

127273, г. Москва, Нововладыкинский проезд, д.8, стр.3

тел.: +7 (495) 972-02-42

incoming@ab-trust.ru

www.ab-trust.ru



ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПАРТНЕРСТВО ABTRUST

0

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРИГЛАШЕНИЕ

ПОДГОТОВЛЕНО УПРАВЛЯЮЩИМ ПАРТНЕРОМ

АВГУСТ 2014

Коммерческое приглашение содержит информацию об Инвестиционном партнерстве ABTRUST, о принципах инвестиционной деятельности управляющего партнера и многое другое, что может быть интересно потенциальным инвесторам.

Оглавление

Коммерческое приглашение.....	2
Доверие – фундамент финансового мира.....	4
О доверительном управлении и Паевых инвестиционных фондах.....	5
Инвестиционное партнерство ABTRUST в виде Командитного товарищества	8
Базовые принципы нашей инвестиционной политики.....	9
Инвестиционная декларация Инвестиционного партнерства ABTRUST	15
О вознаграждении Управляющего в Инвестиционном партнерстве ABTRUST	16
О защите и гарантиях	18
Мы инвестируем в России.....	19
Откуда взялись 13% годовых и какие ближайшие ориентиры	22
Если Вы еще не решили инвестировать вместе с нами!.....	25
Контакты и реквизиты Инвестиционного партнерства ABTRUST	26

Коммерческое приглашение

Кто мы?

Мы - команда профессионалов, занимающихся инвестициями уже более 10 лет. Мы работаем на фондовом рынке России, инвестируем в строительство жилой и коммерческой недвижимости, помогаем в развитии малого бизнеса. Все это мы называем инвестициями. И нам нужны надежные партнеры, которые хотели бы участвовать в наших инвестиционных проектах.

Кого мы ищем?

Мы ищем именно Вас, ибо Вы уже читаете это приглашение. Но недостаточно просто соблазниться нашими предложениями и обещаниями. Вам необходимо подробно ознакомиться с нашими идеями, проектами документов, нашей инвестиционной политикой и принципами инвестирования. И только в случае Вашего согласия со всем, что изложено ниже в данном приглашении, – Вы тот человек, которого мы ищем.

Чего мы хотим?

Построить самое крупное и эффективное частное инвестиционное партнерство в России, чтобы участвовать в прибылях успешных корпораций, строительстве перспективных объектов недвижимости и создании малого и среднего бизнесов, делающих наш быт комфортнее. И, конечно, мы хотим на этом заработать и помочь заработать Вам.

На что мы рассчитываем?

Мы не строим замков из песка и не обещаем 1000% годовых. Мы верим в долгосрочное поступательное развитие, которое даст нам крепкий фундамент. Мы ориентируемся на 13% - 16% годовых, что соответствует ожиданиям роста экономики в России.

Как мы это организовываем?

Мы создаем **Инвестиционное партнерство ABTRUST** (Инвестиционный фонд) на базе Коммадитного Товарищества (Товарищества на вере, далее – КТ), закрепленного Гражданским кодексом РФ. Мы специально разработали учредительные документы и готовы предоставить их проекты Вам по первому требованию, чтобы Вы могли сами оценить, насколько открыто мы готовы вести наш бизнес.

Каков минимальный порог входа в **Инвестиционное партнерство ABTRUST**?

Разумный порог инвестиций начинается от 500 тыс. рублей. Однако мы готовы снизить эту планку до 250 тысяч рублей, так как в разрезе данного Приглашения это будет означать безграничное доверие, которое Вы оказали нам.

Почему нам стоит верить?

Верить не стоит, пока вы не прочтете все, что мы так тщательно подготовили для Вас в рамках данного Приглашения. Только после этого Вы сможете принять взвешенное и объективное решение.

С чего мы начнем?

С философии, конечно!

Доверие – фундамент финансового мира

Мир инвестиций это не только мир больших денег, больших доходов, огромных зарплат, накала страстей, удач и поражений, мошенничества и не сбывшихся или сбывшихся мечтаний. Это, прежде всего, мир, в котором простое человеческое доверие играет первостепенную роль. Вся финансовая система строится на обычном доверии. И если завтра это доверие исчезнет, то рынки и все финансовые институты рухнут в один миг.

Но доверие не базируется на своде законов и нормативных документах, на регулирующих органах и бюрократической машине государства. Оно приходит со временем, зарабатывается годами честной работы и открытым отношением. Доверие нельзя заключить в рамки законов и поставить над ним надзорный орган, сделав доверие еще более доверительным.

Сегодня законодатели забыли об этом и в своем стремлении защитить доверителей от доверенных, создали огромную неповоротливую машину, которая уже начала работать сама на себя. Эта машина старается ограничить «доверие», создавая законы, где не может быть другого «доверия», кроме прописаного в законе. В угоду этому ложному «доверию» приносится в жертву дух свободного предпринимательства, экономическая эффективность и целесообразность. Доверительное управление и коллективные инвестиции – это тот самый случай, когда закон опустошил понятие «доверия», оставив голую юридическую конструкцию.

В мире финансов и инвестиций деньги следуют за людьми с идеями, а не за юридической конструкцией и всегда плохо, когда юридическая конструкция становится препятствием на пути этого движения.

Мы верим, что доверие способно работать и без надзорных органов, но в рамках действующего гражданского законодательства. И уж точно работает эффективнее без них! Мы не хотим ограничивать свои действия неоправданными требованиями законов и мы максимально открыты по отношению к своим партнерам-инвесторам и рассчитываем заработать их доверие своим честным трудом.

О доверительном управлении и Паевых инвестиционных фондах

На рынке финансовых услуг сегодня часто можно услышать словосочетание «Доверительное управление» (далее ДУ). Чаще всего это встречается в виде индивидуальной услуги или в виде коллективных инвестиций, набирающих свою популярность в качестве Паевых Инвестиционных Фондов. Виды деятельности, связанные с предоставлением этих услуг, сегодня лицензируются в соответствии с действующим законодательством и регулируются специальным надзорным органом. С одной стороны это создает некую гарантию от мошеннических действий со стороны доверительного управляющего по отношению к учредителям (участникам) такого доверительного управления (владельцам инвестиционных паев ПИФов). С другой стороны - законы и нормативные акты, предписывающие необходимые условия для осуществления лицензируемой деятельности, сегодня совершенно удалили саму суть из словосочетания «Доверительное управление», оставив при этом пустотелую юридическую конструкцию.

