

Рабинович шутит: Советский Союз менял евреев на зерно, так он оказался в Америке

Бегущий от риска

Покинув СССР в конце 1980-х, Слава Рабинович стал успешным инвестиционным управляющим. Стиль его работы? Осторожность | Павел Миледин

ИЗ ОКНА 22-ГО ЭТАЖА БИЗНЕС-центра на Кутузовском проспекте как на ладони видна стройплощадка Москва-Сити. «Может быть, у нас будет там офис», — кивает на недостроенные зеркальные башни главный исполнительный директор управляющей компании Diamond Age Capital Advisors Слава Рабинович. Эта фирма управляет одноименным хедж-фондом объемом \$105 млн.

Башни, подсчитал Рабинович, растут со скоростью три этажа в месяц. Активы его фонда за то же время обычно прирастают на несколько процентов. В 2005-м, в первый неполный год своего существования, Diamond Age заработал для инвесторов 43,3%, в 2006-м — 53,7%. С начала этого года по конец июня фонд прибавил 11,1%, при этом что индекс РТС опустился на 1,3%. Сейчас Diamond Age — лучший (без

учета фондов с ежемесячной оценкой активов) среди работающих в России хедж-фондов по коэффициенту Шарпа (меньший риск на единицу доходности; подобные рейтинги доступны, например, подписчикам hedgefund.net).

«Минимизировать риски» Рабинович учился с юности. Слава родился в Ленинграде в семье альтиста Кировского театра и преподавательницы русского языка и литературы, выпускницы Ле-

нинградского государственного университета. Но поступить в ЛГУ, один из ведущих вузов СССР, с его фамилией было сложно, а в качестве альтернативы Рабиновичу светила служба в армии. Шел 1983 год — разгар войны в Афганистане. Служить Славе не хотелось, и он поступил в Ленинградский электротехнический институт связи. Закончив его в 1988 году, Рабинович засобирался в эмиграцию и осенью того же года получил разрешение на выезд из СССР. Его целью были США.

Покидал он страну, как говорит, с сотней долларов в кармане и двумя чемоданами. В них были бинокли, подзор-

Вначале Слава занимался аналитикой, потом ему доверили проведение сделок. Четыре года он был верным помощником Браудера. «Я понимал, что Билл не уйдет на пенсию и я всегда буду его правой рукой, но не больше», — вспоминает Рабинович. С такими мыслями он и покинул Hermitage Capital Management в 2000 году.

Он ненадолго задержался в «Ренессанс Капитале» — еще одной инвестиционной компании, созданной иностранцами, работал в MCM Capital Advisors, созданной при поддержке одного из основателей группы МДМ Андрея Мельниченко. Фонды были расформированы

Какова стратегия фонда? Рабинович обращает внимание на особенность российской экономики: добывающая промышленность, как Diamond Age сообщил своим инвесторам в мае, составляла в 2006 году 26,2% ВВП. При этом ее вклад в рост ВВП — всего лишь 2,8%, то есть почти в 10 раз меньше доли в ВВП. Иными словами, самые большие составляющие экономики и индекса РТС растут медленнее всего и часто бывают переоценены, а самые быстрорастущие сектора — строительство, недвижимость, финансы, транспортировка, производство товаров — почти не представлены на российском фондовом рынке.

Чтобы составить портфель из предприятий этих отраслей, фонд Diamond Age, кроме российских бумаг, покупает акции иностранных компаний, существенная доля бизнеса которых приходится на Россию и СНГ. Например, акции китайского автопроизводителя Great Wall Motor Co, успешно продающего на нашем рынке свои внедорожники. Ее акции в 2006 году выросли с 2,5 до 7,51 гонконгского доллара, более чем на 200%. Еще пример: Jinhui Shipping and Transportation — торгующаяся в Норвегии китайская компания, ее суда ходят под либерийским флагом, но она активно возит грузы из России. Эти бумаги выросли на 121% с момента покупки фондом восемь месяцев назад.

В целом активы фонда имеют отношение к 35 странам мира, в списке инвестиций — 130 позиций. «Так мы распределяем риски», — говорит Рабинович. Риски он привык оценивать и подбирая контрагентов — среди них практически нет людей, которых он знает меньше семи лет. Максимальная доля инвестиций фонда в акции одного эмитента — 5%, следующая по величине — 3,5%. Около 10% активов приходится на «короткие позиции» (в основном акции некоторых нефтяных компаний и валютные деривативы).

Каковы результаты тщательной диверсификации? Успех управляющего лучше оценивать на падающем рынке. В течение шести недель в мае — июне 2006 года индекс РТС упал на 24,7%, а фонд Diamond Age потерял 12,4% — это один из лучших результатов работы российского хедж-фонда (лучший показатель у Trust Hedge Fund инвестбанка «Траст» — минус 7,8%). Что ж, осторожный и стремящийся не зависеть от обстоятельств Слава Рабинович применил свой стиль и в этом проекте. **F**

В портфеле Diamond Age акции компаний из 35 стран мира

ные трубы, фотоаппараты, советские значки — все на продажу. По пути в Америку оказавшись в Италии, Рабинович подрабатывал сборщиком фруктов на ферме, а по воскресеньям продавал советские товары на блошином рынке в Риме. Когда спустя несколько месяцев он получил статус беженца и разрешение на въезд в США, его состояние выросло до нескольких тысяч долларов.

В Америке Рабиновичу помогластроиться еврейская молодежная ассоциация (Young Men's Hebrew Association, YMHA). Он работал в ее Нью-Йоркском центре на Манхэттене, позже торговал электроникой и мобильными телефонами. В 1994 году, взяв кредит в \$100 000, отправился получать степень MBA в школу бизнеса Нью-Йоркского университета. Год спустя он получил американское гражданство и имя Слава в паспорте. Теперь гражданство у него двойное: в российском паспорте, который взамен отобранного при выезде из СССР ему вернули в 1995 году, осталось прежнее имя — Вячеслав.

В 1996 году, сразу после окончания бизнес-школы, Рабинович попал в создаваемую Биллом Браудером компанию Hermitage Capital Management, которая была ориентирована на вложения в российские акции. Помог управляющий директор Creditanstalt Investment Bank Юрий Лопатинский (сейчас владелец First Mercantile Capital Group), именно он показал Браудеру курсовую работу Славы по оценке акций российских компаний.

в 2003-м в связи с выходом Рабиновича из проекта. В 2004 году Рабинович задумался о создании независимой управляющей компании и фонда.

Так родилась Diamond Age Capital Advisors. Сначала под ее управлением было чуть более \$2 млн — деньги самого Рабиновича, его друзей и знакомых. Постепенно среди клиентов появились частные и институциональные инвесторы. Сегодня в Diamond Age Russia Fund более 80 инвесторов, среди которых, по словам Рабиновича, четыре участника российской «золотой сотни» и несколько представителей списка богатейших бизнесменов из американского Forbes.

Клиентская политика Diamond Age примерно такая же, как у многочисленных конкурентов — хедж-фондов, работающих с российскими активами, например Red Star Double Alpha (управляющая компания Red Star) или Russian Prosperity Fund (Prosperity Capital Management). Стать инвестором Diamond Age можно с суммой не менее \$100 000, которые надо перечислить администратору фонда на Каймановых островах — банку CIBC (Canadian Imperial Bank of Commerce). Войти в число пайщиков можно каждую пятницу, выйти — раз в месяц. Если деньги будут перечислены из России, потребуется объяснить их происхождение, а если, например, из Швейцарии, то нет. Комиссионные за управление — 2% от объема инвестиций и 20% от дохода выше LIBOR + 0,5%.