

В число наиболее котируемых акций пермских компаний аналитики включают головную компанию группы «Мотовилихинские заводы» — одноименное ОАО. 11 августа 2008 года в РТС компания стоила \$189 млн, ее капитализация в кризис упала на 68,8% (дно — 24 октября 2008 года), сейчас компания стоит \$119 млн (60% от докризисного уровня). Капитализация «Мотовилихинских заводов» на ММВБ на начало марта — 3,6 млрд руб. Аналитики говорят, что акции «Мотовилихи» интересны инвесторам. «У бумаг „Мотовилихинских заводов“ есть внутренний потенциал — скорее всего, предприятие когда-нибудь войдет в крупный машиностроительный холдинг», — полагает Виктор Тунев из ИК «Ермак».

Но в большинстве своем металлургические и машиностроительные предприятия Прикамья — неликвидны, говорят аналитики, рынок в них не верит, и оценить рыночную капитализацию таких активов сложно. Так, в РТС торгуются акции Чусовского металлургического завода (ЧМЗ, контролируется «Объединенной металлургической компанией») и Соликамского магниевого завода (СМЗ, входит в «Минерал групп»). Капитализация ЧМЗ в РТС в начале кризиса составляла \$307 млн, но компания не смогла отыграть и 30% своей стоимости (на начало марта этого года в РТС — \$97 млн). Акции СМЗ практически не торгуются на бирже — капитализация крупного металлургического предприятия региона застыла в РТС на уровне \$17 млн. Виктор Тунев отмечает, что неликвидность пермской металлургии вызвана наличием у метзаводов одного крупного собственника и низкого уровня free-float: «А если нет ликвидности — инвестор сюда не идет».

Самым подорожавшим в кризис пермским активом оказалось ОАО «Пермские моторы» (ПМ), некогда головное предприятие одноименного холдинга. После реструктуризации в 1997 году ПМ перестали представлять из себя крупное промышленное предприятие: все производства были сконцентрированы в новых АО. Прежде всего, в ОАО «Пермский моторный завод», которое также является крупнейшим владельцем ПМ (37% акций). Кроме того, в 2003–2004 годах с баланса ПМ были выведены наиболее крупные активы. В данный момент ПМ — это предприятие с численностью до 100 человек, которое занимается управлением недвижимостью бывшего холдинга. До кризиса акции ПМ (всего уставный капитал «Пермских моторов» составляет 395 815 050 штук акций номиналом 1,5 руб.) торговались в РТС, но летом бумаги общества вышли на фондовую биржу ММВБ. Сами торги бумагами «Пермских моторов» на ММВБ начались в конце осени 2008 года и шли довольно активно. Средневзвешенная цена за акцию «Пермских моторов» на бирже в ноябре 2008 составила 8 копеек, в дальнейшем она поднялась почти в два раза — до 15 копеек. В 2009 году грандиозный рост бумаг ПМ продолжился — в июле бумага эмитента стоила 2 руб. 40 копеек, сейчас — 1,5 руб. За кризисный 2009 год капитализация ПМ выросла на 897%. Капитализация «Пермских моторов» на начало марта 2010 года, чья выручка за девять месяцев 2009 года едва превысила 100 млн руб., оценивается на ММВБ почти в 600 млн руб.

(Окончание на стр. 12)



Инвесткомпании выходят в сеть

Одним из первооткрывателей регионального фондового рынка 15 лет назад стала Пермская фондовая компания. Она же задала высокие стандарты работы, основанные на принципах доверия, открытости и профессионализма. О том, как изменился сам фондовый рынок и какие задачи сегодня решают клиенты, рассказывает генеральный директор ООО «Пермская фондовая компания» СЕРГЕЙ ТОКАРЕВ.

— Фондовый рынок первым почувствовал наступление кризиса и первым же начал выходить из него. Какие признаки восстановления вы уже видите, или говорить об этом еще рано?

— Кризис не закончился, я в этом не сомневаюсь. Если на фондовом рынке его завершающая стадия, то, например, в промышленности он в самом разгаре. Пока мы движемся по «горизонтальной кривой», а я думаю, эта ситуация продлится еще два-три года. На фондовом рынке обороты стали восстанавливаться, но докризисного уровня мы еще не достигли — как по стоимости ценных бумаг, так и по оборотам, которые показываем на бирже. Средняя составляющая роста, конечно, существует. Если в прошлом году индекс ММВБ показал рост 121%, то в этом году мы ожидаем еще около 30%.

— Кризис существенно скорректировал возможности и амбиции участников фондового рынка. Какие услуги вам пришлось отложить «на потом», а о каких, напротив, вспомнить?

— За прошедший год существенно снизился интерес к паевым инвестиционным фондам (ПИФ). Активы в ПИФах упали в кризис сильнее всего, поскольку паевые фонды как консервативный инструмент имеют ряд требований по составу активов, и эти требования не позволили выйти из активов безболезненно. Из-за этого почти все клиенты ПИФов потеряли достаточно много за период кризиса. Если сравнивать с началом 2009 года, активы подросли, но не восстановились до тех докризисных уровней, с которых упали. По моим подсчетам, еще необходим рост в диапазоне 20–30%. Попало «в немилость» и доверительное управление, из-за того, что многие компании, управляющие активами частных вкладчиков и юридических лиц, попадали на margin call и не смогли выйти из таких активов из-за длительной процедуры принятия решений. Росло недоверие к рынку. В настоящее время мы отмечаем незначительный поток клиентов. Люди больше не несут деньги в доверительное управление, потому что у них нет свободных средств, и они больше не доверяют рынку.