Суть подобных взаимоотношений должна быть основана на ДОВЕРИИ. Одно лицо, обладающее финансовым капиталом, доверяет управление другому лицу, которое, по его мнению, обладает необходимыми и достаточными знаниями для грамотного управления этим капиталом. При этом действующие нормы Гражданского Кодекса РФ позволяют и позволяют до сих пор разработать необходимую юридическую конструкцию для объединения интересов таких лиц. Замечу, что при создании юридического лица, наиболее подходящего для реализации поставленной задачи, можно будет разработать Учредительный договор или Устав с весьма подробными условиями, описывающими деятельность как управляющего, так и поставщика финансового капитала. Такой Устав или Учредительный договор может быть существенно доработан по сравнению со стандартными формами.

Сторонники жесткого регулирования любят указывать, что при массовости подобного вида услуг растет риск мошенничества или неправомерных действий управляющего. Это справедливый аргумент. Однако, если доверительный управляющий обманывает своих доверителей, то с моральной стороны он уже подрывает оказанное ему доверие, с юридической же - он осуществляет мошенничество или иное действие, попадающее под Уголовный кодекс РФ. Рассматривая ситуации с этой стороны, роль регулятора становится уже не столь очевидной. Конечно, наличие лицензий позволяет не только регулировать отношения между управляющим и учредителями ДУ, но также осуществлять массу иных функций, помогающих в решении государственных задач. Например, сбор и предоставление информации для препятствия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и противодействие терроризму. Однако с экономической точки зрения осуществление таких функций требует наличия в штате управляющего

дорогостоящих специалистов, бремя оплаты которых вынужден нести учредитель ДУ – поставщик финансового капитала. То есть, появляется своего рода вменённый налог, косвенно уплачиваемый за счет средств, которые на момент учреждения не принесли прибыли. И это только один пример, а таких функций достаточно много. Все они подаются как защита интересов учредителей ДУ, хотя в сущности не имеют к его интересам никакого отношения. Свои же права можно отстаивать и в обычном порядке, в том числе, в судебном, без регулятора при наличии грамотно проработанного Устава или Учредительного договора, о чем мы упоминали ранее. К тому же регулятор, по большому счету, должен «наказывать» управляющего в том же судебном порядке. Однако сегодняшние законы дают регулятору полномочия без суда отобрать лицензию, что создает поле для коррупции и нарушает базовый принцип Конституции – презумпцию невиновности с одной стороны, а с другой создает системный экономический риск для самого учредителя ДУ. Так, например, время, потраченное на перевод имущества от одного управляющего к другому, может затянуться на длительный срок, на протяжении которого будут заморожены все операции, а это, в свою очередь, может принести убытки как в виде прямых издержек за передачу имущества новому управляющему, так и в виде рыночных потерь из-за несвоевременной реализации каких-либо рыночных активов, интенсивно теряющих в цене.

Подводя итог, можно выделить следующее:

1. Доверительное управление должно создаваться по форме и по сути отвечающим смыслу данного словосочетания. Мошенничество и нечистоплотность управляющего или учредителей ДУ в такого рода отношениях не могут быть ограничены за счет лицензий и наличия регулятора.
2. Управляющий и учредители ДУ должны внимательно подходить к разработке базовых юридических документов. Это исключит риск дальнейшего непонимания и предъявления взаимных претензий.
3. Наличие регулятора не исключает риски мошенничества, однако вносит системный административный риск. Например, величина убытков только по штрафам за несвоевременное выполнение установленных регулятором требований (заметим, что вся нормативная база сегодня это свыше 1500 страниц формата А4 печатного текста, местами имеющая неоднозначную трактовку) может составить 500 000 рублей. Важно также отметить, что норматив достаточности собственных средств доверительного Управляющего по лицензионным требованиям должен составлять 80 млн. рублей (это средства без учета капитала учредителей ДУ) и в законе нет требований к

экономической квалификации такого управляющего. То есть, грамотный управляющий, способный извлекать для своих клиентов 30 – 60% годовых на вложенный капитал, не имеет возможности это делать, если у него нет 80 млн. рублей собственных средств. Он вынужден договариваться с компанией, имеющей такую лицензию, и оплачивать ее услуги либо за счет прибыли учредителей, либо за счет своего вознаграждения. Это идет в ущерб интересам как управляющего, так и учредителей ДУ.

7

Однако из всего вышесказанного не следует, что не существует никакого иного метода, который позволил бы построить юридическую конструкцию в действующем правовом поле. Сегодня можно организовать не пустотелое доверительное управление, а настоящее, с грамотной правовой защитой интересов управляющего и учредителей без системных административных рисков.

Что это за конструкция?

Инвестиционное партнерство ABTRUST в виде Командитного товарищества

Товарищество на вере или как его еще называют – «командитное товарищество» (КТ), это форма хозяйственного товарищества, закрепленная Гражданским Кодексом РФ. Командитное товарищество является юридическим лицом.

8

Командитное товарищество состоит из Полных товарищей и Вкладчиков.

Полные товарищи управляют деятельностью КТ и несут неограниченную ответственность по его обязательствам. Вкладчики не могут принимать участие в управлении товариществом, их права ограничены получением прибыли в соответствии с его долей в общем складочном капитале КТ. Вкладчики имеют право выйти в конце года из КТ, подав заявку и получив причитающуюся им компенсацию. Вкладчики не несут ответственности своим имуществом перед третьими лицами, в отличие от Полных товарищей.

