Как играть и выигрывать на бирже fincake ЭКСПЕРТ

Все самое актуальное за 2 недели №19 (79) октябрь 2009 WWW.FINCAKE.RU | D@EXPERT.RU

D′ ШТРИХ

Акции. Облигации. Валюты. Бизнес

Стратегии инвестгуру:
успехи Сороса, Баффета и Мобиуса С. 40

Революция в ПИФах:
фонды купят фьючерсы и опционы С. 32

Токио — Гонконг — Москва — Лондон — Нью-Йорк

ПОРТФЕЛЬ «ОРУЖИЕ»

Маленький брокер базуку купил...

ISSN 1818-5231
9 771818 523777 09019

1 Первый

и единственный журнал о биржевой торговле, инвестировании и бизнесе

ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ НА ПЕЧАТНУЮ ВЕРСИЮ И PDF-ВЕРСИЮ :

1. На сайте www.expert.ru/subscribe/print
2. По телефонам:
   8-800-200-80-10 (звонок бесплатный из любого региона РФ, в том числе с мобильного)
   8 (495) 609-60-89 (для Москвы)
3. Во всех почтовых отделениях России:
   36090 и **48335** – подписные индексы в каталоге агентства «Роспечать»
   38740 и **38745** – в объединенном каталоге «Пресса России»

Стоимость редакционной подписки (включая НДС и стоимость доставки):
6 месяцев – 690 руб.
12 месяцев – 1200 руб.*

*** Стоимость одного номера – 50 руб.**

ПОЛУЧАЙТЕ БОНУСЫ MNOGO.RU®

D' ШТРИХ

Реклама

Журнал можно приобрести в торговых сетях «Ашан», «Перекресток», «Рамстор», «Метро», автозаправках ТНК-ВР и уличных киосках

ЭКСПЕРТ

МЕДИАХОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»
Генеральный директор Валерий Фадеев
Шеф-редактор Татьяна Гурова
Коммерческий директор Дмитрий Лазарев
Финансовый директор Олег Смирнов
Директор по инвестициям Виктор Суворов
Директор по производству Борис Каган
ИТ-директор Евгений Мальцев

D' ШТРИХ

Главный редактор Константин Илющенко, konst@expert.ru
Заместители главного редактора
Евгения Обухова, obuhova@expert.ru
Александр Потапов, potapov@expert.ru
Арт-директор Виталий Михалицын, mikhalitsyn@expert.ru
Ответственный секретарь / верстка Ольга Бажанова
Корреспонденты Кирилл Бушуев,
Инга Коростылева, Юрий Коротецкий,
Екатерина Михайлова
Дизайнер Жанна Баронина
Дизайнер графиков Петр Кузьмин
Корректоры Татьяна Королева, Анна Кузьменкова

Директор по рекламе Анастасия Жаворонкова
Дирекция рекламы Марина Антипина,
Люся Аракелян, Ирина Тебякина
Тел. отдела рекламы: 510 5643
Директор по рекламе и развитию проекта fincake.ru
Василий Плещенко
Тел. отдела интернет-рекламы: 755 8396
e-mail: ple@expert.ru

Техническое обеспечение
дизайн-студия журнала «Эксперт»
Адрес редакции:
125866, г. Москва, ул. Правды, д. 24 (НГК)
Секретариат редакции:
тел.: 789 4465, 228 0087, факс: 228 0078
http://www.expert.ru, d@expert.ru

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств.
Редакция не предоставляет справочной информации.
Перепечатка материалов из **D'** без согласования с редакцией запрещена.
Учредитель ЗАО «Медиахолдинг “Эксперт”».
Зарегистрировано в Россвязькомнадзоре,
ПИ №ФС77-35209 от 06 февраля 2009 г.
Издатель ЗАО «Группа Эксперт».
ISSN: 1818-5231
Отпечатано в ОАО «ПК “Пушкинская площадь”». 109548,
г. Москва, ул. Шоссейная, д. 4Д.
Тираж 50 500 экз. Цена свободная.
© ЗАО «Группа Эксперт», 2009

Обложка: Виталий Михалицын
В коллаже использованы фотографии агентства AP

№19 (79) ОКТЯБРЬ 2009

fincake

ЗАХОДИТЕ НА САЙТ WWW.FINCAKE.RU ЗА СВЕЖИМИ ДАННЫМИ

ТОЛЬКО НА САЙТЕ

ОБЕЗГЛАВЛЕННЫЙ BANK OF AMERICA
Bank of America Corp. лишился своего руководителя. Кеннет Льюис подал в отставку. Кто и что заставили его покинуть кресло руководителя? Что бывший глава банка оставил в наследство своему последователю?

ДОРОГУ «МАЛЫШАМ»
Улучшение финансовой ситуации банки малой капитализации почувствуют на себе раньше локомотивов отрасли. В чем инвестиционная привлекательность «малышей» и как на ней заработать?

тема номера

8 АВТОМАТЫ И РАКЕТЫ

12 ВОЗРОЖДЕНИЕ КРЫЛЬЕВ

Бизнес предприятий, производящих оружие, достаточно специфичен. Более 90% прибыли они получают за счет заказов Министерства обороны. Пока что многие предприятия отечественного авиапрома убыточны и обременены большими долгами. Однако благодаря реформам, проводимым в отрасли, у инвесторов может появиться интересный объект для вложений

Мнение сторонних авторов и комментаторов, цитируемых в журнале, может не совпадать с мнением редакции.

фотографии: AP(2); ИТАР-ТАСС; Fotolia / PhotoXPress.ru; Олег Сердечников

новости

04 У ВЭБА ЗАКОНЧИЛИСЬ ДЕНЬГИ

ЗОЛОТОЙ РЕКОРД

У ЯПОНИИ БОЛЬШЕ $1 ТРЛН

1 000 000 ЗА ДВА МЕСЯЦА

АВСТРАЛИЙСКИЙ ЦБ РЕШИЛСЯ ПОДНЯТЬ СТАВКУ

БЮДЖЕТНЫЕ ДЫРЫ ЗАТКНУТ ПРИВАТИЗАЦИЕЙ

СТОЙКИЙ ДЕРЕВЯННЫЙ

ММВБ ПЕРЕСМОТРЕЛА ИНДЕКСЫ

МАНИПУЛЯТОРОВ — В ТЮРЬМУ

торги

16 **БИРЖЕВАЯ ПЛОЩАДЬ**
ПОКУПКИ ВПРОК
Российский фондовый рынок обновил годовой максимум. Несмотря на отрыв от реальности, рост продолжится

20 **ВАЛЮТНЫЕ ИГРЫ**
НИ МИНУТЫ ПОКОЯ
Пока президент США Барак Обама занимается спасением американской экономики и получает Нобелевскую премию мира, силы заговорщиков против главной резервной валюты лишь крепнут

22 **НА ПАЯХ**
КОМБИНАТОРЫ
Управляющие продолжают играть на идеях отдельных секторов или компаний со схожим бизнесом

40

круглый стол

14 **О ПУЗЫРЯХ И СПЕКУЛЯНТАХ**
Обзор блогов: про антипузырь на фондовом рынке, о том, как мода на высоту каблука отражает тенденции на финансовых рынках, и о зарождении сообщества спекулянтов

психология

23 **ПРО СИСТЕМЫ И ОШИБКИ**
Правила управления капиталом должны быть известны каждому трейдеру. Однако выучить их нетрудно, гораздо сложнее заставить себя их соблюдать

inside / outside

24 **НЕФТЬ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА**
Эра небольших нефтяных компаний завершается. Московский НПЗ поглощают, а «Татнефть» достраивает нефтеперерабатывающий завод, что пока не учтено в стоимости ее акций

альтернатива

28 **КОНВЕЙЕР ДЛЯ МОЛОДЫХ ЭМИТЕНТОВ**
Интервью с вице-президентом ММВБ Геннадием Марголитом о рынке инноваций и инвестиций, который должен стать конвейером по привлечению молодыми компаниями финансирования и получению инвесторами перспективных активов

ПИФы

32 **ПИФАМ ПРИДАДУТ УСКОРЕНИЕ**
В портфелях инвестиционных фондов скоро появятся фьючерсы и опционы. Это разнообразит активы и наконец-то позволит самым талантливым управляющим обыграть рынок

алхимия финансов

35 **MEHANIZATOR**
Независимый трейдер, известный как Mehanizator, рассказал, как построить свою торговую систему, почему торговые системы умирают и зачем трейдеру расширять границы сознания

Тестирование MetaTrader 5

«Маленькие друзья и MetaTrader» — стр. 44

28

алхимия финансов

40 **ПРЕМИЯ ЗА РИСК**
Что делают знаменитые инвесторы во время кризиса: на чем теряют, на чем зарабатывают

IT-механика

44 **МАЛЕНЬКИЕ ДРУЗЬЯ И METATRADER**
Обзор некоторых программ для торговли на бирже с использованием наладонных компьютеров

бизнес

46 **ПРАЗДНИК ПО ПРЕДОПЛАТЕ**
Кризис сильно ударил по event-бизнесу. Выжили и держатся те, кто имеет наработанные связи или использует новые подходы

49 **БИЗНЕС НА ЛЮБВИ**
Мы охотнее всего тратим деньги не на себя, а на своих любимых — особенно на детей и животных. Как же заработать на этой слабости?

недвижимость

51 **ТАЙМ-АУТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ**
Активизировать продажи на рынке недвижимости в столице можно — достаточно опустить стоимость метра до $2–2,5 тыс.

банки

54 **СМЕЛЫЕ ПРОЦЕНТЫ**
Центробанк внимательно следит за тем, чтобы банки не слишком баловали своих вкладчиков, но найти депозиты с доходностью 17–18% еще можно

индикаторы

56

последний штрих

60 **ТРИ ИСТОЧНИКА, ТРИ СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ**
Банки захотят заработать на падении

КИРИЛЛ БУШУЕВ

АВТОМАТЫ И РАКЕТЫ

Бизнес предприятий, производящих оружие, достаточно специфичен. Более 90% прибыли они получают за счет заказов Министерства обороны, а на экспорт идут в основном системы противоракетной обороны

ОТ РЕДАКЦИИ

BUY ОРУЖИЕ

Говорят, что на фондовом рынке существуют инвесторы, которые часто совершают сделки без финансового обоснования, следуя моде. Покупают они, как правило, штучные, небольшие пакеты акций. Известна история, когда ради забавы биржевой игрок, совершая сделки с малоликвидными облигациями Тамбовской области, «написал» на графике слово из трех букв.

Такие «инвесторы-флешмоберы» (от англ. flashmob — совместное бессмысленное действие) сейчас имеют уникальную возможность стать акционерами стратегических предприятий военно-промышленного комплекса (ВПК). Уникальную, потому что допускать сторонних инвесторов к обладанию частью стратегических компаний государство не намерено. В ближайшем будущем концерны ВПК планируют оставить публичными только предприятия или подразделения, выпускающие гражданскую продукцию.

