



ИНВЕСТИЦИИ НАПРЯМИК

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ОЗНАЧАЮТ РАССТАВАНИЕ С ДЕНЬГАМИ НА ПЯТЬ–СЕМЬ ЛЕТ И ВЫСОКУЮ ВЕРОЯТНОСТЬ НЕВОЗВРАТА. ОДНАКО PRIVATE EQUITY ФОНДЫ АКТИВНЫ В РОССИИ, ХОТЯ И РАБОТАЮТ В ОСНОВНОМ С КАПИТАЛАМИ ОСТОРОЖНЫХ ЗАПАДНЫХ ИНВЕСТОРОВ. SPEAR'S RUSSIA РАССМОТРЕЛ ПОДХОДЫ ПЯТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ И УЗНАЛ ИХ МНЕНИЕ О ТОМ, ДЛЯ ЧЕГО, КАК И КОГДА В ЭТОТ ВИД АКТИВОВ ДОЛЖНЫ ВХОДИТЬ HNWI.



ВЗГЛЯД НА РЫНОК

Baring Vostok доволен собственными прошлогодними инвестициями. Например, увеличением доли в «Яндексе» и приобретением пакета акций казахстанской нефтегазовой компании «Жаикмунай». Но главным здесь считают работу с портфельными компаниями, серьезное снижение их расходов и увеличение производительности. Однако в целом в России сделок было не так уж и много, потому что владельцы успешных бизнесов сомневались в том, что оценка их компаний окажется справедливой. Местный рынок private equity, с точки зрения соуправляющего партнера Baring Vostok Майкла Калви, как и рынок капитала, малоразвит. Это мешает создавать сложные структуры, но дает некое преимущество – меньше заемного финансирования, меньше риска в условиях высокой волатильности. Кроме того, фундаментальный рост в России выше, чем в Европе и Америке. Хотя среднего ежегодного роста портфельной компании в 40%, который в Baring Vostok наблюдали с 2000 по 2007 год, здесь больше не ждут. В бюджеты 19 существующих проектов на 2010 год заложен 25-процентный рост рублевой выручки. По мнению Калви, это реалистично во многих отраслях. На Западе такого потенциала не существует в принципе. Однако если сравнивать Россию с развивающимися странами, то выяснится, что в Китае, Индии и Бразилии существует гораздо больше фондов, но меньше объем неинституциональных денег. Богатые россияне вполне самостоятельно занимаются поглощениями и крупными приобретениями. Таким мини-олигархам принад-

BARING VOSTOK CAPITAL PARTNERS

лежит довольно большая доля в структуре рынка, и с их помощью уровень конкуренции выравнивается. В 2008-м, по оценкам Baring Vostok, было примерно 150 HNWI, активно действовавших на российском рынке private equity. Сегодня, когда стоимость денег выросла, их осталось не больше 35, но все они способны провести сделку объемом 100 млн долларов.

СОБСТВЕННЫЙ ОПЫТ

Среди инвесторов Baring Vostok есть физические лица, но большинство из них – бывшие менеджеры портфельных компаний. Они обеспечивают около 2% всего капитала. Кроме того, в большинстве своих проектов Baring Vostok имеет частных соинвесторов, которые весь период сделки двигают параллельным с фондом курсом. Основные же инвесторы – это пенсионные фонды, фонды фондов, семейные офисы и различные государственные инвестиционные структуры. Из пяти крупнейших в мире фондов национального благосостояния три являются инвесторами Baring Vostok. Порог входа для таких структур – 10 млн долларов, хотя из стра-

ФОНДЫ:

*The First NIS Regional Fund
Baring Vostok Private Equity Fund
Baring Vostok Private Equity Fund III
Baring Vostok Private Equity Fund IV
Baring Vostok Fund IV Supplemental Fund*

АКТИВЫ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ:

2 млрд долларов

Майкл
Калви

тегических соображений Baring Vostok может сделать исключение. Верхняя планка – 10% от целевого объема фонда. При этом средний масштаб инвестиций – 70–80 млн долларов, но колебаться они могут от 30 до 200 млн. Общий принцип – иметь не менее 10 компаний в портфеле (в идеале – 12–15). В трети проектов Baring Vostok держит контрольный пакет акций, в трети – контроль осуществляется вместе с соинвесторами, еще треть остается на миноритарные доли. Самый большой источник новых проектов – это менеджеры старых и существующих портфельных компаний. При этом Baring Vostok – очень активный владелец. Пятеро из 10 партнеров были CEO в крупных компаниях, поэтому собственные эксперты есть в каждом из ключевых секторов. Спрос на Baring Vostok Private Equity Fund IV (1,4 млрд долларов) был таким, что инвесторов можно было выбирать, как блюда в ресторане. Весь fundraising занял две недели. Майкл Калви не ждет, что эта ситуация когда-нибудь повторится, и предсказывает, что в будущем его ожидают сценарии второго фонда (Baring Vostok Private Equity Fund), собирая который он получал согласие лишь от каждого пятого инвестора. Правда, именно этот фонд стал самым успешным на развивающихся рынках.

МНЕНИЕ МАЙКЛА КАЛВИ

«Русские миллионеры гораздо опытнее европейцев с точки зрения бизнеса, а западные инвесторы лучше понимают технику и структуру фонда. Однако получить бизнес-опыт труднее, набор технических знаний – это вопрос времени. Сейчас российский частный капитал начинает институционализироваться. Первое поколение богатых еще не сошло со сцены, но через 5–10 лет часть этих людей соберется на пенсию и обзаведется семейными офисами. Большинство российских HNWI заработали богатство собственным умом. Очень часто они верят, что смогут инвестировать лучше, чем какой бы то ни было управляющий. Но постепенно им придется создавать инфраструктуру для своих инвестиций».