

РИСКИ ЛЮБЯТ ТИШИНУ

ПОЧЕМУ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ УХОДЯТ С ФОНДОВОГО РЫНКА



Рынок прямых инвестиций в мире бьет все рекорды — низкие ставки и избыток ликвидности вынуждают инвесторов искать инструменты с более высокой доходностью. Для компаний сделки с фондами зачастую оказываются удобнее публичного размещения на бирже. У российского бизнеса становится все популярнее делистинг, причем тенденция усугубляется санкциями и неопределенностью на зарубежных площадках.

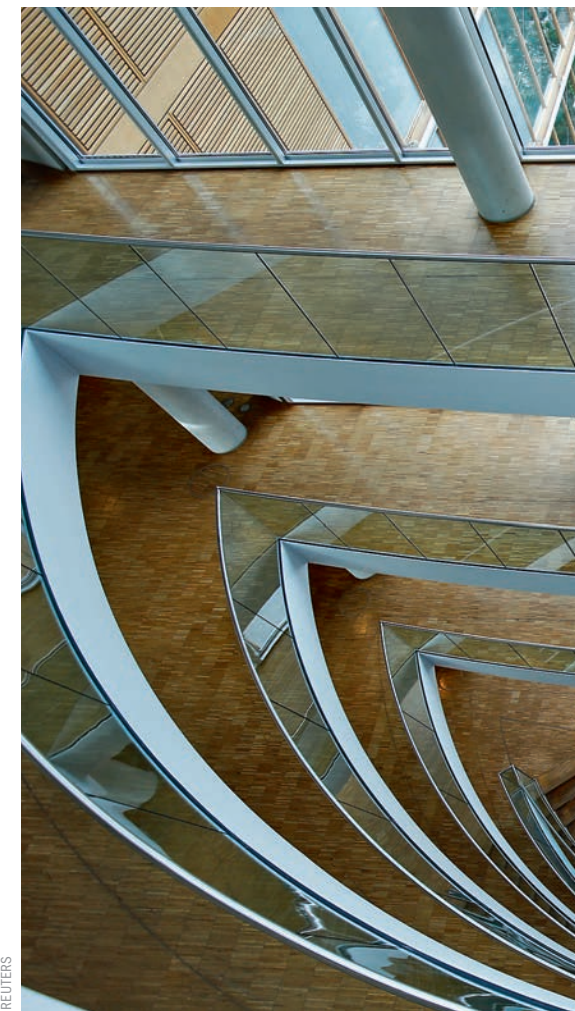
Инвестиции прямого характера

Фонды прямых инвестиций в прошлом году привлекли рекордный объем средств — \$453 млрд на 921 фонд (годом ранее — \$414 млрд на 1243 фонда), подсчитала американская консалтинговая компания Preqin. Сопоставимый уровень фандрайзинга наблюдался лишь в преддверии мирового финансового кризиса — в 2006–2008 годах, в этот раз фонды привлекают более \$300 млрд уже пятый год подряд. Более того, на private equity теперь приходится 60% всего привлеченного частного капитала (57% в 2016-м), всего же они управляют \$2,83 трлн, в США их инвестиции эквивалентны 1% ВВП, в Европе — 0,2%–0,3% ВВП.

В условиях низких процентных ставок в развитых странах и, соответственно, совсем невысоких, а порой и отрицательных доходностей по бумагам с низким риском, интерес к более рискованным сделкам проявляют и самые крупные игроки на рынке, включая пенсионные и суверенные фонды. Всего в прошлом году фонды совершили более 4 тыс. сделок, инвестировав \$347 млрд. Инвесторов привлекает в первую очередь более высокая отдача: по данным Preqin, 40% инвесторов получили доходность более чем на 4% выше результата фондового рынка, еще 51% — на 2–4%, и только 9% — сопоставимую доходность. При этом 69% опрошенных инвесторов заявили, что фонды оправдали их ожидания, 26% — что превысили, доля же недовольных осталась на минимуме с 2012 года.

Спрос поддерживает и предложение: все большему числу компаний проще привлечь прямого инвестора, чем разместиться на бирже. Нагрузка на публичные компании остается высокой — помимо предоставления отчетности, им приходится осторожнее принимать даже рядовые решения. Продолжает расти число компаний, которые проводят делистинг. Помимо этого, крупные холдинги зачастую совершают и менее заметные для рынка сделки — по продаже подразделений. Растет и число сделок продажи компаний между фондами, что опять же исключает публичное размещение на фондовом рынке (как возможная стратегия выхода фонда из инвестиции).

Одним из самых крупных примеров могло стать привлечение частных инвесторов компанией Tesla. В августе ее основатель Илон Маск сообщил, что нашел финансирование по \$420 за акцию (тогда — 23% премия к рынку), однако через две



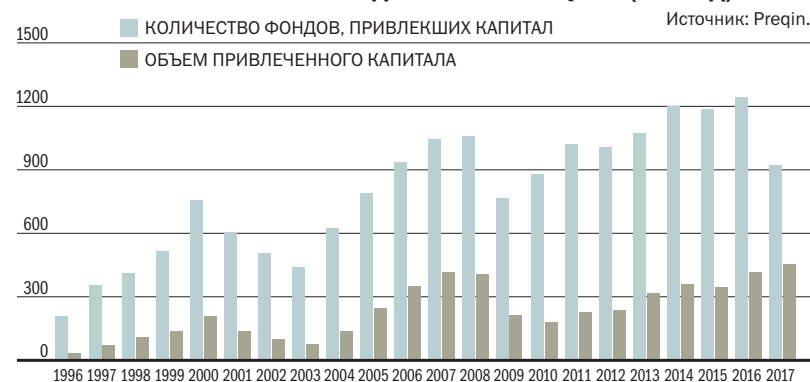
REUTERS

недели после консультаций с акционерами в компании все же отказались от этого плана и заявили, что Tesla останется публичной. Аналитики, впрочем, указывают, что компания в любом случае нуждается в новом капитале для финансирования роста в среднесрочной перспективе и может вернуться к возможности привлечения прямых инвесторов.

Столь высокий спрос на рынке уже привел к тому, что объем неиспользованных обязательств private-equity-фондов превысил \$1,1 трлн, а число партнеров с инвестициями более \$1 млрд за последние два года выросло с 304 до 359 — суммарно на них приходится \$1,5 трлн капитала (половина от того, что находится под управлением). Фирмы становятся все крупнее — в 2017-м на 50 крупнейших фондов приходилось уже 59% привлеченного капитала.

Впрочем, хотя оптимистам на этом рынке по-прежнему большинство — 53% инвесторов готовы увеличить свои вложения в фонды прямых инвестиций, а 63% по-прежнему положи-

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КАПИТАЛА ФОНДАМИ PRIVATE EQUITY (\$ МЛРД)



ДОЛЯ КАПИТАЛА, ПРИВЛЕЧЕННОГО КРУПНЫМИ ФОНДАМИ (%)