Но флешмоберы флешмоберами, у них свои интересы, а вот почему бумаги ВПК не пользуются популярностью у рядовых инвесторов, объяснить просто. У них нет представления о бизнесе многих компаний этого сектора. Секретность, сопровождающая их работу, не позволяет рассчитать показатели операционной деятельности. В итоге невозможно сравнить такие ключевые показатели, как доходность на акцию, P/E, P/BV, рентабельность. Кроме того, бумаги предприятий ВПК котируются в основном в RTS Board, ликвидность по ним низкая. В результате между ценами покупки и продажи большие спреды — до нескольких процентов. Купить или продать разом большой пакет акций довольно проблематично. Однако возможность купить акции завода, который выпускает автомат Калашникова или Су-35, будоражит воображение. Тем более что в ближайшие годы расходы государства на оборону увеличатся. В этом номере мы посмотрим на милитаристские компании с точки зрения фондового рынка и выделим наиболее интересные инвестиционные идеи.

фотографии: AP (2)

«АЛМАЗ-АНТЕЙ»

Одна из самых заметных компаний сектора противоракетной обороны (ПРО) — ОАО «Главное системное конструкторское бюро "Алмаз-Антей"». Это дочернее предприятие государственного концерна «Алмаз-Антей» (владеет 61,7% его акций). С 1955 года по сегодняшний день ОАО ГСКБ «Алмаз-Антей» разрабатывает и выпускает зенитные ракетные комплексы противовоздушной обороны (ПВО). Самым популярным является С-300 (зенитно-ракетный комплекс среднего радиуса действия). Он может на дальностях до 200 км поражать крылатые ракеты, а также истребители, изготовленные по технологии «стелс». С-300 может нейтрализовать низколетящие цели на высоте от 5 м. Для сравнения: наиболее совершенный аналог, американский комплекс «Патриот», способен поражать цели на высоте от 60 м вне зависимости от скорости, высоты и траектории полета объектов. В 2007 году был введен в эксплуатацию зенитно-ракетный комплекс нового поколения С-400. Однако, по данным D', на сегодняшний момент он существует только в двух экземплярах. Уже много лет КБ разрабатывает С-500, который будет способен сбивать ракеты даже в ближнем космосе. Экспериментальный образец появится не раньше 2012 года.

С 1 сентября 2008 года купить бумаги «Алмаз-Антея» можно на RTS Board (тикеры: kbaa — обыкновенные акции, kbaap — привилегированные). Ликвидность отсутствует: за всю историю торгов не было выставлено ни одной заявки. Сделки проходили только на внебиржевом рынке (данные можно найти на сайте РТС). По мнению аналитика ИФ «Олма» Антона Старцева, free float акций «Алмаз-Антея» составляет порядка 15%. Номинальная стоимость одной бумаги — 100 руб. Цена, по которой проходили все сделки, по обыкновенным и привилегированным акциям составляла 150 руб.

Оценить компанию по ее денежным потокам невозможно. Большая часть статей баланса и финансовой отчетности засекречены. По итогам 2007 года «Алмаз-Антей» выплатил в качестве дивидендов по привилегированным акциям поряд-

ИНОСТРАННЫЕ КОНКУРЕНТЫ

Raytheon — крупнейший мировой производитель ракет с самонаведением. Компания насчитывает более 73 тыс. сотрудников по всему миру. Годовой доход по итогам 2008 года составил более $23 млрд. Основным заказчиком выступает правительство США, которое обеспечивает более 90% всех заказов. Это публичная компания, 79% акций торгуется на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE). Торги на бирже бумагами Raytheon стартовали 15 сентября 1952 года. Помимо США компания имеет развитую сеть по всему миру, в таких странах, как Австралия, Бельгия, Бразилия, Канада, Чили, Китай, Египет, Франция, Греция, Великобритания, Япония и др.

Основная специализация — ракеты классов «земля—воздух», «земля—земля», «воздух—земля». Компания получила широкую известность в конце 1980-х, когда начала производить состоящие и по сей день на вооружении США крылатые ракеты «Томагавк». Эта серия включает ракеты среднего и большого радиуса действия, способные нести ядерные боеголовки. Боевое крещение крылатые ракеты прошли во время вооруженного конфликта в Персидском заливе в 1991 году. Тогда было запущено 288 ракет, первые из которых запускались с подводных лодок. По словам военных, все ракеты достигли своей цели. Это стало возможным благодаря новейшим технологиям, позволяющим в режиме реального времени корректировать местоположение цели. Средняя цена одной единицы составляет $569 тыс.

Также мировое признание получили оборонительные противоракетные комплексы «Патриот» (аналог С-300), цель которых — обнаружение и нейтрализация межконтинентальных баллистических ракет. Сегодня в мире развернуто более 172 таких наземных комплексов. Напомним, что в рамках стратегического партнерства комплексы ПРО «Патриот» планировалось разместить в Польше в этом году. Помимо ракет Raytheon Electronics является разработчиком и крупнейшим изготовителем систем раннего оповещения, а также радаров для воздушных, морских и наземных сил. Рыночная капитализация на конец сентября составила $18,53 млрд (по данным NYSE). Показатель P/E равен 10,96. Средний торговый объем — $0,6 млрд.

Smith & Wesson — производитель стрелкового оружия в США с более чем полуторавековой историей (создана в 1852 году). Продукция, получившая широкое распространение, — это шестизарядные револьверы, а также боеприпасы. Компания является публичной и торгуется на открытом рынке — на бирже NASDAQ. Рыночная капитализация — $306 млн.

Более 49% принадлежит институциональным инвесторам, крупнейшим из которых является Barclays Global Investment (около 4%). Выручка Smith & Wesson за 2008 год составила $334 млн. Визитная карточка производителя — револьверы «Магнум», которые производятся с 1964 года по настоящее время.

Оценить «Алмаз-Антей» по денежным потокам невозможно. Большая часть статей баланса и финансовой отчетности засекречена

БИРЖЕВАЯ ИСТОРИЯ ВПК

История оборонных предприятий как акционерных обществ началась в 1990-х годах, во время волны приватизации. Тогда в ходе реформы ВПК государство планировало избавиться от оборонных промышленных заводов, переквалифицировав их на выпуск мирной продукции. Конструкторские бюро должны были остаться под контролем государства как стратегически важные объекты. Акции заводов получили в первую очередь их сотрудники.

В приватизации ВПК приняли участие и иностранные компании, как правило, конкурирующие с российскими производителями на внешнем рынке. В частности, в списке иностранных активов United Technologies Corporation (одно из подразделений которого — Pratt & Whitney — производит авиадвигатели) сегодня находится 25% ОАО «Пермский моторный завод», входящего в состав холдинга «Пермские моторы».

Второй этап реформы ВПК проходил уже в начале 2000-х годов. Реформа предполагала, что конструкторские бюро и оборонные заводы объединятся в вертикально интегрированные холдинги, в зависимости от видов разрабатываемого и выпускаемого вооружения. Целью реформы было укрепление позиций государства в такой стратегической отрасли, как ВПК. Реформа должна была убрать дублирование разными КБ одних и тех же функций. Кроме того, надо было устранить посредников между КБ и заводами.

Итогом реформы должны были стать крупные и эффективные вертикально интегрированные холдинги. В качестве примера можно привести концерн ПВО «Алмаз-Антей». Указ президента России от 23 апреля 2002 года объединил в единый концерн на базе производственного комплекса «Концерн “Антей”», выпускающего оборонные ракетные комплексы, несколько КБ, в том числе научно-производственное объединение «Алмаз». Для объединения предприятий использовалась единая схема: государству принадлежало 100% акций головного объединения. А последнее, в свою очередь, владело контрольными пакетами объединяемых компаний. Реформа ВПК продолжается и сейчас, в данный момент идет объединение производителей авиации в Объединенную авиастроительную корпорацию (ОАК) (*см. «Возрождение крыльев»*).

Несмотря на то что компании ВПК имеют длинную историю в качестве ОАО, они находятся в стороне от биржевого обращения. Тому есть несколько объективных причин. В секторе практически не проводятся дополнительные размещения акций, а если и проводятся, то только в пользу государства. Оно и понятно, государство как основной акционер не заинтересовано в допуске новых инвесторов в сектор. Во всяком случае, в разработке новейшего вооружения посторонние не должны принимать участия. Частные инвесторы, владеющие акциями оборонных предприятий, тоже не заинтересованы в их публичном обращении. Как правило, бумаги оборонных заводов и КБ сосредоточены в руках ограниченного круга лиц (обычно руководства предприятия).

Кроме того, компании ВПК не заинтересованы в том, чтобы отражать высокие прибыли. По мнению редактора отдела инфраструктурных отраслей журнала «Эксперт» Алексея Хазбиева, топ-менеджеры целого ряда российских оборонных предприятий сознательно наращивают расходы. Как правило, они приобретают комплектующие не напрямую у производителей, а у компаний-посредников, которых в большинстве случаев сами и контролируют. Причем сделки заключаются по завышенным ценам. Это сделано для того, чтобы консолидировать прибыль не в самой компании, а за ее пределами.

Примерно так же обстоят дела и с экспортом вооружений. Львиная доля экспортной выручки оседает в «Рособоронэкспорте», через который предприятия ВПК обязаны продавать свою продукцию за рубеж. При этом заметная часть прибыли от экспортируемого через «Рособоронэкспорт» оружия достается его иностранным контрагентам и всевозможным посредникам, которые обеспечивают заключение выгодных контрактов с рядом стран третьего мира.

ка 7 млн руб. Как следует из устава КБ, на выплату дивидендов по «префам» должно направляться 10% чистой прибыли. Таким образом, можно предположить, что «Алмаз-Антей» заработал в 2007 году 70 млн чистой прибыли. Данных о дивидендах за 2008 год пока нет.

ТУЛЬСКИЙ ОРУЖЕЙНЫЙ ЗАВОД

ОАО «Тульский оружейный завод» производит высокоточные противотанковые ракеты с тандемной боевой частью, специальное стрелковое оружие для правоохранительных органов, охотничьи ружья и строительно-монтажные пистолеты. Ходовых позиций из стрелкового оружия всего три: автомат Калашникова АКС-74У, противотанковая управляемая ракета «Конкурс-М», 40-миллиметровый модернизированный подствольный гранатомет ГП-25.

В федеральной собственности находится 20% уставного капитала предприятия. С 19 марта 2001 года бумаги Тульского оружейного завода включены в список RTS Board (тикер tozz). По данным ИФ «Олма», free float компании составляет 25–40%. На внебиржевом рынке 22 сентября 2008 года была проведена единственная сделка по цене 76 руб. Объем сделки составил 225 обыкновенных акций. Несмотря на отсутствие сделок, по эмитенту постоянно выставлены «биды»[1] на покупку. В настоящий момент «бид» составляет $2. Тульский оружейный завод также исправно платит дивиденды. Правда, точный показатель дивидендной доходности посчитать невозможно из-за отсутствия постоянных котировок. Если рассчитывать этот показатель по единственной внебиржевой сделке, то ориентировочно мы получим от 2 до 5% годовых. **D'**

[1] *«Бид» — заявка на покупку.*

фотографии: AP(2)

ЭЛВИС МАРЛАМОВ

НЕФТЬ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА

Эра небольших нефтяных компаний завершается. Московский НПЗ поглощают, а «Татнефть» достраивает нефтеперерабатывающий завод, что пока не учтено в стоимости ее акций

Акции «ЛУКойла», «Роснефти» и «Сургутнефтегаза» пользуются безграничной любовью у внутридневных спекулянтов, крупных инвестиционных фондов и начинающих инвесторов. Однако лишь в самом сладком сне может привидеться, что эти бумаги смогли вырасти еще на 100 или 200%. Наоборот, на фоне того ралли, которое наблюдается с начала года, можно сказать, что отечественные «голубые фишки» восстановились до своих справедливых уровней и потенциал их роста ограничен.

