

# СОСТОЯТЕЛЬНЫЙ Инвестор

2



**ПАЕВЫЕ ФОНДЫ**  
ДЛЯ  
СОСТОЯТЕЛЬНЫХ

3



**НЕДВИЖИМОСТЬ**  
НА КАРИБАХ

5



**ПОЛО**  
– СПОРТ ДЛЯ  
МИЛЛИОНЕРОВ

7



**АВТОМОБИЛЬ**  
КАК  
ИНВЕСТИЦИЯ



## Время инвестировать

► **РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ** для инвестиций сейчас складываются просто идеальные.

Фондовый рынок на волне возобновившегося экономического подъема имеет существенный потенциал для дальнейшего роста.

На фоне снижающейся процентной ставки Банка России банки также стали существенно снижать ставки по депозитам. Средневзвешенная рублевая ставка по вкладам сроком до 1 года в крупнейших банках,

согласно данным ЦБ, опустилась в марте до 8,4%, что приближает ее к текущим уровням инфляции.

По данным аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» (IRN.ru) сил для серьезного рывка цен вверх у российского рынка жилой недвижимости сейчас нет и ожидать его в этом сезоне вряд ли стоит. Прирост индекса по итогам марта составил около 2% с 4.106\$ до 4.186\$ за квадратный метр в основном за счет укрепления рубля.

За первый квартал 2010 года рубль укрепился к доллару на 2,3% и на 9% к евро. Вложения в валюту имеют отрицательную доходность. Напомним, что на пике укрепления российской валюты евро стоил менее 34 рублей, а доллар менее 24.

В 2009 году российский фондовый рынок по индексу Российской торговой системы (РТС) увеличился на 129% и более 8% с начала этого года, демонстрируя потенциал устойчивого роста. **Важно не терять текущие возможности** ■

# Паевые фонды для СОСТОЯТЕЛЬНЫХ

▶ ПРОШЕДШИЙ КРИЗИС многое поменял в подходе людей к своим капиталам: научил меньше тратить на не всегда оправданные покупки, более обдуманно входить в новые проекты и больше сберегать на долгосрочные цели.

Традиционные продукты — депозиты, недвижимость и валюта — в текущей ситуации утратили часть своих привлекательных свойств. В частности возникли существенные вопросы с доходностью, способностью не только преумножать, но и сохранять капитал.

Фондовый рынок позволяет принимать участие в экономическом росте и не только обыгрывать показатели инфляции, но и получать существенный прирост

стоимости. Но страх потери капитала, сейчас пусть и с мизерной вероятностью, удерживает многих от инвестиций. Между тем удачное время для вложений в акции не будет продолжаться вечно.

Формула 10:1, где 10% сбережений направляются на инвестиции на фондовом рынке, представляется наиболее разумной, и позволяет рассчитывать на существенный прирост капитала при сохранении «подушки безопасности» в традиционных консервативных инструментах.

Дело за выбором оптимального инвестиционного продукта, исходя из своих целей и возможностей, позиционирование которых в линейке управляющей компании обычно соответствовало следующим суммам инвестирования («порогам вхождения»):

- от 30 тыс. руб. — паевые фонды;
- от 500 тыс.руб. — фолио;
- от 3 млн руб. — структурированные продукты;
- от 10 млн руб. — стратегии доверительного управления.

То есть паевые фонды — продукт для массового инвестора?

Это один из стихийно сложившихся мифов.

Практика показывает, что среди пайщиков растет число инвесторов с существенными суммами вложений до 50 млн.руб. Дело в том, что его использует состоятельная часть инвесторов, которые диверсифицируют и дополняют свою инвестиционную линейку. Наряду со сложными и индивидуальными продуктами, удобно воспользо-

ваться «инвестиционным конструктором» и приобрести паи флагманских фондов акций, отраслевых (секторных) фондов или фондов роста акций «второго эшелона». Учитывая, что пороги в них ниже, можно собрать более содержательный портфель.