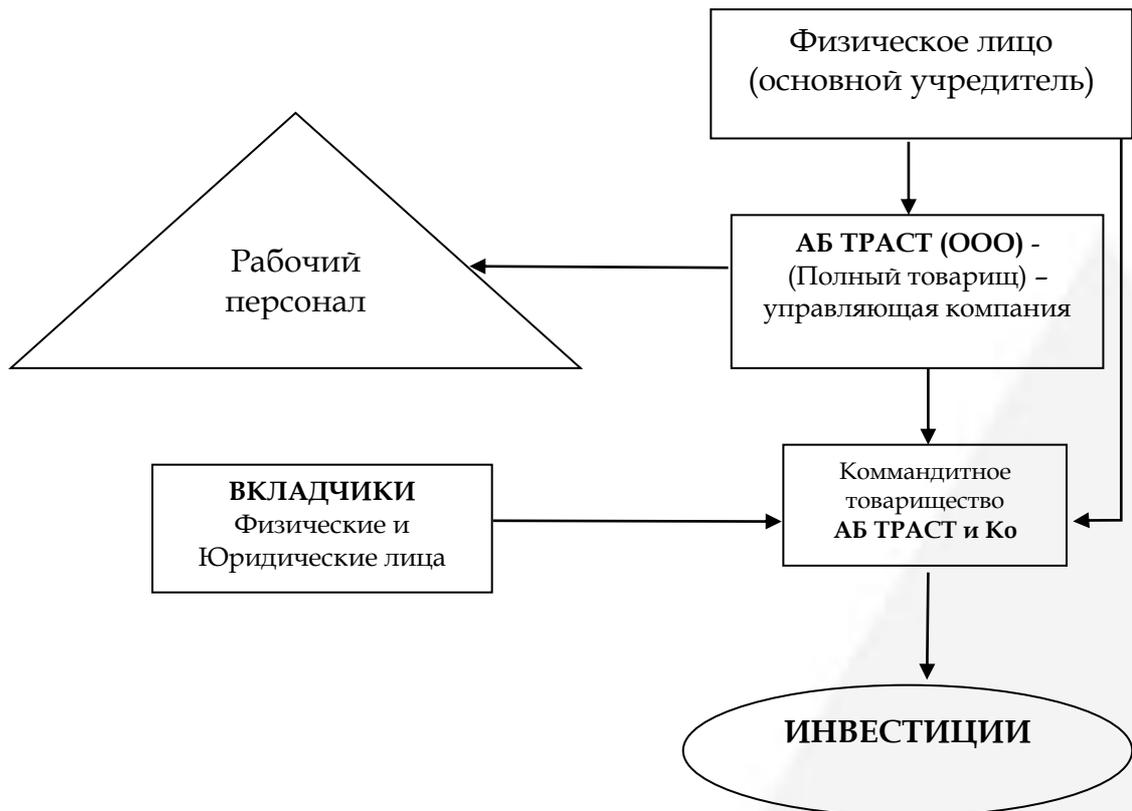
При этом Вкладчики и Полные товарищи могут переуступать свою долю третьим лицам в соответствии с действующим законодательством.

Это форма является полной альтернативой действующим ПИФам:

- ✓ Полные Товарищи – это управляющая компания ПИФами;
- ✓ Командитное товарищество – аналог ПИФа;
- ✓ Вкладчики – владельцы инвестиционных паев ПИФа.

Мы разработали устав КТ, который отвечает требованиям инвестиционного фонда и содержит всю необходимую информацию для партнеров-инвесторов. В такой конструкции Вкладчики уже не выглядят просто владельцами инвестиционных паев – они являются нашими инвестиционными партнерами.

**Принципиальная схема устройства
Инвестиционного партнерства ABTRUST
на базе командитного товарищества**



Базовые принципы нашей инвестиционной политики

Как управляющие, мы имеем определенные принципы. Любой процесс управления капиталом стоит на трех китах: доходность, риск и срок. Все они тесно взаимосвязаны. При этом выделить какой из этих факторов является первостепенным невозможно. Правильнее говорить, что все они в равной степени влияют на качество управления инвестиционным портфелем. Но обо всем по порядку. Прежде всего нам кажется разумным обсудить некоторые финансовые понятия, которые сегодня часто встречаются в средствах массовой информации.

Начнем с «инвесторов» и «инвестиций». Сегодня часто можно услышать: «Инвесторы покупают то-то, потому что произошло то-то; инвесторы распродают активы, потому что ожидают падения спроса на сырье» и т.п. На наш взгляд, это подмена понятий. Люди, которые так поступают, не имеют ничего общего с инвесторами и ведут неинвестиционную деятельность.

Мы понимаем под «инвестициями» процесс вложения капитала в актив или в проект с целью получения от данного актива (вложения) постоянного дохода, который за заданное время целиком окупит вложения, и начнет приносить чистый доход. Таким образом, мы смотрим на инвестиции как на инструмент долгосрочных вложений. Виды активов при этом могут быть совершенно разными. Понятие чистого дохода инвестора мы также не склонны сужать до простых бухгалтерских понятий таких как – дивиденды, рента и т.п. Поясним на двух примерах.

Самый простой и зачастую наиболее понятный пример – это участие в строительных проектах (или приобретении готовой недвижимости) и последующая сдача объекта в аренду. Предположим, удалось приобрести коммерческую недвижимость площадью 100 квадратных метров за 7 500 000 рублей. Текущие технические расходы по данной недвижимости составляют 300 000 рублей в год, страхование объекта обойдется 75 000 рублей в год, налог на имущество 165 000 рублей, фонд оплаты труда персонала, обслуживающего данной объекта, 450 000 рублей. Таким образом, общие годовые затраты на содержание данного объекта обойдутся в 990 000 рублей. Предположим, что валовой (в данном случае рентный) доход составит 1 400 000. Операционная прибыль, таким образом, равна 510 000 рублей. Это можно считать уже доходом от инвестиций. При заданных параметрах срок окупаемости проекта составит 15 лет, и доходность на вложенный капитал будет всего 7%. По истечению указанного срока, этот объект приносит уже постоянный доход, а его финансовая стоимость для инвестора равна нулю. Однако, рыночная стоимость объекта может быть огромной. Для инвестора конъюнктура рынка не является определяющим фактором. В большей степени его интересует доходность на вложенный капитал и срок его окупаемости.