Как же получить искомую сверхприбыль? Большие вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК) наподобие той же «Роснефти» занимают главенствующее положение и обладают полной технологической цепочкой, что называется «от скважины до заправки». Дополняют ландшафт компании помельче. Они не обладают федеральным масштабом и не пользуются любовью биржевых аналитиков. По закону рыночных джунглей у этих компаний лишь два пути: или стать жертвой крупного игрока и быть поглощенным, или слиться с такими же «середнячками», попытавшись создать собственную ВИНК.

Одна из последних таких сделок — поглощение небольшой нефтяной компании РИТЭК «ЛУКойлом». Крупный миноритарий РИТЭКа — Prosperity — вышел из состава акционеров, продав свою долю «ЛУКойлу» и потратив полученные деньги на увеличение своего пакета в ритейлере «Дикси» *(подробнее см. «Передовики биржи», D' №15–16 от 18 августа 2009 года).* И 27 августа «ЛУКойл — Западная Сибирь», у которо-

фотография: Alamy / Photas

Нефтяные компании второго эшелона

Компания	Основные акционеры	Миноритарии	Прогноз на дальнейшее развитие событий	Биржа
РИТЭК	«ЛУКойл – Западная Сибирь» (98,44%)	–	консолидация 100% акций «ЛУКойлом»	ММВБ
Sibir Energy	«Газпром нефть» (49,34%)	правительство Москвы (19,4%)	получение 75% акций «Газпром нефтью» и 25% московским правительством	LSE (торги приостановленны)
«Татнефть»	«Связьинвестнефтехим» (33,6%)	ТАИФ (5,6%)	достройка собственного НПЗ, превращение в ВИНК	ММВБ
«Варьеганнефть»	«Русснефть» (51%)	Glencore (42%)	все зависит от нового собственника «Русснефти»	РТС
«Башнефть»	АФК «Система» (76,45%)	Posperity (10%)	слияние с Уфимскими НПЗ, превращение в ВИНК	РТС
Уфимский НПЗ	АФК «Система», 72–86%		слияние с «Башнефтью»	РТС
Новоуфимский НПЗ				
«Уфанефтехим»				
«Уфаоргсинтез»				
Московский НПЗ	Moscow NPZ Holding BV (77,25%; 50% у «Газпром нефти», 50% у Sibir Energy)	«Татнефть» (18%)	«Газпром нефть» будет стремиться получить полный контроль над заводом	РТС Board
Хабаровский НПЗ	Alliance Oil (88,9%)	–	инвестиции в развитие завода, интеграция с добывающими активами	РТС Board
Саратовский НПЗ	ТНК-ВР холдинг (85,5%)	Prosperity (9,3%)	выкуп доли у фонда Prosperity и консолидация 100% акций	РТС Board

Источник: данные компании

го на тот момент было 98,44% акций, объявил о принудительном выкупе бумаг у оставшихся владельцев по 211 руб. Покупать их на бирже уже не имеет смысла.

Одной из жертв кризиса и «пищей» для хищников стала зарегистрированная в Великобритании компания Sibir Energy. С биржевого фронта беспрестанно шли телеграммы следующего содержания: «В ходе оферты “Газпром нефть” увеличила долю в Sibir Energy до 16,95%», «“Газпром нефть” увеличила долю в Sibir Energy до 29,18%», затем до 33,57% и наконец до 49,39%. В какой-то момент казалось, что менеджеры «дочки» «Газпрома» бегают по квартирам акционеров и просят их продать акции — настолько методично шла скупка.

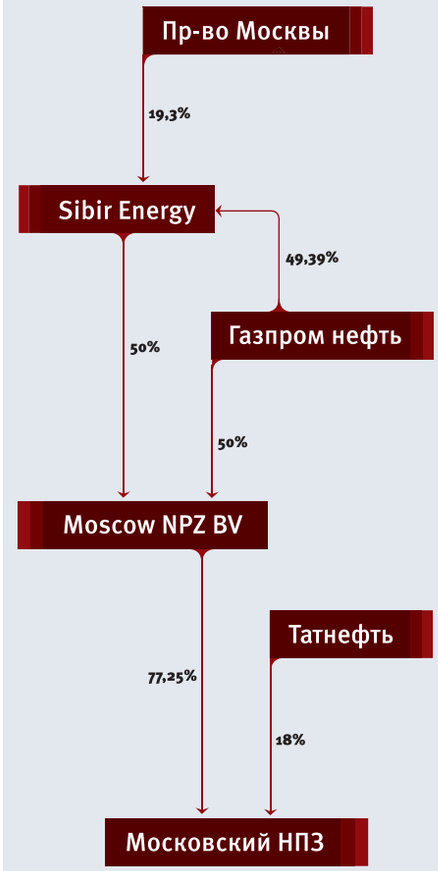
При этом, как только закончатся разбирательства с предпринимателем Шалвой Чигиринским, компания планирует увеличить свою долю до 75%, оставив блокпакет правительству Москвы (сейчас у него около 19,3%). Получив контроль над Sibir Energy, «Газпром нефть» решит для себя ранее невыполнимую задачу — контроль над Московским НПЗ. Это дает возможность «Газпрому» увеличить переработку собственной нефти и усилить присутствие на ключевом рынке сбыта нефтепродуктов. Акции Московского НПЗ фундаментально интересны, но они представлены лишь в системе индикативных котировок RTS Board (тикер mnpz).

РЕФОРМЫ В ПОВОЛЖЬЕ

Компания «Татнефть» давно хочет стать вертикально интегрированной. До сих пор она поставляет сырую нефть для переработки на предприятия группы ТАИФ («Нижнекамскнефтехим» и ТАИФ-НК) и частично на Московский НПЗ, где у нее есть небольшая доля *(см. график)*. При этом «Татнефть» совсем потеряла контроль над Кременчугским НПЗ: на Украине пересматриваются итоги приватизации. Но компания при поддержке основного акционера в лице республиканских властей активно строит Ниж-

По закону рыночных джунглей у нефтяных компаний второго эшелона лишь два пути: или стать жертвой крупного игрока и быть поглощенным, или слиться с такими же «середнячками»

БИТВА ЗА МОСКОВСКИЙ НПЗ



некамский НПЗ. Его постройка важна не только для самой «Татнефти». Она должна будет сыграть значительную роль в «очистке» российских экспортных потоков от тяжелой поволжской нефти, которая смешивается в трубе с сортом Siberian Light, образуя российский Urals. В результате качество отечественной экспортной нефти повысится, что должно уменьшить дисконт в цене сорта Urals к североморскому Brent.

По всей видимости, инвесторы еще не совсем учли этот факт в котировках *(см. таблицу)*. «Татнефть» как крупная вертикально интегрированная компания должна будет оцениваться наравне с «ЛУКойлом» или «Роснефтью». Попробуем посчитать, что дает компании наличие собственных НПЗ и как влияет на капитализацию доля перерабатываемой нефти.

Тонна добычи у ВИНК *(см. график)* оценивается рынком значительно дороже, чем у только добывающих компаний, которые не имеют перерабатывающих мощностей. И, например, именно этим руководствовались топливная компания «Альянс» (Хабаровский НПЗ) и добывающая West Siberian Resources. Акции объединенной Alliance Oil торгуются на Шведской фондовой бирже.

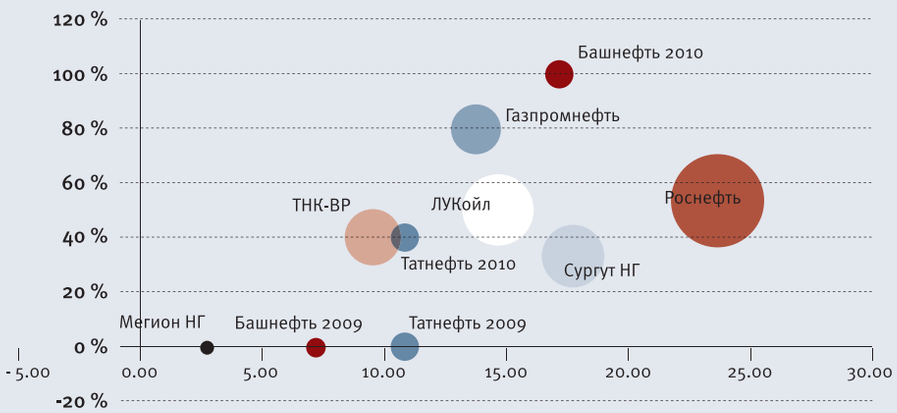
Также на создании новой компании решила заработать и АФК «Система» — новый игрок в отрасли. Сделка по покупке контрольных пакетов в «Башнефти», четырех Уфимских НПЗ и «Башнефтепродукта» давно ожидалась на рынке, и вот в марте структуры сына президента Башкирии Урала Рахимова продали АФК «Система» контрольные пакеты башкирского ТЭКа.

«Системщики» заявляют, что их холдинг заинтересован в развитии энергетического направления, с тем чтобы инвесторы больше не ассоциировали АФК «Система» с чисто телекоммуникационным бизнесом. Согласно последней отчетности доля ТЭКа в общей выручке компании превысила 27%.

БУДУЩАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ «БАШНЕФТИ» И «ТАТНЕФТИ»

Компания	Переработка, млн тонн	Капитализация, млрд руб.	Добыча, млн тонн	Переработка, %	Стоимость тонны добычи, тыс. руб.
Роснефть	56	2416	106	53	22,79
ЛУКойл	49	1462	97	51	15,07
ТНК-ВР холдинг	28	771	78	36	9,88
Сургутнефтегаз	20	1077	61	33	17,66
Газпром нефть	33	594	42	79	14,14
Татнефть (2009)	–	283	25,4	–	11,14
Татнефть (2010)	9	283	25,4	35	11,14
Башнефть (2009)	–	80	11	–	7,27
Башнефть (2010)	29	200	11	100	18,18
Мегионнефтегаз	–	41	14	–	2,93

Источники: данные компаний, бирж, расчеты автора



Чем выше у компаний доля в переработке, тем выше рынок оценивает их капитализацию в пересчете на тонну добываемой нефти.
«Татнефть» и «Башнефть» сегодня не имеют переработки, но ее появление в будущем увеличит капитализацию компаний.