Таким образом, инвестор становится своеобразным «фондом фондов» в своем лице, а также «менеджером менеджеров», так как диверсифицировать свои вложения можно и по разным управляющим компаниям, и портфельным управляющим в самих компаниях.

Стандарт сервиса для клиентов паевых фондов подразумевает целый ряд опций: от удобного онлайн контроля состояния своих инвестиций до программы лояльности, подразумевающей дополнительные привилегии и сервисы ■



## 10:1

Инвестиции в идеале  
должны составлять  
не менее 10%  
от Ваших накоплений

## 15 ЛЕТ ИДЕЕ ПАЕВЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

### 26 апреля 1995

Первое законодательное упоминание в Указе Президента РФ



### 17 апреля 1996

Начало лицензирования первых управляющих компаний

### 12 сентября 1996

Регистрация первых российских паевых фондов. Первые шаги



### 1999

Выход индустрии из кризиса. Число фондов — 27

### 2000

Образование первого флагманского паевого фонда «Альфа-Капитал»



### 2003

Общее число ПИФов в России превышает 100

### 2006

«Альфа-Капитал» выводит на рынок широкую линейку отраслевых фондов



### 2008

Общее число ПИФов превышает 1000

### 2009

«Альфа-Капитал» создает первый в России персональный хедж-фонд



# Жемчужины Карибского моря

▶ **БЕЛОСНЕЖНЫЙ ПЕСОК**, ласковые солнечные лучи, кристальное море и восхитительная флора и фауна — острова Карибского бассейна уже долгое время пользуются постоянным спросом международных инвесторов, приобретающих объекты недвижимости в разных уголках света.

К их числу в последнее время все активнее присоединяются жители России и других стран СНГ.

Наиболее привлекательными направлениями для приобретения недвижимости, по мнению международных консультантов Knight Frank, являются Барбадос, Багамы, Каймановы острова и Бермуды.

Основная тенденция прошлых лет на рынке недвижимости Карибского бассейна — концентрация интереса покупателей на объектах, расположенных на наименее известных островах региона, рынки недвижимости которых лишь находились в процессе формирования. Глобальный экономический кризис внес свои коррективы в предпочтения потребителей. Рынок недвижимости существенно сузился — сегод-

ня спрос сфокусирован на островах с наиболее развитой инфраструктурой и прямыми авиарейсами, связывающими их с другими регионами мира.

Предпочтения инвесторов направлены на уже готовые эксклюзивные объекты вторичного рынка, а также на новые проекты успешных девелоперов, имеющих реализованные объекты и демонстрирующих стабильное финансовое положение.

Цены на недвижимость в среднем в регионе упали на 15-20% в первом полугодии 2009. Однако уже в четвертом квартале 2009 наметилась тенденция к оживлению спроса со стороны потенциальных покупателей. В течение всего прошлого года наибольшую популярность имели объекты стоимостью от 2 до 5 млн дол. Виллы в комплексах с развитой спортивной инфраструктурой, а также находящиеся на первой береговой линии продемонстрировали наибольшую устойчивость к негативной экономической конъюнктуре, особенно в округах Сент-Джеймс и Св. Петра Барбадоса. Спрос клиентов был сконцентрирован также на недвижимости и земельных участках на Британских Виргинских островах.

Положительное воздействие на иностранных инвесторов оказало ускорение процесса утверждения лицензий на землевладение.

Правительства абсолютного большинства стран Карибского региона открыто поощряют приобретение иностранными инвесторами собственности в регионе, что является еще одним бесспорным преимуществом этого направления. Инвесторам предоставляются существенные привилегии — от низких налоговых юрисдикций, как в Барбадосе, на котором зарегистрировано 3800 международных компаний, до благоприятных налоговых режимов, как на Каймановых островах.

