжности на уровне А+ (очень высокий уровень надежности и качества услуг ) по версии Рейтингового Агентства Эксперт.

Компания имеет лицензию Федеральной службы по финансовым рынкам на оказание услуг по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00798 от 15 марта 2011 года. Основным видом деятельности ЗАО УК «РВМ Капитал» является управление закрытыми паевыми инвестиционными фондами (ЗПИФ) смешанных инвестиций, недвижимости и прямых инвестиций. Средства фондов инвестированы в проекты в различных секторах российской экономики, среди которых транспорт, логистика, машиностроение, финансовые услуги, коммерческая недвижимость, горнодобывающая промышленность, инжиниринг и крупные инфраструктурные проекты. На сегодняшний день под управлением ЗАО УК «РВМ Капитал» находятся шесть ЗПИФов. Стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов под управлением ЗАО УК «РВМ Капитал» по состоянию на 31.03.2012 г. составила более 32,5 млрд рублей.

## Контактная информация:

### ЗАО «Управляющая компания РВМ Капитал»

Место нахождения 105062, Москва, ул. Покровка. Д.42, стр.5

Тел: 660-70-30

Факс: 660-70-32

E-mail: [info@rwmcapital.ru](mailto:info@rwmcapital.ru)

[www.rwmcapital.ru](http://www.rwmcapital.ru)

[www.rwminvest.ru](http://www.rwminvest.ru)

### Дирекция по стратегии и развитию

Руководитель: Николай Молчанов



Департамент стратегии и развития