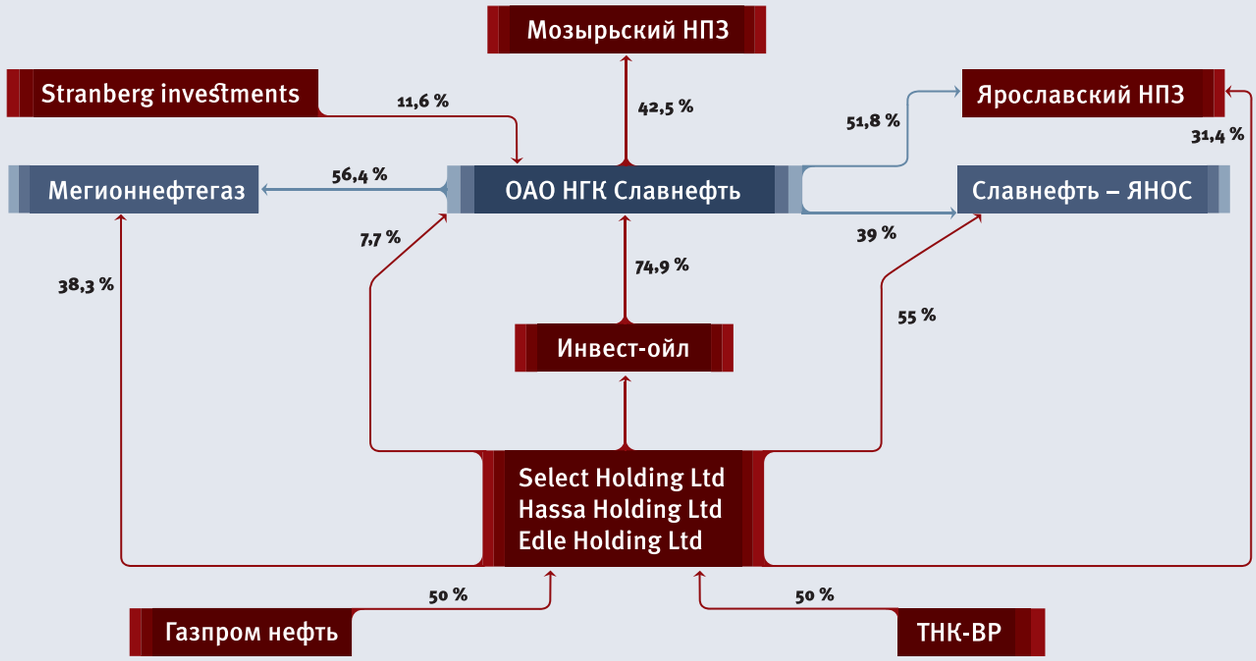
«Татнефть» достраивает нефтеперерабатывающий завод. Инвесторы еще не учли этот факт в котировках

Сейчас готовится схема перехода башкирских активов на единую акцию. В результате образуется компания, десятая по добыче и третья по переработке нефти в России. Соответственно, покупая акции Уфимского НПЗ или «Уфанефтехима», можно в будущем обменять эти бумаги на акции более крупной компании, что несет потенциальную прибыль. Идея интересна еще и тем, что предприятия башкирского ТЭКа традиционно платят отличные дивиденды, в том числе и промежуточные. А нуждающаяся в живых деньгах АФК «Система» может сохранить эту традицию.

РАЗДЕЛ «СЛАВНЕФТИ»

Еще одна интересная корпоративная история — раздел «Славнефти». Несмотря на то что приватизация «Славнефти» состоялась еще в декабре 2002 года, купившие на двоих ее контрольный пакет «Сибнефть» и ТНК-ВР так и не смогли решить, что же делать с этим активом. «Славнефть» контролирует

«СЛАВНЕФТЬ» ПОДЕЛЯТ: «МЕГИОН» ДОСТАНЕТСЯ «ГАЗПРОМ НЕФТИ», А ЯНОС – ТНК-ВР



довольно крупный и близкий к Москве завод «Ярославнефтеоргсинтез» (ЯНОС), а основную добычу дает «Мегионнефтегаз». После перехода в 2005 году «Сибнефти» под контроль «Газпрома» на рынке ожидали хоть какую-то ясность, но и по сей день ТНК-ВР и «Газпром нефть» распределяют нефть и доходы компании простым арифметическим делением на два.

И действительно, при разделе кому-то придется получить в собственность «Мегион», кому-то — ЯНОС. По моим оценкам, торгующийся на ММВБ «Мегионнефтегаз» — одна из самых недооцененных компаний в секторе по стоимости тонны добычи и запасам. Компания давно не радует инвесторов позитивной динамикой, но, по всей видимости, это связано с банальным отсутствием рачительного хозяина. Например, были времена, когда размер дивидендов на привилегированные акции превышал их текущую стоимость на бирже.

Однако есть и позитивные сигналы: в этом году заправки ЯНОСа все-таки удалось разделить. Значит, придет очередь и более крупных активов. Скорее всего, «Мегион» достанется «Газпром нефти», которая сейчас кровно заинтересована в увеличении добычи нефти, а «Ярославнефтеоргсинтез» отойдет ТНК-ВР. Возможно, для начала произойдет переход на единую акцию — миноритарии «дочек» получат акции материнской «Славнефти». Только так можно упростить сложнейшую схему владения — офшоры, принадлежащие ТНК-ВР и «Газпром нефти», в преддверии приватизации госпакета «Славнефти» заблаговременно скупили с рынка почти весь free float ее «дочек». Тем самым они продемонстрировали другим претендентам свое твердое желание завладеть компанией.

Итак, сейчас мы видим новую волну слияний и поглощений в нефтегазовом секторе. Эра нефтяных компаний второго эшелона завершается. Исчезнут и последние представители, как когда-то ушли в историю «Пурнефтегаз», «Сахалинморнефтегаз» и «Оренбургнефть». Этот этап окончательно подведет черту под становлением отечественных нефтяных компаний в постприватизационной экономике. На арене останутся только крупные игроки. Дальнейшее укрупнение будет возможно, лишь когда нашим компаниям понадобятся ресурсы для выхода на глобальный уровень. **D'**

«Мегионнефтегаз» – одна из самых недооцененных компаний в секторе. Это связано с банальным отсутствием рачительного хозяина

ИНВЕСТОРЫ ЖДУТ ПЕРЕЛОМА ТЕНДЕНЦИИ В «МЕГИОННЕФТЕГАЗЕ»

КОНСТАНТИН ИЛЮЩЕНКО

КОНВЕЙЕР ДЛЯ МОЛОДЫХ ЭМИТЕНТОВ

Интервью с вице-президентом ММВБ Геннадием Марголитом о рынке инноваций и инвестиций, который должен стать конвейером по привлечению молодыми компаниями финансирования и получению инвесторами перспективных активов

Рынок инноваций и инвестиций (РИИ) фондовой биржи ММВБ создается совместно с госкорпорацией «Роснано», которая, инвестируя в проекты, будет выводить акции некоторых эмитентов на биржу. В новый рынок войдет уже существующий сектор ИРК (инновационных и растущих компаний), где сейчас торгуются акции четырех эмитентов. Кроме этого появится сектор ИРК-2 для закрытых (частных) размещений среди квалифицированных инвесторов, а также будет создан информационный портал (Board).

По словам Геннадия Марголита, до конца года может состояться до пяти размещений, но основная цель РИИ — работа на перспективу. И биржа получит свое, когда молодые компании станут «голубыми фишками».

ЭМИТЕНТЫ И ИНВЕСТОРЫ

— Прошла информация о том, что «Роснано» до конца года может вывести порядка 30 компаний на биржу. Пилотный проект уже есть?

— Я не знаю, откуда это. 30 компаний — невообразимая цифра для России. Достаточно сказать, что, когда был бум IPO во всем мире, всего сотня российских компаний объявила о возможном IPO. В реальности же их состоялось гораздо меньше.

Сейчас у нас важная стадия обкатки новых технологий. От того, как пройдут первые размещения, зависит, заработает создаваемый конвейер по выводу предприятий на фондовый рынок или нет. Мы сконцентрировались на узкой группе из пяти компаний. Нельзя гарантировать, что все они выйдут на рынок до конца года, но я надеюсь, что две-три из них разместятся.

фотографии: Олег Сердечников

— Можете сказать какие?
— Нет, кроме Института стволовых клеток человека никого назвать не могу. Про остальные можно сказать, что они соответствуют требованиям биржи, относятся к инновационным отраслям и представляют реально работающий бизнес, который интересен инвесторам. Смотрины мы уже устраивали.

— Потенциальные инвесторы – это западные фонды?
— Однозначно так нельзя сказать. Это и институциональные инвесторы — private equity (фонды прямых инвестиций), хедж-фонды и частные инвесторы.

Выйти на институционалов достаточно легко. Это, как правило, российские фонды или иностранные деньги российского базирования. Есть иностранные фонды, которые интересуются Россией и имеют опыт инвестирования. Им всем можно что-то предлагать.

Частные инвесторы — интересная категория, возможно, не до конца изученная, но мы ее видим и чувствуем. И мы думаем, что сектор РИИ будет развиваться в большей степени ими. Сложность заключается в том, что они неорганизованны, но мы создадим сайт (Board), который станет ядром для формирования комьюнити в форме социальной сети. Он станет нашим средством маркетинга, инструментом консолидации интересов сторон. Учитывая возможности ММВБ, это позволит выстраивать диалог между государством и рынком, давать рекомендации и лоббировать меры по облегчению доступа предприятий к финансированию, а инвесторов — к активам.

— А такие частные инвесторы, как Михаил Прохоров, не приходят и не говорят: мол, хочу купить, заверните в бумажку?
— Под частными инвесторами в данном случае подразумеваются прежде всего состоятельные граждане со свободным капиталом от $1 млн до $10 млн, хотя мы не исключаем индивидуальных переговоров и с отдельными состоятельными людьми.

— Ваш интерес к частникам – повышение ликвидности на торгах?
— Да, частники интересны тем, что их много. И тем, что понятно, зачем им нужна биржа. Они уважают бренд ММВБ, и в этом наше естественное преимущество. Нас волнует ликвидность на вторичном рынке, и чем шире будет размещение, тем проще ее организовать. Потому что если пакет акций купили несколько фондов, то вторичного рынка может не быть. Но тут уже как сложится, дискриминации нет. Главное — это помочь компании получить финансирование, а мы свое возьмем, даже если состоится закрытое размещение среди стратегических инвесторов в ИРК-2. Рано или поздно молодая компания созреет, стратегические инвесторы выйдут из ее акций (exit), появится вторичный рынок.

Мы создадим сайт, который станет ядром для формирования комьюнити в форме социальной сети

— В ИРК-2 появится отдельный «стакан» котировок, к которому брокеры будут допускать только квалифицированных[1] инвесторов?
— Да, во всем мире существует правило ограничивать рынок молодых компаний от массовых инвесторов. Это нормальная логика, и мы с ней согласны. И самим компаниям тоже комфортнее, когда нет быстрого спекулятивного рынка, нет избыточной ценовой волатильности. Например, фонды раздражает, когда цена акции начинает скакать.