Великолепная природа и климат, поощрение иностранных инвестиций и высокое качество строительства заставляют более внимательно присмотреться к перспективам инвестирования в недвижимость Карибского региона ■



## БАРБАДОС

Среди иностранных инвесторов наиболее популярно западное побережье острова с лазурным морем и пляжами из белого песка. Доступное предложение включает различные типы недвижимости: от вилл и квартир на берегу моря до традиционных домов с большими плантациями. Архитектурный стиль острова традиционен для Карибов, однако выделяются уникальные объекты, выполненные всемирно известными дизайнерами ■

## БАГАМЫ

На Багамских островах доступны все виды собственности — будь то таун-хаус, квартира, дом на берегу океана, земельный участок, на котором можно построить собственный объект, или частный остров. Благодаря доступности приобретения жилья в стране, ее природной красоте и благоприятному налоговому законодательству, собственность на Багамах привлекает инвесторов со всего мира ■



Материал представлен  
компанией Knight Frank  
[www.knightfrank.ru](http://www.knightfrank.ru)

# Реинкарнация Фаберже

Один из самых эксклюзивных ювелирных брендов обрел вторую жизнь

**В 1842 году** Густав Фаберже, приехавший в Санкт-Петербург из Франции, открывает ювелирный магазин на Большой Морской. В 1860 он уходит на пенсию, оставляет фирму управляющему и уезжает в Дрезден. Его сын Питер Карл Фаберже после обучения в Европе вновь приезжает в Санкт-Петербург в 1872. Через 10 лет он берет управление ювелирной компанией

на себя. В основном компания Фаберже занималась реставрацией ювелирных экспонатов Эрмитажа. На одной из выставок в 1882 император Александр III восхитился сделанной копией старинного браслета и в 1885 заказал Фаберже изготовление пасхального яйца для подарка супруге Марии Федоровне.

Фаберже становится поставщиком императорского дома, по 1912г. изготовлено 50 яиц Фаберже. В 1887 открывается магазин в Москве, в 1903 — в Лондоне. На фирме работает 500 человек. Она получает всемирную известность, ее клиентами становятся Ротшильд, Нобель, король Сиам. В 1918 компанию национализируют большевики, Карл покидает Россию, где умирает в 1920 в Швейцарии.

**Бренд Faberge в Париже** пытаются возобновить сыновья Карла. В 1945 семья узнает, что американец Сэм Рабин аж с 1937 под этим брендом без их разрешения выпускает одеколон. Рабин откупился за 25 тыс. дол., а в 1964 продал свою фирму вместе с брендом за 26 млн. В 1987 Faberge поглощает Элизабет Арденн за 700 млн., а в 1989 уже сама становится объектом поглощения со стороны корпорации Unilever за 1,55 млрд. дол.



**В 2007** бренд становится собственностью группы инвесторов, возглавляемой английской компанией Pallinghurst Resources, известной добычей бриллиантов в Южной Африке. Председатель Pallinghurst, Брайан Гилбертсон был ранее президентом СУАЛ Виктора Вексельберга, который в 2004 выкупил коллекцию Форбса яиц Фаберже.

**9 сентября 2009** ювелирный дом Faberge осуществил перезапуск бренда и спустя 92 года выпустил коллекцию уникальных драгоценностей класса haute joillierie под названием Les Fabuleuses. Хотя у ювелирного дома есть бутик в Женеве, упор сделан на новаторские продажи через Интернет-сайт ([www.faberge.com](http://www.faberge.com)), позволяющий увеличивать изображение изделий более чем в 10 раз и рассматривать их под разными углами зрения. Зарегистрировавшиеся на сайте клиенты могут посмотреть коллекцию, в любое время суток получить консультацию на родном языке, по телефону, электронной почте или через видео. Чтобы купить драгоценности, клиенты могут приехать в салон в Женеву или вызвать представителя в любую точку мира, даже «на яхту или на частный остров в середине океана».

**Премьерная коллекция Les Fabuleuses** состоит из трех частей — Les Fleures, Les Fables, и Les Fauves. В нее изначально вошли 100 предметов — кольца, броши, браслеты по цене от 40 тыс. до 7 млн дол. В Les Fables в основу легли мотивы русского фольклора, легенд, и сказок. Les Fleures обыгрывает тему цветов. Les Fauves обращена к теме музыки, балета и театра, и традициям Золотого века.