Если с недвижимостью все понятно, то когда дело доходит до ценных бумаг, многие начинают забывать о данном принципе. Давайте рассмотрим инвестиции в акции. Для этого мы максимально упростим задачу, чтобы дать представление о том, как это происходит. Предположим, что акции компании, которые мы хотим приобрести, сегодня стоят по 100 рублей за штуку. Допустим, что компания стабильно работает уже 10 лет на рынке, и всегда имела стабильный результат по таким показателям как прибыль, надежность и т.п. Также предположим, что в обращении находится 1 000 000 её акций. Мы готовы купить акций на 3 000 000 рублей, таким образом нам будут принадлежать 3% от всех акций компании. Пусть чистая прибыль компании составляет 15 000 000 рублей в год, при этом она не распределяет свою прибыль среди акционеров, а продолжает реинвестировать ее в свой бизнес. На нашу долю из данной прибыли приходится 450 000 рублей. Если компания продолжит свою работу с такими же результатами, то наши вложения в нее капитализируются через 7 лет, а доходность на вложенный капитал будет равна 15% годовых. Инвестор не окупил вложения в данную компанию за счет постоянного денежного потока, но может реализовать свою часть на рынке с огромной выгодой для себя. Здесь важно понимать, что стоимость акций, о которой мы сейчас говорили, бухгалтерская и она может существенно отличаться от рыночной, при чем в большинстве случаев рыночная цена существенно превышает балансовую (бухгалтерскую).

Однако инвестиционные возможности выпадают очень редко. Найти компанию на организованном рынке или ликвидный и доходный объект недвижимости по адекватной цене бывает крайне тяжело. Но такие инвестиции способны сделать состоятельными людьми не только самих инвесторов, но и их детей и внуков. Поэтому в работе управляющего есть необходимость всегда искать интересные инвестиционные идеи. Тут уместно вспомнить закон Парето - эмпирическое правило, названное в честь экономиста и социолога Вильфредо Парето. В наиболее общем виде оно формулируется как «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий — лишь 20 % результата». То есть 80 % усилий, потраченных управляющим, не принесут желанных результатов, однако остальные 20 % дадут тот самый желанный инвестиционный эффект. Некоторые считают, что тогда нет нужды тратить столько времени на всю аналитическую работу, если необходимо найти только те 20 % идей, которые приведут к заветному. Ошибка такого суждения заключена в относительности понятия процента или по другому - никто не знает в каких именно 20 % скрыт желанный результат. Постоянная работа и мониторинг позволяют управляющему быть в курсе текущей ситуации и искать интересные возможности, а когда они появятся - не раздумывая действовать.

Второй метод управления капиталом – это «спекуляция». Под спекуляцией мы понимаем получение дохода (убытка) за счет разницы в цене покупки актива и ценой его

продажи. Заметим, что в самом общем смысле «спекуляции» нет разницы о каком виде активов идет речь. Это может быть коммодитез² (пшеница, нефть, сталь и т.п.), ценные бумаги (акции, облигации, фьючерсы) или объекты недвижимости. При спекуляции важными факторами в большей степени являются ликвидность (то есть, скорость обмена актива на деньги), время и управление рисками. Управление рисками в спекулятивных сделках крайне важно, так как именно эта часть позволяет сводить к минимуму потери основного капитала. Нужно помнить, что спекуляции не бывают исключительно прибыльными. Основная задача спекулянта состоит в том, чтобы за определенный промежуток времени совокупный доход в прибыльных сделках превысил совокупные убытки и транзакционные издержки (деньги, уплаченные за совершение самих сделок). Как следует из определения «спекуляции» базовой мерой в ней служит денежный капитал. 95% управляющих занимаются спекуляцией и не имеют никакого отношения к инвестициям и 99% того, что мы слышим по телевизору или радио – имеет отношение к спекулянтам, а не к инвесторам.

В действительности спекуляция является неотъемлемой частью процесса управления капиталом, так как инвестиционные возможности встречаются нечасто. Чтобы деньги продолжали работать их недостаточно просто разместить в виде вклада в банке, потому что совокупные издержки такого управления выше дополнительных долей процента, которые может получить управляющий за счет объема передаваемых средств во вклады кредитных организаций. Деньги необходимо «оборачивать». Это ведет к увеличению риска на капитал, но при этом дает шанс получить дополнительную доходность. В связи с этим на первый план выходит вопрос управления рисками.

Управление рисками – это процесс, при котором можно уменьшить и ограничить потери основного капитала. Можно выделить следующие методы управления рисками: диверсификация, хеджирование и страхование, ограничение потерь.

Диверсификация – это распределение всего капитала по какому-либо заданному числу активов. Интуитивно понятно, что при возникновении непредвиденных обстоятельств вряд ли все активы распределенного капитала дадут нам отрицательный результат. Гарри Марковиц³ математически доказал, что совокупный риск по инвестиционному портфелю ниже, чем риск отдельно взятого актива.

² От англ. commodity – товары, активно перепродаваемые на организованных рынках. Особенностью таких товаров является стандартность потребительских свойств, взаимозаменяемость, хранимость, транспортируемость, дробимость партий.

³ Выдающийся американский экономист. Окончил Чикагский университет, степень доктора получил там же. Основоположник современной портфельной теории. Известен пионерской работой, в которой предложил новый подход к исследованию эффектов риска распределения

Хеджирование и страхование – не будем углубляться в техническую сущность этих процессов - важно понимать, что оба эти элемента фактически страхуют инвестиционный портфель (или конкретный актив) от убытков или страховых рисков.

И последнее – это ограничение потерь. В основном это инструмент, который используется на организованном рынке финансовых и фондовых инструментов. Чаще всего это приказ брокеру закрыть позицию (продать или купить) по финансовому инструменту по заданной цене в случае ее достижения в ходе торгов.

Используя комбинацию этих инструментов, можно существенно улучшить показатели по портфелю в целом с точки зрения потерь основного капитала. Однако чрезмерное их использование приводит к уменьшению потенциальной доходности. Искусство управляющего заключается в правильном применении методов, доступных для управления капиталом.