ЦЕНА И МИРОВОЙ ОПЫТ

— Интересен успех польского рынка New Connect.
— Да, сейчас в этом секторе торгуются акции более 100 эмитентов. Поляки всех удивили: небольшие компании размещаются у них и в разгар кризиса.

У нас с ними есть отличия в менталитете. В Польше период социализма был гораздо короче, чем в СССР, и он не был таким тотальным — мелкий бизнес там существовал всегда. У них другая природа предпринимательства: очень много мелкого и среднего бизнеса, который не встроен в большие холдинги. Поэтому там потенциал больше, но он краткосрочный. У них много продвинутых бизнесов, которые не боятся открытости, готовы выходить на биржу, пускать в капитал компании сторонних людей. И у них работает эффект историй успеха. Прошла серия удачных размещений — и многие задумались, что могут попробовать. Мы тоже рассчитываем на этот эффект, если все сложится удачно. Возможно, сформируются убедительные примеры образа жизни, который сами люди станут тиражировать — выращивать компании на продажу.

Плюс ко всему в Польше существует продуманная система государственного стимулирования предприятий. Государство берет на себя до половины затрат на услуги финансовых консультантов, андеррайтеров, агентов.

— А у нас какого порядка затраты?
— Публичность имеет цену. Переход компании из закрытого в публичное состояние непрост и не всегда дешев. Необходимо иметь структуру корпоративного управления и думать об акционерах. Для небольшой компании это, может быть, несложно, но все равно затраты неизбежны.

Если предприятие проводит полноценное IPO, а не закрытое размещение, которое гораздо дешевле, то в первую очередь его ждут затраты на маркетинг — необходимо найти инвесторов,

[1] *Квалифицированный инвестор — в 2008 году ФСФР внесла изменения в закон «О рынке ценных бумаг», в соответствии с которым квалифицированные инвесторы обладают большими возможностями для инвестиций. Критерии квалификации основаны на размере активов инвестора и его торговых оборотах за определенный период.*

воспользовавшись услугами инвестиционного банка. Сейчас в результате кризиса инвестбанки снизили цены на услуги, также возникла конкуренция за клиентов. Одновременно появились хорошие команды — инвестбутики, где работают профессионалы. В основном это осколки серьезных компаний, которые имеют клиентскую базу. Поэтому небольшие фирмы могут воспользоваться ситуацией.

Издержки в цифрах выглядят так: если мы говорим об эмиссии $5–10 млн, то затраты на размещение, например, в Лондонской AIM составят около 10% объема привлеченных средств. А у нас размещение Институту стволовых клеток человека обходится примерно в 2–3%.

Биржа берет за допуск акции к торгам несущественные суммы *(105–265 тыс. руб. — Прим. D')*. Наш основной интерес — растить молодые компании, чтобы они стали «голубыми фишками» и окупили наши расходы. Сейчас это работа на перспективу.

— Возможна ли реализация такого проекта на внебиржевом рынке?

— Биржа, обладая высокой репутацией как среди участников финансового рынка, так и в среде предпринимателей, с широкой партнерской сетью, значительной клиентской базой может и должна стать ядром инфраструктуры инвестиций в инноватику. В этом смысле биржа способна резко ускорить процесс формирования финансирования полной технологической цепочки: идея—стартап—посев—рост. Плюс аккумуляция инвестиционного сообщества вокруг биржи, возможность наладить осмысленный диалог с государством по формированию благоприятной среды.

— Как происходит оценка кандидатов на размещение?

— Есть листинговые агенты, есть комитет по прямым и венчурным инвестициям, которые проводят многоуровневую экспертизу с привлечением специалистов. Это очень важный фактор, так как инвестор должен понять, что это за компания, какие там технологии, патенты. Самостоятельно определить это может далеко не каждый. В этом специфика инноваций.

Мы должны понять природу этого бизнеса и сказать, что все хорошо и повышенных рисков, связанных с технологиями, нет, или описать эти риски, чтобы инвесторы могли их оценивать. Поэтому листинговые агенты могут заказывать дополнительную оценку конкретного эмитента, и мы также сейчас рассчитываем на экспертизу «Роснано».

Наш основной интерес — растить молодые компании, чтобы они стали «голубыми фишками»

ПОСТРАЗМЕЩЕНИЕ

— Эмитенты из основного рынка ММВБ могут попасть в РИИ?

— Сектор РИИ, с одной стороны, создан для молодых компаний, с другой — в некоторой степени элитный. Молодость компании компенсируется ее дополнительными усилиями на соответствие стандартам биржи: раскрытие информации, работа с листинговым агентом, составление инвестиционного меморандума и т. д. Если кто-то из основного рынка готов этим заниматься, то теоретически такое возможно.

— Игорь Шувалов сказал, что в следующем году может быть приватизировано множество предприятий.

РУССКИМ NASDAQ ПЛОЩАДКА РИИ СТАНЕТ ЧЕРЕЗ ТРИ-ПЯТЬ ЛЕТ

ДИОНИС ГОРДИН, член правления и управляющий директор ГК «Роснано», член координационного совета РИИ ММВБ:

– Приоритетной задачей участия «Роснано» в проекте РИИ является возможность находить соинвестирование в области нанотехнологий со стороны фондов и частных инвесторов. Бизнес-интересы «Роснано» таковы: создание прозрачной инфраструктуры для входа в проекты и возможность осуществлять выход из проинвестированных предприятий.

В портфеле «Роснано» уже есть 36 проектов, а в будущем их станет существенно больше. Часть из них будет выведена в РИИ. Уже сейчас мы ведем переговоры с рядом компаний об этом, но раскрывать информацию о них пока не можем. Таким образом, «Роснано» ориентировано на работу через РИИ, которая станет «территорией профессионалов». Частному инвестору с небольшими средствами, желающему вложиться в хайтек, следует немного подождать. Дело в том, что пока речь идет о молодых быстрорастущих компаниях, которые объективно несут повышенные риски. В перспективе, думаю, через три-пять лет, компании подрастут, кто-то превратится в «голубые фишки». Когда это произойдет, можно будет говорить о превращении РИИ в русский NASDAQ. Но для этого предстоит еще многое сделать. Надо повысить уровень «качества» инвестиций (стандарты, требования по раскрытию, экспертиза), сформировать благоприятную среду и класс квалифицированных посредников. Всем этим будут заниматься комитет по прямым и венчурным инвестициям при РИИ ММВБ и координационный совет РИИ, который возглавляет Анатолий Чубайс.

фотографии: Олег Сердечников, из личных архивов

СЕЙЧАС КУПЛЯ-ПРОДАЖА АКТИВОВ ПРОИСХОДИТ В РУЧНОМ РЕЖИМЕ

МАКСИМ МЕДВЕДЕВ, управляющий партнер фонда бизнес-ангелов addventure:

– Биржевой сектор рынка инноваций и инвестиций устранит «узкое горло» в инвестиционной цепочке. «Выход» инвестора, то есть фиксирование доходности, — самый важный момент в этом процессе. Если посмотреть на структуру «выходов» в России, то треть — это выкуп менеджерами, две трети — продажа стратегическому инвестору. IPO — единичные случаи, и пока большинство фондов предпочитают вкладывать исходя из наличия потенциальных стратегов. То есть еще на стадии рассмотрения проекта фонды смотрят на перспективы выхода из него.

Сейчас при продаже активов устраивается аукцион на лучшее предложение по цене. Делается это вручную, по связям, а покупателей — единицы. Механизм сектора ИРК при прочих равных увеличивает количество потенциальных покупателей, что существенно для нашего бизнеса.

Для развития площадки велика роль историй успеха. Удачное IPO двух-трех российских хайтек-компаний и успешный пилотный запуск РИИ хорошо простимулируют рынок. Из пожеланий к ММВБ и «Роснано»: мы считаем, что процедура листинга должна быть простой и понятной. Также очень внимательно следует отнестись к критериям отбора эмитентов: выручка, оборот, показатели роста и т. д. Например, на AIM в редких случаях, но допускается листинг компаний, бизнес которых имеет нулевые обороты.

— Тема интересная, и мы готовы принять участие. Однако, как показывает опыт, биржевые механизмы в приватизации, как правило, не используют. Но можно рассчитывать на вторичные торги акциями таких компаний.

— Вы в прошлом году вывели на биржу много эмитентов через проект MICEX Discovery[2]. Продолжите?

— Хотя акции многих компаний хорошо расторговались *(например, «Силовые машины», Казанский вертолетный завод. — Прим. D')*, кризис затормозил процесс вывода их на биржу. В связи с падением рынка многие предприятия даже хотели уйти с биржи. Сейчас ситуация улучшилась, и мы вернемся к этому вопросу. Другое дело, что потенциал такого вовлечения эмитентов ограничен. Мы выбрали компании с приемлемым уровнем раскрытия информации и вывели их акции на торги. Но множество предприятий, акции которых торгуются на внебиржевом рынке, с точки зрения прозрачности находятся в зоне риска. Мы их на биржу выводить не хотим.

— Несколько лет назад Фондовая биржа высоких технологий пробовала достучаться до русских Кулибиных. Показывали мне даже какой-то инновационный кирпич.

— В стране есть очаги предпринимательства с инновационным уклоном — например, Новосибирск, Санкт-Петербург, Мордовия. С ними мы подписали соглашения о взаимодействии в рамках РИИ. Там это развито, так как есть мощная база, доставшаяся от СССР. Есть мозги, но им нужно дать условия для работы, в частности возможность правильным образом упаковать и продать бизнес. Кулибины хороши в качестве изобретателей, но совершенно непонятно, как им достучаться до финансистов. Эту пропасть мы хотим преодолеть или хотя бы сблизить края.

— А самому поторговать хочется?

— Нет, я по-другому устроен. Я давно занимаюсь фондовым рынком. Мне интереснее создать условия для других, и руки не чешутся. **D'**

[2] *MICEX Discovery — проект ФБ ММВБ по выводу на биржу акций компаний второго и третьего эшелонов, торгующихся на внебиржевом рынке, без заявления самого эмитента.*

ВПЕРЕДИ IPO САМИХ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ

АЛЕКСАНДР БОБРОВСКИЙ, директор по продуктам фонда Smart Capital:

– Мы работаем большей частью с проектами, находящимися на посевной и начальной стадиях. Со своей стороны я вижу проблему в доступе к финансам у компаний, которые находятся на начальном этапе пути и не готовы стать публичными.

Да, риски здесь велики, едва ли одна из десяти идей будет успешна, но, если не наладить конвейер по выращиванию таких компаний и не развить соответствующие механизмы инвестирования, оценки качества, выхода из инвестиций, не в кого будет вкладывать миллионы долларов на следующих стадиях.

Думаю, что драйвером инновационного рынка в ближайшее время будут выступать не прямые инвестиции в высокотехнологичные компании, а инвестиции через IPO самих фондов. Это поможет и развитию фондов и снизит риски инвесторов. Простому инвестору, даже квалифицированному, разобраться в каждом отдельном проекте, его перспективах и бизнесе непросто. Инвестиции через фонд — это гарантия, что деньги попадут в проекты, которые уже надлежащим образом отобраны и для которых проведена профессиональная экспертиза.