**Приобретение вещи работы Фаберже** — это не только дань красоте и имени, это фамильное вложение. Напомним, что яйцо Фаберже из коллекции Ротшильдов ушло на торгах Christie's в 2007 году за \$18,5 млн, установив новый ценовой рекорд ■



# Поло – спорт для миллионеров

*Инвестиции в спорт чаще всего не окупают себя в виде чистого финансового результата, но многократно окупают в части полученного удовольствия, престижа и полезных связей. Одним из самых дорогостоящих и престижных видов является поло*

В ПОЛО традиционно играют члены королевских семей, банкиры, бизнесмены. Возрастных пределов фактически не существует — многие играют даже в 50-60 лет. Известно, что один из совладельцев модного дома Hermes, играл даже в свои 75.

Порог входа для начинающего игрока составляет около 30 тыс. дол. Это порядка 10 обязательных тренировок, включающих изучение определенных навыков: как держаться в седле, как управлять лошадью, как удерживать правильно клюшку, как выпол-

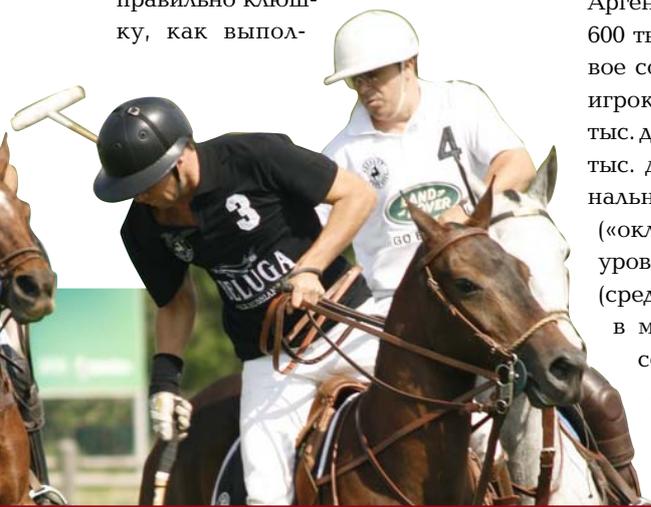
нять удары клюшкой по мячу. Услуги персонального тренера оцениваются около 150 дол. в час. Лошадь можно арендовать (до 1000 дол. в месяц). Плюс членство в поло-клубе (порядка 10 тыс. дол.) и расходы на экипировку — шлем, седло, наколенники, клюшка, сапоги (порядка 3 тыс. дол.).

Другой путь — не играть самому, а инвестировать в свою команду. Для этого потребуется уже более 1 млн дол. Шесть качественных специально подготовленных лошадей из Аргентины по 100 тыс. каждая (итого 600 тыс. дол. + 60 тыс. дол. их годовое содержание). Оборудование для игроков и лошадей — порядка 70 тыс. дол. Трейлер для перевозки — 80 тыс. дол. Зарплата трех профессиональных игроков из Аргентины («оклад» игрока в зависимости от уровня от 3 тыс. (начальный), 15 тыс. (средний) до 100 тыс. (высокий) дол. в месяц) за 6 месячный игровой сезон — 270 тыс. дол.. Плюс тренировки, членство в клубе — еще порядка 30 тыс. дол.

## Поло (англ. Polo)

вид спорта, в котором соперничают две команды по четыре игрока верхом на лошадях (пони), играющие клюшками мячом. Прототип этой игры появился в Персии. Затем, когда этот регион колонизировали англичане, они ввели существующие сейчас правила поло. У англичан игру позаимствовали аргентинцы. Именно аргентинцы считаются лучшими в мире игроками в поло. Профессиональных игроков из этой страны принято нанимать в команды.