Первое что мы ищем, это инвестиционные идеи, хотя часто кажется, что удачные спекуляции ведут к более быстрому обогащению. Последнее является заблуждением. По статистике, которую брокеры не любят, 70% спекулянтов теряют или остаются без денег, 25% - ничего не зарабатывают, и только 5% - получают хоть какой-то доход. Процент же тех, кто систематически обыгрывает рынок, составляет примерно 0,1% от общего числа. Шансы не велики! Поэтому если управляющий не терял денег, а еще и заработал, то один этот факт переносит его в счастливое меньшинство. Однако, это не означает, что стоит мириться с посредственными результатами управления. Ведь большинство управляющих берут процент в качестве вознаграждения от вашего капитала за управление им, который не зависит от результатов их деятельности (подобная схема часто используется в паевых инвестиционных фондах). Мы же подходим к вознаграждению управляющего с жесткой меркой результативности работы. Но об этом позже. То есть шансы заработать на спекуляциях, если взять статистику рынка в целом, весьма невелики. В то же время инвестиции существенно реже дают отрицательный результат, поскольку в долгосрочных вложениях определяющим фактором уже является не конъюнктурная цена актива, а надежность и стабильность бизнеса, способного приносить постоянный доход. Поэтому имея возможность выбора между инвестированием или спекуляцией мы предпочтем первое и будем концентрировать свои усилия именно на инвестициях.

Однако подчеркнем еще раз: инвестиционные возможности случаются редко. Поэтому заставляя капитал работать, мы будем спекулировать. Если говорить о фондовом

рынке, то мы будем спекулировать ликвидными ценными бумагами составляющими индекс ММВБ 10 с жесткими ограничениями по убыткам в конкретной сделке. Выбор не случаен и базируется на следующих рассуждениях. Во-первых, как говорилось ранее, только 0,1% спекулянтов способны систематически обыгрывать рынок. Индекс является своего рода отражением динамики рынка. Конкретно, индекс ММВБ 10 состоит из 10 наиболее ликвидных ценных бумаг, котируемых на бирже. Более широкий индекс ММВБ нам представляется менее интересным, так как диверсификация свыше 10 объектов не приносит сколь-нибудь существенного уменьшения риска портфеля в целом. Управляющий для спекуляций может также использовать Фьючерс на индекс РТС или ММВБ, поскольку их динамика полностью соответствует исходным индексам. Заметим, что опираясь на статистику, публикуемую в отношении динамики доходности открытых ПИФов на сайте www.pli.ru, можно с уверенностью сказать, что доходность большинства фондов коррелирует с доходностью индекса практически на 100%. Однако в спекуляциях на фондовом рынке мы не ограничиваемся только диверсификацией по бумагам индекса, мы также используем систему приказов по ограничению потерь. Это позволяет не превышать убыток в 2% по позиции в одной ценной бумаге и в одной сделке. Приблизительный стандартный убыток по всему инвестиционному портфелю **Инвестиционного партнерства ABTRUST** не может превысить 0,2%. Кроме этого, принимая решение о спекуляции, мы ориентируемся на показатели технического анализа, которые позволяют прогнозировать потенциальный доход в сделке, минимум в два раза превышающий потенциальный убыток⁴.

Последний принцип применим не только к активам, приобретаемым на фондовом рынке. В проектах, бизнесах и недвижимости мы ориентируемся на схожие коэффициенты.

Хотелось бы отметить, что в своей деятельности мы выше всего ставим задачу по сохранению нашего совместного капитала, и только потом ориентируемся на потенциальную доходность, всегда соблюдая разумность риска при ожидаемой прибыли.

Все эти аспекты отражены в инвестиционной декларации **Инвестиционного партнерства ABTRUST**, которую мы в сокращенном виде приведем ниже.

⁴ В Приложении 2 приведен пример из журнала инвестиций по техническому анализу и принятию решения о спекуляции, который ведет управляющий. Он будет полезен для более глубокого понимания изложенной модели управления.

Инвестиционная декларация Инвестиционного партнерства ABTRUST

Из складочного капитала **Инвестиционное партнерство ABTRUST** и привлеченного капитала **Инвестиционное партнерство ABTRUST** будет сформирован инвестиционный портфель **Инвестиционное партнерство ABTRUST**, который может состоять из любых видов активов, не запрещенных законодательством Российской Федерации, в том числе:

15

- ✓ Денежные средства и их эквиваленты.
- ✓ Долговые инструменты (в том числе - облигации российских и иностранных юридических лиц, ценные бумаги Российской Федерации и иностранных государств, векселя российских и иностранных юридических лиц, закладные, и т.п.).
- ✓ Денежные требования.
- ✓ Недвижимое имущество, имущественные права и иные активы, связанные с недвижимостью.
- ✓ Драгоценные металлы, в том числе требования к кредитной организации выплатить их денежный эквивалент по текущему курсу.
- ✓ Права и ценные бумаги участия в прибыли и управлении юридическими лицами (в том числе акции российских и иностранных акционерных обществ, доли в уставных капиталах российских и иностранных обществ с ограниченной ответственностью, инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов и т.п.).
- ✓ Имущественные права из опционных договоров (контрактов), форвардных и фьючерсных договоров (контрактов).
- ✓ Художественные ценности.

Более подробно с инвестиционной декларацией и структурой активов **Инвестиционное партнерство ABTRUST** можно ознакомиться в проекте учредительных документов, которые мы вышлем Вам по первому требованию.

О вознаграждении Управляющего в Инвестиционном партнерстве ABTRUST

Вознаграждение управляющего целиком зависит от результативности. Управляющий не может просто получать деньги только потому, что он их размещает. Эту работу каждый может сделать и без него. Поэтому, для эффективного управления портфелем необходимо заработать больше, чем это делает рынок. Эффективность управления может быть определена исключительно по отношению к эталону. Учитывая активы, определенные инвестиционной декларацией, таким эталоном служит следующий Бенчмарк⁵:

$$B_{КТ} = 100\% \times \left\{ 0.2 \times \left(\frac{RGBI_1^{GP}}{RGBI_0^{GP}} - 1 \right) + 0.2 \times \left(\frac{IRN_1}{IRN_0} - 1 \right) + 0.25 \times \left(\frac{MCBI_1^{GP}}{MCBI_0^{GP}} - 1 \right) + 0.35 \times \left(\frac{MICEX_1}{MICEX_0} - 1 \right) \right\}$$

Где

$B_{КТ}$ – Бенчмарк КТ в % годовых;

$RGBI^{GP}$ - Индекс государственных облигаций (валовых цен государственных облигаций, отражающий изменение стоимости облигаций и величины накопленного купонного дохода при условии изъятия купонных выплат) из семейства облигационных индексов в ЗАО "Фондовая биржа ММВБ";

IRN – Индекс стоимости жилья - город в целом, выраженного в руб./кв.м., рассчитываемый и публикуемый информационным порталом IRN.RU;

$MCBI^{GP}$ - Индекс корпоративных облигаций (валовых цен корпоративных облигаций, отражающий изменение стоимости облигаций и величины накопленного купонного дохода при условии изъятия купонных выплат) из семейства облигационных индексов в ЗАО "Фондовая биржа ММВБ";

MICEX - композитный индекс российского фондового рынка, включающий 30 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленных в ЗАО "Фондовая биржа ММВБ";

⁵ Финансовый показатель, доходность по которому служит образцом для сравнения результативности инвестиций (спекуляций).