Уоррен Баффет попал в точку, инвестировав в китайские электромобили

АЛИНА ЛЮБИМСКАЯ

ПРЕМИЯ ЗА РИСК

ЧТО ДЕЛАЮТ ЗНАМЕНИТЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА: НА ЧЕМ ТЕРЯЮТ И НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЮТ

В условиях кризиса инвесторы-гуру, в отличие от большинства, богатеют и не останавливают инвестиционной гонки. Здесь прослеживается общая тенденция — ловкая диверсификация активов. Баффет, Сорос, Мобиус, Гейтс и Прохоров совершили много приобретений за последние несколько месяцев. Но, перенимая их опыт, следует обратить внимание на то, что планку «инвестора-середнячка» или «инвестора-неудачника» в состоянии преодолеть лишь первопроходцы, которые идут туда, куда другим отправиться даже в голову не пришло.

«ТРОЙНИЧНЫЙ НЕРВ» МИРОВОГО РЫНКА

Стратегии трех знаменитых инвесторов — Уоррена Баффета, Джорджа Сороса и Марка Мобиуса — имеют общие корни. Первые два уже неплохо поживились в условиях мировой нестабильности, последний ожидает урожая чуть позже. «Интересно, что способность взглянуть на рынок совершенно беспристрастно есть у всех троих. Нынешний экономический кризис — это самый жесткий спад, которому многие из нас когда-либо были свидетелями. На самом деле Марк Мобиус полагает, что нам придется столкнуться еще с одним спадом через пять лет, если правительства не будут проводить правильную финансовую политику. Между тем для этих трех инвесторов очередная рецессия станет возможностью купить акции по дешевке и заработать на закономерном цикле спада и подъема», — рассказал D' управляющий компании The Motley Fool Дэвид Куо.

УОРРЕН БАФФЕТ

Стратегия Уоррена Баффета схожа с государственной политикой Китая, которая рассчитана на 100 лет вперед. Не его конек предсказывать краткосрочные рыночные скачки: он «не знает», где окажутся индексы через несколько месяцев. «Я покупаю акции, и мне все равно, что случится с рынком на следующий день, — говорит Баффет. — Однако мне не трудно определить, что будет с ним в долгосрочном периоде». Основатель Berkshire Hathaway предпочитает «смотреть в зеркало заднего вида», начиная действовать до первых позитивных признаков оздоровления экономики. Ведь восстановление фондового рынка начинается несколько раньше. Экономический спад Баффет рассматривает как удачное время для выгодных приобретений.

«Баффет — один из самых ярых сторонников противоположного инвестирования. Иначе говоря, он покупает то, что непопулярно и недооценено рынком. Баффет не верит в успех приобретения популярных активов. Именно эта политика помогла ему остаться в стороне, когда надулся и лопнул пузырь на рынке технологий», — отмечает Дэвид Куо.

В прошлом году Уоррен Баффет начал увеличивать вложения в компании, пострадавшие от рецессии: миллиарды

фотографии: AP(2); Alamy / Photas

долларов были направлены на покупку бумаг Goldman Sachs, General Electric, Tiffany, Harley-Davidson и Dow Chemical. В первом квартале 2009 года он увеличил свои доли в двух американских банках — Wells Fargo и US Bancorp. Затем сделал ставку на медицину — прикупил дополнительно акций фармацевтической Johnson & Johnson и Becton Dickinson & Co., которая является одним из ведущих производителей медицинского и лабораторного оборудования. Баффет также расширил свою долю в двух железнодорожных компаниях — Norfolk Southern и Nalco Holding. Новый конек инвестора — страхование жилья неплатежеспособных должников и уже изъятых за долги объектов недвижимости. В сентябре Berkshire Hathaway объявила о том, что значительно увеличит объемы продаж страховок банкам, которые пострадали от ипотечного кризиса.

Сейчас гуру собрал неплохой урожай от прошлогодних капиталовложений. Баффет попал в точку, инвестировав в китайские электромобили. Покупка 10% акции BYD Co. за $232 млн принесла ему в сентябре $1,8 млрд. Недавно MidAmerican Energy Holdings Co. («дочка» Berkshire Hathaway) заявила о планах увеличить свою долю в китайском автопроизводителе. В пику многим аналитикам Баффет не советует вкладываться в традиционную энергетику. Один из самых удачливых инвесторов мира назвал покупку пакета акций нефтяной ConocoPhillips в прошлом году серьезной ошибкой и «большой глупостью». В начале года он уже сбрасывал акции Conoco и Constellation Energy.

Последние финансовые результаты Berkshire Hathaway таковы: чистая прибыль во втором квартале 2009 года увеличилась на 14% и составила $3,3 млрд против $2,88 млрд, полученных за аналогичный период годом ранее. И это при том, что по итогам третьего квартала 2008-го прибыль компании упала на 77% — до $1,06 млрд против $4,55 млрд за тот же период 2007 года.

ДЖОРДЖ СОРОС

Джордж Сорос заработал состояние с помощью «медвежьей тактики», используя свою теорию рефлексивности. Решения о покупках и продажах ценных бумаг принимаются на основе ожиданий цен в будущем, а поскольку ожидание — категория психологическая, то оно может быть объектом воздействия СМИ. Как и Баффет, он неплохо поживился на кризисе. Сейчас Сорос отвернулся от акций ритейловых компаний, переключившись на компьютеры и лекарства.

Во втором квартале Soros Fund Management резко сократил инвестиции в Wal-Mart — крупнейшую розничную сеть мира. Если раньше Сорос владел 1,8 млн акций компании, то теперь ему принадлежит лишь 89,7 тыс. бумаг, которые стоят на рынке $4,3 млн. Ограничены также вложения в аптечную сеть Walgreen и магазины Lowe's Companies, специализирующиеся на товарах для дома. Одновременно Сорос увеличил свои пакеты акций в производителе компьютеров Dell, фармацевтической Pfizer, а также одной из крупнейших финансовых организаций США Bank of America.

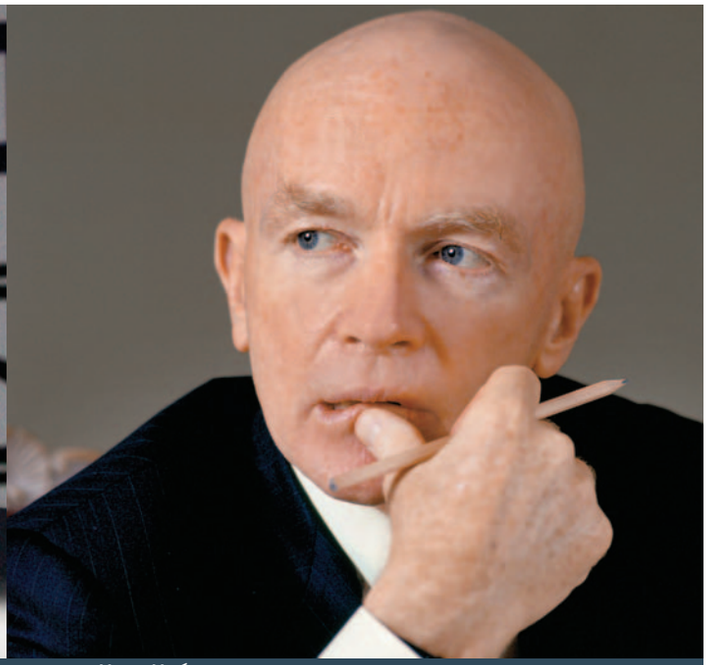
По неподтвержденным данным, Сорос планирует инвестировать в Латвию. Он выделит около $5 млн на новый медиапроект — аналитический интернет-портал и газету.

Феномен чутья старика Джорджа в очередной раз подтверждается небывалым уловом на фоне всеобщего безрыбья. По состоянию на 1 июля 2009 года объем активов, находящихся в управлении Soros Fund Management, составил $24 млрд — на 41% выше, чем аналогичный показатель годичной давности. Даже в кризисный 2008 год главный фонд Сороса Quantum Endowment показал рост на 10%, в то время как другие хедж-фонды понесли убытки в среднем на 19%.

МАРК МОБИУС

Марк Мобиус, управляющий активами Templeton Asset Management в $40 млрд, полагает, что акции надо покупать, «ког-

Джордж Сорос «инвестирует как психопат»


Марк Мобиус вкладывает в алкоголь и железные дороги

Билл Гейтс готовит Windows 8

Михаил Прохоров интересуется нанотехнологиями

да кровь льется на улицах, даже если это твоя собственная кровь». Сам инвестор поясняет, что подразумевает под этим советом следующее: наибольшую прибыль приносят вложения, чреватые наибольшим риском. Он всегда делал ставку на развивающиеся рынки в состоянии нестабильности, быстро скупая акции по дешевке. Затем, дождавшись удобного момента, прибыльно сливал их «аборигенам».

Сейчас Мобиус ведет активную работу — продолжает настойчиво скупать российские бумаги. Один из фондов под управлением Templeton Asset Management уже вложил в Россию более $2 млрд. В июле Мобиус сообщил, что намерен увеличить инвестиции в российскую экономику до $10 млрд в течение двух лет. Фонду, в частности, интересны «голубые фишки» — «Русгидро», «ЛУКойл» и «Норникель». Известно, что летом Мобиус прикупил российские акции второго и третьего эшелонов, инвестировав в алкоголь, минеральные удобрения и железные дороги.

СТАРИНА ГЕЙТС

В этом году отнял у Уоррена Баффета пальму первенства в списке самых богатых людей, по версии Forbes. Большой Билл продолжает активно реализовывать свой талант манипулятора программными продуктами, сохраняя восходящим тренд Microsoft. После выпуска Windows Vista все подумали, что Гейтс сдает позиции. Акции резко упали, однако после организованной «утечки» в интернет новой Windows 7 и «секретных» анонсах о готовящейся Windows 8 бумаги демонстрируют стремительный рост.

Нельзя сказать, что Гейтс увлечен игрой на рынке. За последние три месяца объем средств его фонда Bill & Melinda Gates Foundation, предназначенных для инвестирования, сократился с $8,48 млрд до $7,49 млрд. Известно, что сейчас он сбрасывает акции фармацевтических компаний и скупает энергетические активы. В топку пошли Merck, Pfizer, Abbott Laboratories, Johnson & Johnson, Baxter International и Biomarin Pharmaceutical. Приобретает же Гейтс XTO Energy, Range Resources и Cabot Oil & Gas. Помимо этого Bill & Melinda Gates Foundation обзавелся миноритарным пакетом бумаг мексиканского сотового оператора America Movil и M&T Bank (крупнейшим акционером которого является Уоррен Баффет).

ОЛИГАРХ НОМЕР ОДИН

Состояние Михаила Прохорова оценивается в $14,1 млрд. Многие считают его самым умным российским олигархом, так как он вовремя продал 25% акций «Норильского никеля» в апреле 2008 года, до того как грянул кризис. Недалек тот день, когда власти Франции удостоят президента фонда ОНЭКСИМ звания самого благопристойного туриста. Недавно «куршевельское дело» Прохорова благополучно закрыли в связи с отсутствием состава преступления.