В России первое соревнование по поло прошло в 1884 году в Петергофе. При императоре Александре III им была увлечена вся военная аристократия. Затем был длительный перерыв. В 2003 году поло вернулось в Россию. Открыто два поло-клуба: Русский Поло Клуб ([www.russianpoloclub.ru](http://www.russianpoloclub.ru)) и Московский Поло Клуб ([www.moscowpoloclub.ru](http://www.moscowpoloclub.ru)). Оба возглавляют финансисты — Виктор Уако и Алексис Родзянко. Насчитывается около 50 российских игроков. Проходят ежегодные турниры — например, очередной ежегодный поло-турнир Beluga Polo Cup состоится в последние выходные июня 2010 года ■



## ФОРМУЛА-1 РЕЗВО СТАРТОВАЛА

Стартовал новый сезон гонок. Изменения в списке команд повлекли за собой изменения и в списке компаний-спонсоров, в том числе акции которых входили в индекс STOXX. Теперь в индексе не 15, а 10 эмитентов, поменялись и их веса. Изменилось и название индекса — STOXX Global Grand Prix. Что касается его динамики, то к 31 марта его рост в годовом выражении составил 56,7%. С начала 2010 года — падение -8,2% (за счет отрицательной динамики индекса в январе-феврале). При этом с началом сезона в марте уже наблюдался рост 10% ■



	Total Components (10)	Weight
1	US Altria Group Inc.	3.3240 %
2	US AT&T Inc.	3.3238 %
3	JP Bridgestone Corp.	15.1777 %
4	DE DAIMLER	30.1626 %
5	US Exxon Mobil Corp.	4.9060 %
6	IT FIAT	9.8612 %
7	FR RENAULT	20.1993 %
8	GB ROYAL DUTCH SHELL A	4.8770 %
9	FR TOTAL	4.8228 %
10	GB VODAFONE GRP	3.3456 %

## БАСКЕТБОЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Михаил Прохоров провел в США медиа-кампанию, направленную на одобрение в апреле советом управляющих НБА сделки по приобретению баскетбольного клуба «New Jersey Nets». Инвестиции, оцениваемые в 200 млн. дол., включают приобретение 80% команды и 45% спортивной арены клуба Barclays Center. Идею вложения Прохоров объясняет желанием взять худшую команду лиги и сделать из нее лучшую. Потенциал роста оценивается как очень высокий. В будущем, когда будет построена новая арена, а команда достигнет высших позиций в NBA, эти активы могут стоить около миллиарда долларов. ■



# Дорогая «Красавица» Семена ФАЙБИСОВИЧА



«Инвалиды» из цикла «РАЗГУЛЯЙ», 2009.  
Courtesy Regina Gallery, Moscow

«Капсель» (триптих), 1995. - Фрагмент.  
Courtesy Regina Gallery, Moscow

«Талочки», 1993  
Courtesy Regina Gallery, Moscow

«Инвалиды» из цикла «РАЗГУЛЯЙ», 2009. Фрагмент.  
Courtesy Regina Gallery, Moscow

В феврале этого года Московский музей современного искусства и галерея Риджина провели выставку работ одного из самых дорогих российских художников современности Семена Файбисовича: старый цикл «Очевидность» (1993) и законченный недавно цикл «Разгуляй» (2009). Управляющая компания «Альфа-Капитал» провела специальный показ его работ, в котором принял участие автор.

Семен Файбисович родился в 1949 году. Получил известность по ряду циклов работ в стиле «фотореализма»: «Рейсовый автобус» (83-91гг.), «Московский метрополитен» (84-88гг.), «На пляже» (83-88гг.), «Очередь» (87-90гг.), «Последняя демонстрация» (1992). В 1995 приостановил занятия живописью, работал с видео-артом, фотографией, писал прозу. К живописи художник вернулся после двенадцатилетнего перерыва.

Файбисовича часто называют «зубром» современного искусства. Его работы получили мировую известность, находятся в собраниях музеев и коллекционеров разных стран. Аукционы Sothby's, MacDougall регулярно продают его картины. В марте 2008г. картина «Красавица», на которой изображены первомайские демонстранты, была продана за рекордные 264,5 тыс. фунтов (более полумиллиона долларов). В прошлом году работа «Очередь за колбасой» ушла за 67 тыс. фунтов. Эстимейты обычно доходят до 150 тыс.