Подстрочные индексы «1» и «0» указывают на значение соответствующих индексов по итогам закрытия в последний рабочий (торговый) день отчетного и предыдущего отчетному году соответственно.

Веса в бенчмарке выбраны исходя из общей структуры инвестиционного портфеля КТ, в который входят: долговые инструменты, недвижимое имущество и различные ценные бумаги. Можно увидеть, что мы придерживаемся умеренной стратегии. Так на государственные ценные бумаги и корпоративные облигации отведено в бенчмарке 45%, доходность же по ним будет от 3 до 15%. На недвижимость отведено 20%, а на рискованные активы только 35%.

Кроме сравнения с эталоном вводится минимальный порог заработка на капитал КТ. Так, если чистая доходность КТ составит меньше 5%, то управляющий не получит своего вознаграждения. Если чистая доходность КТ будет больше 5%, но меньше доходности бенчмарка, то вознаграждение составит 0,1% от складочного капитала КТ, и, если чистая доходность КТ превысит 5% и превысит доходность эталона, то управляющий возьмет 25% от превышения показателей эталона.

Такая схема позволяет справедливо вознаграждать управляющего за его работу.

О защите и гарантиях

Не важно, что Вам говорили ранее о гарантиях в инвестициях, просто запомните - в инвестициях нет гарантий. Если кто-то может получить гарантированный доход, то он не будет искать партнеров, ему достаточно финансировать свои проекты за счет привлечения заемного капитала. Нет нужды делиться гарантированной прибылью с партнерами, если дешевле заплатить проценты по кредиту.

18

Сохранность в инвестициях - это умение управляющего как минимум терять меньше, чем рынок в целом. Здесь уместно рассмотреть случай, когда бенчмарк падает по итогам года на 25%, а капитал **Инвестиционного партнерства ABTRUST** всего на 5%. С инвестиционной точки зрения можно сказать, что управляющий отработал хорошо. То есть мы не можем гарантировать 100% сохранности капитала **Инвестиционного партнерства ABTRUST**, так как инвестиционная деятельность сопряжена с риском.

Какие же гарантии мы можем дать? Мы можем дать свое слово. Мы обязуемся добросовестно выполнять обязанности управляющего в соответствии с принципами, которые мы старались донести до Вас. И! Мы хотим чтобы Вы знали - 99% всех наших инвестиций вложены в дело.

Юридическая же конструкция **Инвестиционного партнерства ABTRUST** позволяет решить большинство правовых вопросов, связанных с присоединением или выходом из товарищества, передачей своей доли другим лицам по договору купли-продажи, наследования, дарения и т.п. В этих вопросах у Вас не будет проблем.

Мы инвестируем в России

Можно задаться вопросом - почему мы концентрируем свои инвестиции в России. Принято считать, что в нашей стране политические, социальные, правовые и экономические риски весьма высоки.

19

Действительно, мы не можем прогнозировать с большой долей вероятности, что Россия в последующие 20 – 30 лет будет идти по пути демократических реформ и держаться капиталистического курса. Поэтому делать долгосрочные экономические прогнозы в нашей стране затруднительно.

Однако есть как минимум два основания, почему мы инвестируем в России.

Первое – простое и понятное: мы разбираемся в действующем Российском законодательстве, понимаем обычаи делового оборота и понимаем наш менталитет. Если бы мы были так же хорошо подкованы в этих вопросах на зарубежных рынках, мы бы также могли концентрировать свои усилия там. При этом мы не исключаем, что со временем мы будем работать в том числе и на иностранных рынках.

Второе основание имеет исторический аспект. И чтобы его лучше понять, нам необходимо обратиться к не столь давней мировой истории.

Начнем с Европы, которая, на первый взгляд, далеко ушла вперед в плане стабильности инвестиционной деятельности. Но это только на первый взгляд. 2 августа 1934 года в Германии произошли события, которые поставили крест на демократических принципах и частной собственности: к власти пришел Адольф Гитлер и внутренние рынки капитала перестали существовать. Немного позже рухнули рынки стран, которые были завоеваны нацистами. Англия едва смогла устоять в этом противостоянии. Но не пораженная нацисткой болезнью Великобритания пережила существенный кризис уже после Второй Мировой Войны. В результате этого кризиса фунт обесценился почти в два раза, на чем Джордж Сорос⁶ в свое время сколотил приличное состояние. И только реформы Маргарет Тэтчер⁷ (чем не ручное и авторитарное управление) смогли вытащить страну из пропасти, в которую ее тянуло с ужасающей скоростью.

⁶ Американский финансист, инвестор. Создатель сети благотворительных организаций, известных как «Фонд Сороса». 16 сентября 1992 года – считается, что на резком падении английского фунта против немецкой марки заработал за день больше миллиарда долларов.

⁷ 71-й премьер-министр Великобритании в период с 1979 по 1990 годы. Первая женщина, побывавшая на этом посту.

Сейчас общество стоит на пороге интересных событий. Мы видим, что Евросоюз без политической интеграции не может противостоять экономическому кризису. Пока богатые европейские страны, такие как Германия и Франция чувствуют себя неплохо. Но что происходит в Греции и Испании? Рынки этих стран рухнули, в том числе и рынок недвижимости. А в Испании ждут его дальнейшего падения. Появилась информация, что Бавария недовольна действиями своего канцлера, и там уже давно нарастают националистические настроения по вопросам отделения не только Германии от Евросоюза, но и выхода Баварии из состава Германии. Конечно, сам сценарий, скорее всего, не реализуем, но появление таких настроений уже само по себе - кризис. Все эти события не делают Европу привлекательным объектом для инвестора с глобальной точки зрения, но это не является и плюсом для России, так как наш основной торговый партнер именно Евросоюз.