В прошлом году объем активов частного инвестиционного фонда ОНЭКСИМ составлял $25 млрд. В его составе — горно-металлургический сектор,

фотографии: AP(3); из личного архива

энергетическая отрасль, включая водородную энергетику и нанотехнологии, а также сферы финансовых услуг, медиа и недвижимости.

Самым показательным стратегическим шагом Прохорова можно назвать постепенный уход от водорода в сторону нанотехнологий. В сентябре глава ОНЭКСИМа заморозил проект по созданию научно-исследовательского производственного центра водородной энергетики, запущенный в 2006 году совместно с Российской академией наук. В проект было инвестировано более $60 млн. Одновременно фонд заявил, что заинтересован во вложениях в нанотехнологии. Речь идет о проектах, связанных с металлургией, горнодобывающей отраслью, а также электро- и теплоэнергетикой. Размер инвестиций в каждый проект — $5–20 млн. Главное требование к проектам — они должны иметь историю продаж продукции или заключенные контракты на поставку.

ЗЕМЛЯ В ИЛЛЮМИНАТОРЕ

Существует мнение, что в нынешнем кризисе выживут только авантюристы-изобретатели, новые Ричарды Брэнсоны. Долгосрочные инвестиции в технологии будущего, последние изобретения и инновации окажутся наиболее оправданными. По словам аналитиков, минусы — в высоких рисках и длительной окупаемости подобных проектов. Не изменяя себе, англичанин Брэнсон, основатель более 360 компаний группы Virgin, делает ставку на космический туризм, биотопливо, здравоохранение и гоночный спорт. Сейчас его состояние оценивается примерно в $4,4 млрд.

Первые полеты космических кораблей состоятся только через два года, но уже сейчас Брэнсон получил $40 млн задатка от желающих осуществить свою детскую мечту — взглянуть на Землю из иллюминатора, облачившись в скафандр. Возможно, к моменту запуска ракет ажиотаж вокруг этого проекта затихнет, но к другим фантастическим инвестициям относят и заявления Брэнсона (в 2006 году) о вложениях в производство биотоплива порядка $3 млрд за десять лет.

В марте 2009 года компания Virgin стала спонсором команды-новичка «Формулы-1» Brawn GP, однако последняя начала выигрывать, и спонсорский контракт значительно вырос в цене. Как итог — партнерство ограничилось лишь одним сезоном. А в сентябре 2009-го стало известно о покупке Ричардом Брэнсоном другой команды-новичка, на сей раз сезона-2010, Manor и переименовании ее в Virgin F1.

Кстати, если есть желание отдохнуть на Виргинских островах на вилле Брэнсона, то на данный момент дом сдается в аренду за $9,8 тыс. в неделю... **D'**

Ричард Брэнсон делает ставку на космический туризм

ДЭВИД КУО
управляющий The Motley Fool (Fool.com)

ТЕОРИЯ УСПЕХА

Идея о том, что психопаты — хорошие инвесторы, была выдвинута Школой бизнеса при Стэнфордском университете (Stanford Graduate School of Business), Университетом Карнеги—Меллон (Carnegie Mellon University) и Университетом Айовы (University of Iowa). Они полагают, что люди с повреждением мозговой деятельности, которая позволяет им подавлять эмоции, в значительной степени превосходят тех, у кого чувства функционируют на нормальном уровне. Ученые обнаружили, что эмоции могут подвигнуть «нормального» инвестора на слишком безопасную игру. Напротив, эмоционально неполноценные люди более склонны играть на большие ставки.

Джордж Сорос полагает, что рынки, как правило, хаотичны и управляемы эмоциями. Однако его преимущество в инвестировании всегда заключалось в способности отложить эмоции в сторону и поступать рационально — более рационально, чем большинство из нас.

Исследование академиков ссылается в основном на концепцию под названием «Премия за риск», которая озадачила многих. Загадка в том, почему инвесторы предпочитают облигации, когда средняя доходность от акций в долгосрочной перспективе гораздо выше. Более того, когда рынок падает, инвесторы переключаются с акций на облигации, даже если простая логика говорит об обратном.

Ученые не призывают бить себя молотком в лоб, чтобы инвестировать более эффективно. В любом случае важно научиться играть без эмоций, если хотите преуспеть на фондовом рынке. Конечно, легче сказать, чем сделать, ведь мы склонны более остро воспринимать потери, чем приобретения аналогичной значимости.

Способность Джорджа Сороса инвестировать без эмоций позволила ему безошибочно предсказать ипотечный кризис в США. В 2006 году он дал прогноз «тяжелой посадки» жилой недвижимости, результатом которой станет жесткий экономический спад.

ИНГА КОРОСТЫЛЕВА

ПРАЗДНИК ПО ПРЕДОПЛАТЕ

Профессионалы в области организации мероприятий – люди активные, творческие и амбициозные. Кризис очень сильно ударил по отрасли, но они держатся – благодаря наработанным связям и новым бизнес-концепциям

Небольшой стартовый капитал, обширные связи и бесконечная работоспособность — вот и все, что требуется для открытия успешного агентства по организации мероприятий. Рабочий день ненормированный, доходы нестабильные, а начинать без опыта работы — чрезвычайно сложно. Все эти трудности, однако, с лихвой покрываются самым главным достоинством этого бизнеса: он никогда не бывает скучным и всегда приносит огромное моральное удовлетворение.

АНГЕЛ БЕЗ ОФИСА

Вера Лесовец — юная блондинка с огромными глазами. Пока речь не заходит о деле, трудно представить, что она способна управлять бизнесом. Ее event-агентство «Ангелы мегаполиса» совсем небольшое: развитию помешал кризис. «Мы открылись 8 августа 2008 года, а потом… всем известно, что было потом, — говорит улыбаясь Вера. — Поначалу у нас было множество заказов — даже на новогодние корпоративные вечеринки. К ноябрю почти все они были отменены, а бюджеты сохранившихся сократили в два—два с половиной раза». Сначала помогли опыт и прежние связи. Перед тем как открыть свою компанию, Вера работала менеджером в другой фирме по организации мероприятий: занималась разными проектами — и развлекательными, и деловыми, вела их от начала и до конца. Уходя, она сообщила клиентам, что открывает свою компанию, — и некоторые последовали за ней.

«Первый же заказ, банкет для крупной японской фирмы, принес мне достаточно большое вознаграждение, — вспоминает Вера. — Я зарегистрировала фирму, потому что было уже ясно: мои услуги востребованы. Арендовала офис, купила мебель». Вскоре, когда количество заказов начало стремительно уменьшаться, Вере пришлось отказаться от офиса, а мебель перекочевала в гараж. «Теперь я понимаю, что допустила ошибку: не на то тратила деньги, — говорит Вера. — С офисом можно подождать, на первых порах он не нужен. Зато совершенно необходим эффективный инструмент продвижения — и это

фотографии: Fotolia / PhotoXPress.ru; из личного архива

должен быть хороший сайт. С него и надо было начинать».

Насколько серьезно кризис отразился на отрасли, можно судить по тому, как существенно сократились расходы на мероприятия: от обычных корпоративов и банкетов многие отказались вовсе, на необходимые — вроде конференций и семинаров — теперь тратят в несколько раз меньше денег, чем раньше. Стандартное вознаграждение агентства составляет 10% стоимости заказа — легко себе представить, насколько сократились доходы event-компаний. «Поначалу оборот агентства был 1–1,5 млн руб. в месяц, потом положение резко ухудшилось — показатели снизились до нескольких сот тысяч, — отмечает Вера. — Сейчас ситуация постепенно налаживается».

При наличии опыта в организации мероприятий, базы подрядчиков и клиентов дело, как правило, продвигается довольно споро. И кризис в некотором роде этому способствует. «Сейчас несколько снизились ставки по аренде площадок, гонорары артистов, цены кейтеринговых компаний (выездных ресторанов). Конечно, это падение несравнимо с тем, насколько сократились бюджеты мероприятий. Однако подрядчики, с которыми у меня давние партнерские отношения, довольно охотно идут сегодня на уступки, делают скидки — и это позволяет мне формировать привлекательные предложения для моих клиентов. Наличие прочных связей — большой плюс в нашем бизнесе», — объясняет Вера.

Искать клиентов поначалу нелегко даже опытному event-мастеру. Если у компании нет имени, приходится тратиться на рекламу: не только на сайт и контекстные объявления, но, например, на адресные рассылки, баннеры и прочее. «Наши затраты на продвижение сайта составили $3 тыс. — это обеспечивает одну из лидирующих позиций по ряду запросов в поисковых системах. Этим можно ограничиться, если средства не позволяют большего. Очень разумная инвестиция — наем опытного специалиста по продажам, который будет заниматься поиском новых клиентов, ходить на встречи с ними». Неразумно опираться только на рекламу — необходимо вести активный поиск клиентов. Большое подспорье — сайт HH.ru, где можно найти вакансии штатного event-специалиста или приглашения работать на аутсорсинге — и то и другое означает, что перед вами потенциальный заказчик. Будни молодого владельца event-агентства — это телефонные переговоры и встречи, причем первых поначалу куда больше, чем вторых.

Вера Лесовец: «Теперь я понимаю, что допустила ошибку: с офисом можно подождать, на первых порах он не нужен. Зато совершенно необходим свой сайт»

Опытные event-менеджеры дороже молодых специалистов. Богатое агентство, безусловно, может позволить себе такие вполне оправданные траты. Но если стартовый капитал ограничен, то лучше нанимать начинающих менеджеров. «В отрасли все равно очень сильная текучка кадров: люди приходят к вам в компанию, работают за небольшие деньги, получают опыт и уходят в более крупные организации с повышением оклада, — объясняет Вера. — Это неизбежно: мало кому удается сформировать лояльность. Так что менеджеры могут быть молодые — они всему быстро научатся под вашим руководством».

Оптимальный стартовый капитал для входа на рынок event-услуг — $30 тыс. Вы сможете позволить себе хороший сайт (около $3 тыс.), отвести бюджет на рекламу (примерно $5 тыс.), нанять сейлз-менеджера и нескольких ключевых сотрудников с небольшим опытом работы. Оставшиеся деньги пригодятся, если потребуется провести выгодное с точки зрения пиара мероприятие, предоплаченное не целиком, а лишь на 50%. «Сейчас почти все работают по полной предоплате, — говорит Вера. — Однако есть крупные компании, которые оплачивают заказ после выполнения. От таких заказов нам, да и многим небольшим агентствам, приходится отказываться, даже если есть неплохие шансы выиграть тендер: собственных средств может не хватить. Так что наличие свободных денег, которые вы сможете пустить на выполнение заказа, будет большим подспорьем».

Кризис сильно ударил по бизнесу: от обычных корпоративов многие отказались, а на необходимые мероприятия теперь тратят гораздо меньше денег, чем раньше

Вера организовала свое предприятие не в одиночку: соучредителем выступила ее мама, был и еще один партнер. Общий объем затрат не превысил $10 тыс., они давно окупились. В ближайших планах Веры — расширение агентства до двух действующих сотрудников: появится сейлз-менеджер, который возьмет на себя часть той работы, которую она пока выполняет сама.