О представленных на выставке циклах работ Семен Файбисович

говорит: «Проект «Очевидность» посвящен исследованию того, как мы смотрим на мир. Тогда меня занимала оптика человеческого зрения: «слепые пятна», перемещающиеся в глазу поверх «обычной» картинке мира, эффекты остаточного зрения».

Если в предыдущих своих циклах мастер отвечал на вопросы «что мы видим?» и «как смотрим?», то новейшие времена поставили оба вопроса одновременно. В цикле «Разгуляй» мы видим картины с городских улиц, сделанные как бы камерой мобильного телефона («мобилография»): детей, алкоголиков, простых прохожих. «Я попытался отлить аутсайдерскую жизнь бомжей в эпические формы, соединить предельно демократичное — съемку мобильником — с качественной живописью, попытался сотворить эдакий «новый синтез» из нынешнего культурного мусора».

По словам директора по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадима Логинова: «Проявление интереса к современному искусству — это не только культурный аспект. Рост внимания инвесторов сублимирует увеличившиеся риски вложений в традиционные инструменты и поиск альтернативных доходных активов. С появлением законодательства по созданию инвестиционных фондов художественных ценностей возникли новые возможности для вложений в искусство, в те же картины перспективных современных авторов, как объект, растущий со временем в цене» ■

## 9-11 июня 2010

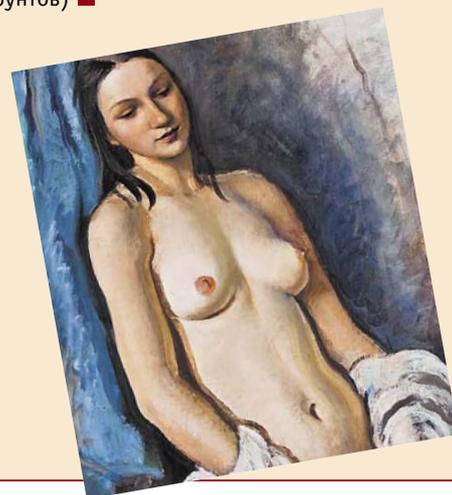
в Лондоне состоится очередная аукцион русской живописи MacDougall's

Этот аукционный дом, специализирующийся на русском искусстве (от икон до современных авторов), занял прочную «бронзовую» позицию в мире в этом сегменте по оборотам и рекордным сделкам. В 2009г. его оборот составил 17,5 млн фунтов. Был, например, зафиксирован мировой рекорд цены на картину Ильи Репина (1,4 млн фунтов). Декабрьская лондонская Русская неделя была также весьма



[www.macdougallauction.com](http://www.macdougallauction.com)

успешной. Самой крупной продажей тех торгов стал лот Николая Рериха – 1,129 млн фунтов. Более миллиона (1,072 млн фунтов) было заплачено за картину Зинаиды Серебряковой «Обнаженная», датированной 1932 годом. В ходе этого аукциона была продана еще одна картина за 333 тыс. фунтов – «Обнаженная в ванной» (1927). Обе картины – это типичный узнаваемый образец творчества Серебряковой в 20-30 годы. Хедлайнером предстоящего аукциона в июне является пейзаж кисти Пиросмани (эстимейт 0,9-1.2 млн фунтов) ■



# Винтажный автомобиль как инвестиция

▶ **ПРИБРЕТЕНИЕ** нового автомобиля — это своеобразная антиинвестиция. Через год после приобретения машины стоимостью до 1 млн руб. теряют в цене в зависимости от марки от 10 до 20%. Дорогие марки представительского и бизнес-класса — от 15 до 35%. Такое существенное дисконтирование связано с тем, что люксовые модели не принято покупать подержанными, модельный ряд совершенствуется каждый год, а число покупателей ограничено.