Что же на востоке? Бум 80-х пережила Япония, страна, которая считалась образцом и примером для подражания. Американцы с удовольствием перенимали опыт управления японскими корпорациями, их методы и принципы регулирования. Рынок недвижимого имущества в 80-х годах XX века вырос настолько, что к концу десятилетия в Токио говорили, что рыночная стоимость земли под императорским дворцом была больше, чем рыночная стоимость всей недвижимости в Калифорнии. Площадь Калифорнии, безусловно, в несколько миллионов раз больше того участка земли.

Все финансовые показатели Японии находились в конце 80-х на заоблачном уровне. Рыночная стоимость японских акций была в 2 раза выше рыночной стоимости американских акций даже при том, что валовой внутренний продукт Японии уступал американскому более чем в 2 раза. Сравнение показателей отношения рыночной стоимости акций японских и американских компаний к приходящемуся на них доходу давало еще более ошеломляющие результаты. Рыночная стоимость японского недвижимого имущества в 2 раза превышала рыночную стоимость американской недвижимости даже при том, что площадь всей Японии составляет не более 5% от площади, занимаемой Соединенными Штатами, к тому же 80% японской территории представляет собой гористую местность. В Японии рыночная стоимость земли в расчете на душу населения более чем в 4 раза превосходила аналогичный показатель в Соединенных Штатах, при том что доход на душу населения в Японии не превышал 70% от американского уровня. Но счастье не бывает вечным. Падение индекса Nikkei оказалось настолько сильным, что за прошедшие двадцать лет его показатели лишь смогли стабилизироваться на показателях начала 80-х. Это дало основание отдельным экономистам для создания некоего правила 20-летнего «нероста» акций после финансовых кризисов. Вслед за падением фондового рынка пришла пора коммерческой недвижимости, которая обесценилась на 60–80 процентов, потом жилой фонд — на 40 процентов. Интересно, что все последующие 13 лет после обвала стоимость квадратного

метра лишь падала. Более или менее оправиться от шока японцы смогли лишь к 2004 году.

Единственной страной из развитых капиталистических, которая дольше всего не переживала существенных политических и социальных изменений, были США. Однако в экономическом плане только за XX столетие было 3 серьезных экономических кризиса. Кризис начала XX века (которые привел к появлению самого спорного экономического института - Федеральной Резервной Системы), кризис 30-х годов (Великая Депрессия) и кризис 70-х. Есть очень интересный факт в отношении ФРС. Когда проталкивали законопроект о федеральном резерве в начале XX столетия одним из основных его аргументов было - возможность сгладить, и даже, исключить экономические кризисы в будущем. Однако не прошло и 20 лет с момента создания ФРС, как разразился кризис, который не сравним по масштаб ни с одним из известных.

Подводя итог сказанному, хотелось бы акцентировать Ваше внимание на следующем:

Кризис и инфляция - это беды не только России. Все страны проходили через этот процесс не один раз. Мы пережили период нестабильности России совсем недавно и не видели периода нестабильности в других странах. Это напоминает историю американцев, которые пережили Великую Депрессию и которые родились уже после нее. История нас учит, что в мире нет, не было, и скорее всего, не будет никакой стабильности. Неожидаемые события могут в один миг изменить все. И неважно сколько у нас было машин, домов и т.п., в какой бы стране мы ни вели свою инвестиционную деятельность.

Откуда взялись 13% годовых и какие ближайшие ориентиры

Когда речь заходит о потенциальном доходе, всегда необходимо помнить, что результаты прошлого не могут быть гарантом для результатов будущего. Поэтому первостепенным ориентиром должен служить надежный экономический показатель. И, пожалуй, самым правильным будет идти от общего к частному. То есть, необходимо ориентироваться на макроэкономический показатель, который управляющий должен превзойти наряду с более рыночным – определенный нами как бенчмарк. Совокупным показателем роста всей экономики для любой страны принято считать ВВП. Поскольку рост рынков, рассматриваемых через призму индексов, выраженных в текущих ценах, то и для оценок роста экономики необходимо взять номинальный ВВП.

22

Номинальный ВВП России, млрд рублей (данные Федеральной службы государственной статистики)