Главное богатство компании — постоянные клиенты. Сохранить их — одна из основных задач. «Иногда поступают заказы на проведение деловых встреч — небольших, на несколько человек. Вообще это не наш профиль: такие заказы очень трудоемки, а доход приносят небольшой, — говорит Вера. — Однако, если клиент — крупная компания с большим бюджетом на мероприятия, известная на рынке и обладающая хорошей репутацией, отказываться не стоит. Такой заказ нужно выполнить не менее качественно, чем самый крупный. Потому что хорошая работа — это лучшая реклама».

НЕ ПУСТЫЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ

Теперь, когда свободных денег у компаний стало немного, их руководство со всей серьезностью подходит к тратам: ничего лишнего большинство фирм сегодня себе не позволяют. В разряд «лишнего» частенько попадают корпоративные вечеринки, банкеты-фуршеты для партнеров и клиентов и прочие увеселительные мероприятия, на которые еще год назад отводились десятки, а то и сотни тысяч долларов.

Татьяна Толкунова будто бы заранее почувствовала тренд: кризис еще не успел набрать силу и по-настоящему напугать россиян, а она уже приняла решение полностью изменить профиль деятельности своей компании. «Раньше это было обычное event-агентство, существовало с 2006 года и все время оставалось вполне успешным: мы организовы-

вали мероприятия в Кремле, Лужниках, “Балчуге”», — рассказывает Татьяна. Но в апреле 2009 года она поменяла название, сайт, существенную часть прежней команды и главное — концепцию. Yes Agency стало агентством социальных и благотворительных мероприятий. «Под

“социальными” мы подразумеваем и культурные, и спортивные, и детские, — говорит Татьяна. — Не все они благотворительные, но одна из основных задач нашей компании — ликвидация той пропасти, которая существует сегодня между коммерческими организациями и благотворительными фондами». Эта пропасть возникла по вполне объяснимым причинам. Каждое коммерческое предприятие, вкладывающее во что бы то ни было деньги, желает получить отдачу. А фонды не в состоянии организовать проводимому мероприятию соответствующую пиар-поддержку, сделать рассылки, дать адекватную рекламу.

Татьяна Толкунова: «Очень важно найти хороших партнеров, потому что, если завтра у вас закончатся свои оборотные средства, их помощь будет незаменима»

Этот конфликт между сторонами решают Татьяна и ее команда.

Кстати, на открытие новой компании ушло всего $5 тыс. — деньги потребовались на регистрацию и разработку сайта. «Формировать новое на базе старого, конечно, легче, чем с нуля, — признается Татьяна. — У меня было много знакомых как в сфере бизнеса вообще, так и в области event в частности. Не знаем мы проблем и с поиском заказов, и с вознаграждением: нам платят вперед».

Одно из самых масштабных мероприятий молодая компания провела 1 июня, в День защиты детей. В парке «Сокольники» появилась новая аллея, ее украсили лавочки авторской работы — каждая посвящена одному из фондов, осуществляющих помощь детям. На всех есть таблички с именами спонсоров. За организацию этого праздника, пресс-поддержку и табличку с названием своей фирмы последние и платят Yes Agency. «Многие мероприятия сейчас, в период кризиса, мы проводим “в ноль” — вкладываем свои деньги в собственный PR, что для молодой компании тоже хорошо, — говорит Татьяна. — Конечно, в ближайшем будущем хотелось бы нарастить обороты, а пока покрыть расходы нам помогают другие заказы — например, коммерческие выставки. Кроме того, в последнее время появились клиенты, которые и обычные корпоративы, и тим-билдинги хотят проводить с социальным подтекстом: людям надоели обычные тусовки, на которые уходит море еды, выпивки и денег. Им хочется новой смысловой нагрузки — и мы работаем над тем, чтобы ее обеспечить».

Сегодня Yes Agency арендует офис совместно с другой фирмой. «Наши партнеры занимаются организацией выездных мероприятий за рубежом, — рассказывает Татьяна. — Для нас стало очевидным, что только совместными усилиями мы сможем добиться большого успеха. Вместе мы сможем охватить все возможные виды event-услуг. К концу года наши сайты будут взаимодействовать, а мы фактически превратимся в группу компаний».

Большие затраты на бизнес, связанный с организацией мероприятий, сейчас не оправданны: неизвестно, каким будет рынок даже через несколько месяцев. Если вы до сих пор работаете по найму, то делать свой собственный бизнес лучше не уходя с прежнего места работы — по крайней мере, пока не почувствуете, что агентство крепко стоит на ногах. «Напечатайте визитки и посмотрите, будет ли отклик. Ищите подрядчиков, занимайтесь разработкой сайта. Очень важно найти хороших партнеров: потому что, если завтра у вас закончатся свои оборотные средства, их помощь будет незаменима», — советует Татьяна.

Кризис существенно сократил конкуренцию на рынке услуг по организации мероприятий: компаний становится все меньше. Выживают те, кто способен предложить нечто необычное. «Мы стараемся постоянно придумывать что-то новое — например, активно продвигаем масштабный социальный проект “Я желаю всем счастья”, задача которого — снять социальную напряженность в обществе и объединить людей общей идеей счастья, добра, благотворительности. Также открываем дополнительное направление бизнеса — абонентскую PR-поддержку предприятиям. Словом, в нашем бизнесе никогда нельзя останавливаться: людям без идей здесь закрыт путь к успеху». **D'**

ДМИТРИЙ ЗАВРАЖНОВ
управляющий директор компании ANCS Group

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Оба предприятия еще слишком молоды, поэтому трудно говорить об успешности тех или иных решений и идей. Однако уже сейчас можно сказать, что концепция Yes Agency перспективна: в высококонкурентной среде специализация компании на каком-то конкретном виде деятельности почти всегда вполне оправданна. Это позволяет лучше дифференцировать бизнес, позиционировать услуги.

Event-бизнес строится на рекомендациях клиентов, удержании их — искать заказы с помощью звонков и интернет-рекламы тяжелее. Поэтому необходимо не просто качественно выполнять работу, но постоянно удивлять клиента — это, скорее всего, заставит его передать контакты специалистов дальше по цепочке. Именно в качество и постоянный креатив нужно вкладывать время, силы и деньги. Офис же нужен только тогда, когда компания уже достаточно велика.

фотографии: Петросян Александр / PhotoXPress.ru; из личных архивов

Все олигархи с чего-то начинали...

Начни и ты!

приходи на
FINCAKE.RU

fincake

D'
ЖУРНАЛ О ЛИЧНЫХ ФИНАНСАХ

ЭКСПЕРТ
МЕДИАХОЛДИНГ

Партнер
RTS БИРЖА

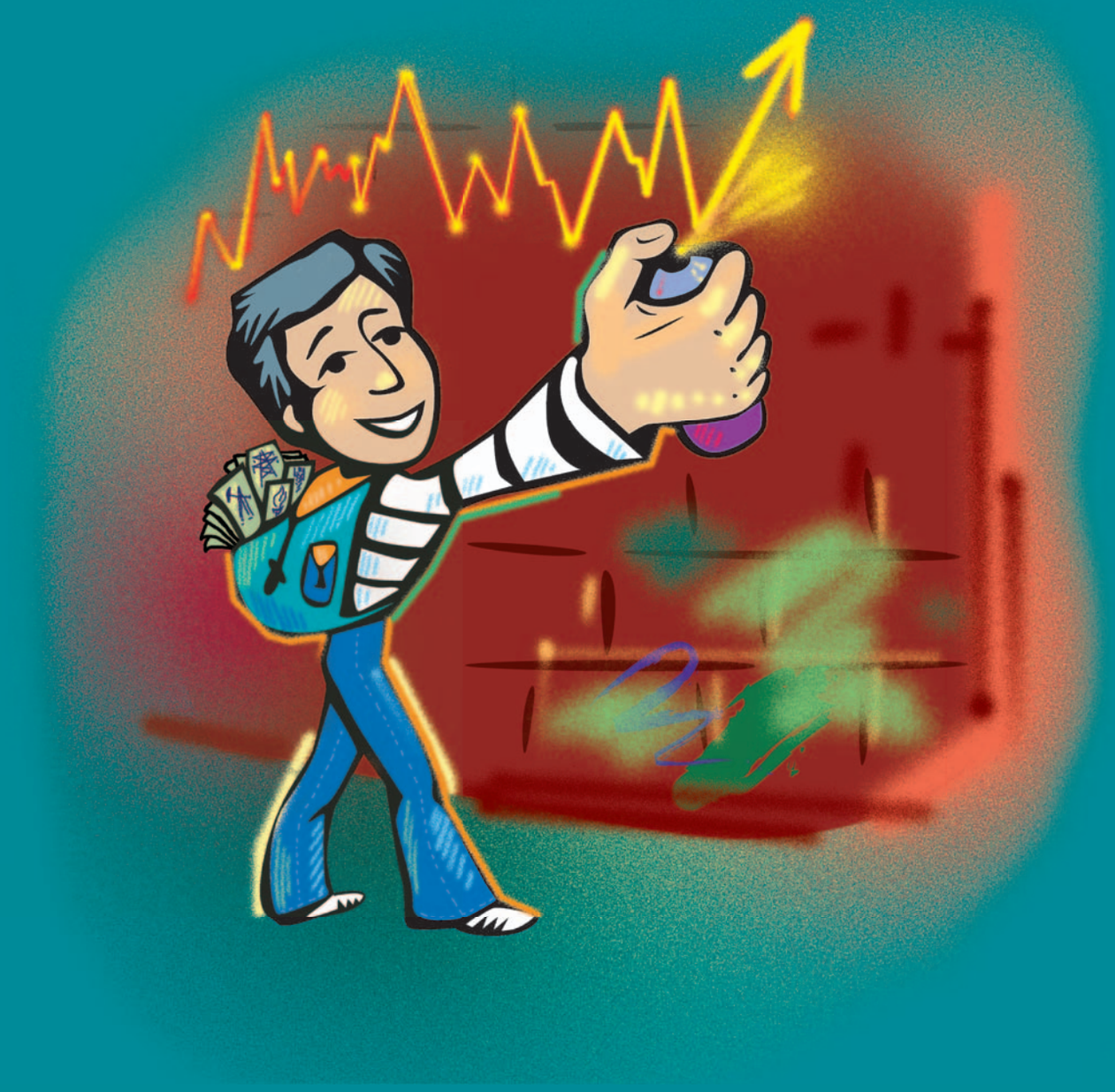
при поддержке
JAGUAR

BROCO
БРОКЕРСКАЯ КОМПАНИЯ
ОФИЦИАЛЬНЫЙ БРОКЕР ПРОЕКТА

РЕКЛАМА

Подробнее на www.fincake.ru/pora

БРОКЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



ЯРЧЕ. СМЕЛЕЕ. ДОСТОЙНЕЕ.

8-800-200-66-77
(звонок из любого региона России – бесплатный)
www.zenit.ru

БАНК ЗЕНИТ
БАНКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ

ОАО Банк ЗЕНИТ. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3255. Реклама