Но есть автомобили, которые со временем, как хорошее вино, растут в цене. Это касается раритетных и классических винтажных моделей таких марок как Porsche, Ferrari, Bugatti, Jaguar, Aston Martin, Bentley, Rolls-Royce, Mustang. По доходности этот вид вложений успешно конкурирует с такими активами как акции, золото и вино инвестиционного качества. В кризис данный рынок вообще показал лучший рост, что говорит об автораритетах, как защитном активе. Индекс HAGI Top, рассчитываемый с начала 2009 по ценам 38 моделей 11 марок машин, на начало марта 2010 показывал рост 12,6%, а индекс HAGI P автомобилей марки Porsche чувствовал себя еще увереннее с доходностью 23,6%.



Одним из мест для инвестиционных приобретений ретрокаров может являться Motoring Department аукционного дома Bonhams, который имеет европейские и американские офисы. С расписанием предстоящих аукционов можно ознакомиться на сайте [www.bonhams.com](http://www.bonhams.com).

Цены на авто начинаются с десятков тысяч и заканчиваются миллионами долларов. Так в августе прошлого года за рекордные для американской модели 7,25 млн долларов ушла Shelby Daytona Cobra Coupe 1965 года. Наибольшим интересом у коллекционеров и инвесторов пользуются первые машины, выпускавшиеся на стыке 19-20 веков, а также авто 50-60-х годов.

Интересно, что в цене могут быть не только авто в отличном состоянии и на ходу. Недавно на аукционе в Париже за 260 тыс. евро был продан ржавый Bugatti, пролежавший десятки лет в реке.

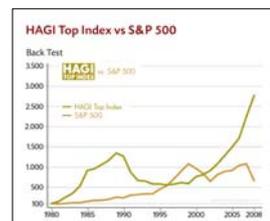
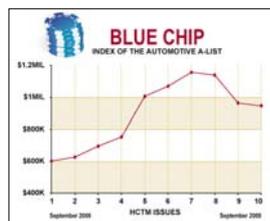
Одним из направлений автоколлекционирования и инвестиций является так называемая Automobilia, включающая в себя предметы искусства на тему авто, memorabilia — памятные предметы (шлемы, комбинезоны гонщиков и т.п.), в том числе связанные с гонками, например Формулы-1.

Что касается российского рынка, то здесь также начинается складываться инфраструктура. В рамках инвестиционного консультирования клиенту порекомендуют контрагента по услугам, связанным с куплей-продажей инвестиционных автомобилей, организации участия в международных мероприятиях, сервисному обслуживанию ■



## АМЕРИКАНСКИЙ МАРМОН

**И**нтерес для инвестиций могут представлять и малоизвестные в широких кругах марки. Например, Мармон. Этот бренд появился в 1902 и специализировался на выпуске машин класса люкс со сверхмощными моторами. В 1911 его модель Wasp выигрывает легендарную гонку в Индианаполисе. В 1931 выходит модель Marmon Sixteen с 8,7-литровым двигателем мощностью 200 лошадиных сил. Недостатком этих машин являлась цена. Великая депрессия похоронила марку легковых автомобилей в 1933 (сохранился выпуск грузовиков). Выпущенные 400 штук Marmon Sixteen стали целью для коллекционеров. На сегодня машин марки Marmon известно не более сотни ■



## ГОЛУБЫЕ АВТОФИШКИ

**Семейство индексов HAGI** на цены раритетных авто рассчитывается Historic Automobile Group International ([www.historicautogroup.com](http://www.historicautogroup.com)), являющейся независимой исследовательской компанией и располагающей базой данных более чем по 100 тыс. транзакций от частных и дилерских сделок до аукционных продаж. Интересно, что HAGI основал банкир Дитрих Хатлапа, работавший до этого в Barings и ING. Еще одно семейство автоиндексов рассчитывает американский журнал Hagerty's Cars That Matter ([www.carsthatmatter.com/indexes](http://www.carsthatmatter.com/indexes)). В списке индекс «голубых фишек», индексы итальянских, немецких, британских, американских автомобилей ■