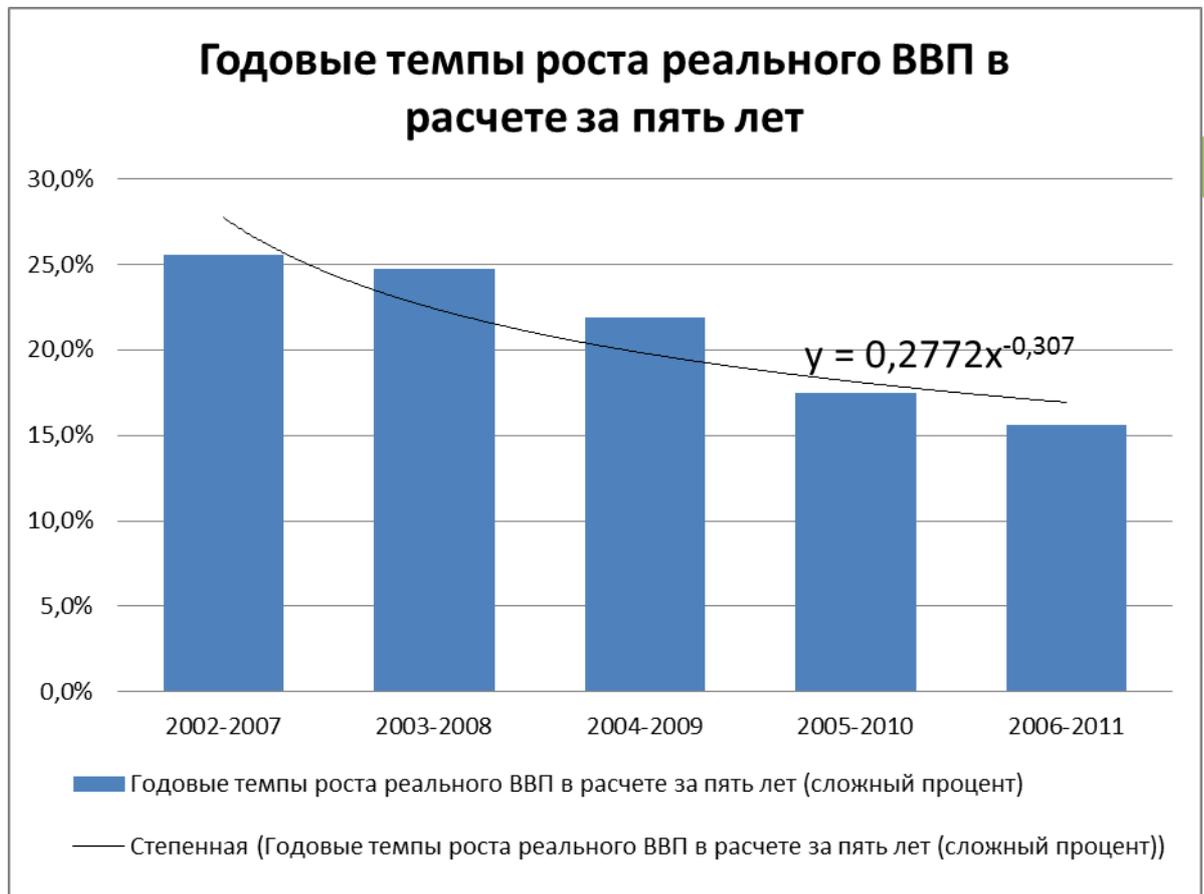
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
10830,5	13208,2	17027,2	21609,8	26917,2	33247,5	41276,8	38807,2	46321,8	55798,7

Используя нехитрую формулу сложных процентов мы рассчитываем годовые темпы роста ВВП по пятилетним промежуткам (Поскольку данные до 2002 года и после не сопоставимы, мы используем данные только после 2002 года).

Годовые темпы роста номинального ВВП России, в расчете за пять лет. Используется формула сложно процента.

2002-2007	2003-2008	2004-2009	2005-2010	2006-2011
25,5%	24,7%	21,9%	17,5%	15,6%

Годовые темпы роста ВВП России в номинальном выражении от периода к периоду падают, что является нормальным для любой стабильно-развивающейся экономики.



Прогнозными значениями годовых темпов роста номинального ВВП России на следующие пятилетние промежутки с учетом степенной аппроксимации, могут быть следующие значения.

**Прогнозные темпы роста номинального ВВП России, в расчете за пять лет.
Используется формула сложного процента.**

2007-2012	2008-2013	2009-2014	2010-2015	2011-2016
16%	15,3%	14,6%	14,1%	13,7%

В среднесрочных ожиданиях, доходность на ближайшие 5 лет может составлять 14 - 16% годовых и это будет связано с бурным ростом после второй волны кризиса.

Существует опасность, что искусственным путем могут затянуть кризис и превратить его в условное стагнирование. Тогда доходность может упасть до 10 - 13%. Проблема в том, что реально нельзя предсказать по какому пути пойдет история в самом ближайшем

будущем. От этого растет неопределенность, которая приводит к существенным колебаниям на всех рынках без исключения.

Важно рассмотреть влияние валютных курсов на потенциальную доходность, так как доверие к долларам и евро, обычно существенно выше и доходность, например в 5% по евро, может быть существенно лучше 17% в рублях. Однако мы Вас разочаруем - прогноз валютных курсов даже в среднесрочной перспективе дело бесполезное, как и прогнозы по стоимости нефти.

Напомним, что действующая монетарная система в развитых странах уже трещит по швам. Евросоюз и США всеми силами пытаются запустить маховик инфляции, чтобы обесценить свою валюту, но этого пока не происходит. Обесценение доллара и евро смогло бы частично списать огромные государственные долги, дать новый старт для развития своих экономик и завуалировать эффект обеднения населения по сравнению с вариантом дефолта.

Если Вы еще не решили инвестировать вместе с нами!

Вы все еще читаете? Вы уже подошли к моменту когда можно принять решение.

25

Но прежде, вспомните с чего начались наши пояснения к Приглашению – с ДОВЕРИЯ. Мы абсолютно уверены, что если Вы еще нам не стали доверять, то остальное уже не стоит Вашего и нашего времени.

Если доверие есть, мы уверены, что найдем общий язык. А объединение наших финансовых ресурсов способно принести пользу каждому и создаст необходимый плацдарм для крепкого и устойчивого финансового положения в будущем для всех партнеров.

Если Вы хотите ознакомиться с проектами документов, мы с готовностью вышлем их на вашу электронную почту. Вы можете задать нам любые вопросы, позвонив или написав на электронную почту. Мы с радостью на них ответим.

Еще раз благодарим Вас за проявленное внимание. В сущности оно важнее любых денег.

Контакты и реквизиты Инвестиционного партнерства ABTRUST

Коммандитное товарищество «АБ ТРАСТ и Компания»

ОГРН 1137746367714

ИНН 7715961887 КПП 771501001

ОКПО 17471092

Адрес местонахождения: 127273, г. Москва, Нововладыкинский проезд, д. 8, стр. 3

Тел.: +7 (495) 972-02-42

email: incoming@ab-trust.ru

р/с 40701810300000000552

в ВТБ 24 (ЗАО) г. Москва

БИК 044525716

к/с 30101810100000000716

Общество с ограниченной ответственностью «АБ ТРАСТ»

ОГРН 1137746171276

ИНН 7715954047 КПП 771501001

ОКПО 17224703

Адрес местонахождения: 127273, г. Москва, Нововладыкинский проезд, д.8, стр.3

тел.: +7 (495) 972-02-42

email: incoming@ab-trust.ru

р/с 407018103000000008473

в ВТБ 24 (ЗАО) г. Москва

БИК 044525716

к/с 30101810100000000716

Директор и управляющий партнер

Бачеров Алексей Викторович

тел.: +7 (495) 972-02-42; +7 (903) 963-55-51

email: avbacherov@ab-trust.ru

email: avbacherov@gmail.com