# Инвестиции с металлическим отблеском



*О перспективах металлургической отрасли, определяющих инвестиции на фондовом рынке, рассказывает член правления, директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор БАРК*

## Первый по восстановлению

Падение спроса (как мирового, так и внутреннего) привело к тому, что металлургические компании были вынуждены снизить загруженность мощностей и начать распродажу товарно-материальных запасов, накопленных на волне роста в предыдущие годы. Все это привело к общему падению производства металлургического сектора, причем как в сегменте конечных продуктов, так и производства и добычи сырья (уголь, железная руда, кокс).

Однако металлургический сектор одним из первых секторов российской экономики стал подавать признаки восстановления. Восстановление производства и рост загруженности производственных мощностей начались уже в начале 2009г., когда многие отрасли еще продолжали свое падение. По итогам 2009г. падение металлургического производства составило 13.9%, тогда как падение всей обрабатывающей промышленности достигло уровня в 16%.

Этот рост был вызван несколькими причинами. Во-первых, после быстрой распродажи складских запасов в конце 2008г., компании начали производство для постепенного восстановления приемлемого уровня запасов. Во-вторых, рост производства, в основном, был движим восстановлением внешнего спроса. К примеру, при падении физического объема производства металлургического сектора на 13.9%, физический объем экспорта снизился всего лишь на 6.6%. Это говорит о том, что доля экспортируемой продукции в общем объеме в 2009 выросла (экспорт меди увеличился в 2.5 раза при падении произ-



**Отраслевой фонд «Альфа-Капитал Металлургия» на данный момент является с нашей точки зрения самым перспективным в плане доходности фондом в линейке ПИФов УК «Альфа-капитал» на горизонте 12 месяцев**

водства в 0.8%, экспорт алюминия вырос на 6.2% при падении производства на 8.9%).

## Китайский фактор

Рост внешнего спроса, прежде всего, был обусловлен растущими потребностями китайской экономики. Массовые инвестиции в транспортную инфраструктуру и капитальное строительство, которые проводились в рамках осуществления разработанных антикризисных государственных программ, увеличили потребность китайской экономики в продукции металлургического сектора. Внутреннее производство Китая, несмотря на бурные темпы роста, не смогло удовлетворить выросший спрос, что привело к наращиванию импорта.

Процесс восстановления мировой экономики, начавшийся во второй половине 2009г., продолжится и в 2010г.: МВФ прогнозирует рост мирового ВВП на 4.1%. Продолжение роста экономики Китая (МВФ прогнозирует рост в 10% в 2010г.) будет двигать мировой спрос на металлы (как черные, так и цветные), а также и на сырье (железная руда, уголь).

## Точки роста

В 2009г. восстановление российской экономики происходило только за счет роста внешнего спроса, тогда как внутренний спрос оставался «на дне». В 2010г. мы ожидаем начала его восстановления, что также положительно скажется на спросе на продукцию металлургического сектора. Мы видим несколько специфических идей, которые могут оказать положительное влияние на рост конкретных подотраслей металлургического сектора России.

Интересными выглядят позиции российских производителей золота: в 2009г. впервые за много лет был зафиксирован рост добычи в России, что произошло за счет ввода новых месторождений. Рост добычи ожидается и в следующие 2-3 года на фоне масштабных инвестиций в разработку новых месторождений.

Рост производства нержавеющей стали положительно скажется на спросе на никель, который используется при производстве. Стоит также учесть, что загрузка производственных мощностей китайских производителей никеля близка к 100%, что будет означать рост импорта никеля в КНР.

Внутреннее производство стали в Китае растет высокими темпами (около 20-30% в год), но сырьевая база не успевает за таким быстрым ростом, поэтому доля импорта в потреблении железной руды и кокса в Китае выросла за последний год. Мы считаем, что рост доли импортированного сырья продолжится, что станет положительным моментом для добывающих компаний ■