В то же время где-то с конца первого полугодия 2009 года увеличилось число клиентов, которые приносили свои накопления в брокерское обслуживание. Думаю, эти люди просто пытались спекулировать на растущем рынке, быстро заработать деньги. Была и определенная миграция из других брокерских компаний, которые чувствовали себя не очень хорошо. В кризис рынок упал более чем в три раза, поэтому при тех же самых клиентах сумма активов в брокерском обслуживании у компаний сократилась очень сильно. К осени 2009 года доходы брокерских компаний достигли докризисного уровня. Сейчас существует поток клиентов постоянный, но совокупные активы клиентов еще не восстановились, несмотря на то, что часть клиентов неплохо заработала на кризисе.

Количество брокерских счетов в нашей компании за 2009 год выросло на 30%. Думаю, остальные участники рынка показали похожие результаты.

— В связи с этим планируете ли вы снизить тарифы на брокерское обслуживание?

— С 1 февраля этого года мы снизили тарифы на услуги брокерского обслуживания примерно на 20%. Мы не столько преследовали цель резко понизить стоимость услуг для клиентов, сколько упорядочить и сделать более понятными сами тарифные планы. Сделали некоторое послабление для клиентов с большими активами, а для клиентов, часто работающих на бирже, немного снизили тарифы. Часто клиенты открывают счета сразу в нескольких компаниях и работают со всеми сразу. Я не вижу существенных различий по тарифным планам в разных компаниях.

— Почти все присутствующие в регионе московские представительства и пермские компании в 2009 году предложили услугу финансового консультирования. С чем это связано?

— Действительно, произошел сильный отток клиентов из доверительного управления, но увеличилось количество клиентов, которые интересуются фондовым рынком и пытаются получить консультации. Причина в том, что рынок в 2008 и 2009 годах был очень неспокойный, волатильный, то есть его колебания были очень существенными, а их причиной мог быть фактически любой фактор. На таком рынке неспециалисту сориентироваться очень сложно. Несколько раз клиенты попадали в ситуацию не понятную для них, принимали неверные решения, а потом начинали искать совета, искать того, кто бы мог дать внятное объяснение происходящему.

Суть услуги такова: с клиентом заключается договор, и в режиме торгов по итогам торговой сессии ему предлагаются варианты действий, и он выбирает, как именно стоит поступить. За него не совершаются операции, как в доверительном управлении, ему лишь рекомендуют сделать тот или иной шаг. Строго говоря, сама услуга появилась давно, но поскольку рынок в целом был более спокойным и понятным в прошлые годы, клиенты не спешили пользоваться ею, поскольку им было понятно, что можно делать на рынке и как зарабатывать деньги. Сегодня даже клиенты с большим стажем охотно пользуются услугами финансовых консультантов. Тарифы на услугу финансового консультирования у разных компаний разные, поскольку сама тарифная политика подразумевает различное качество финансового консультирования. Тем не менее, судить по тарифным планам, что имеется в виду под «финансовым консультированием» и в каком виде клиент получает эти консультации, трудно. Например, у нас обслуживание более дешевое по сравнению со многими компаниями, и небольшой порог по размеру капитала — 300 тыс. руб.

Сюда же следует отнести и повышенный интерес к обучающим семинарам, которые мы сейчас проводим не только в Перми, но и в Березниках и Соликамске. Причем Пермская фондовая компания проводит как просветительские семинары, так и более специализированные, например, с углубленным курсом технического анализа.

— В этом году исполняется 15 лет с тех пор, как Пермская фондовая компания работает на пермском рынке. Каковы планы на будущее?

— Вроде бы, что такое 15 лет по сравнению с западными компаниями, которые работают десятилетиями. Но, тем не менее, нам удалось многое сделать за это время. Мы пережили два кризиса. Собственно говоря, многих компаний, которые работали в 1994–1995 годах, уже и нет. А Пермская фондовая компания продолжает работать, не снижая оборотов. Может быть, потому что мы входим в Пермскую финансово-производственную группу, которая существует в Перми еще раньше и является нашей опорой.

Мы являемся региональной компанией, и в этом есть определенные сложности. В Москве или Санкт-Петербурге работать на фондовом рынке проще, легче и дешевле по затратам, и рынок там гораздо насыщеннее. Мы же для того, чтобы работать с биржей, выйти в режим торгов и предоставлять такие услуги клиентам в Перми, в 2000–2002 году «кубили» много денег и сил. Самый простой способ был — уехать в Москву, открыть офис и там предоставлять услуги. Сейчас есть Интернет, и он предоставляет совершенно иные возможности.

Прошло 15 лет, и все изменилось до неузнаваемости. Сегодня Интернет — это тот сегмент, в котором многие инвестиционные компании видят перспективу для развития. Уже много лет компании работают в торговых системах через Интернет. А теперь благодаря новым технологиям, которые внедряют компании, личное присутствие клиента в офисе и вовсе не требуется. Такие услуги первыми стали развивать компании, которым было необходимо координировать работу филиалов в разных городах. Позже всем стало понятно, что за этим — будущее.

Например, вам нужно перевести деньги с вашего счета на счет компании, посмотреть состояние собственного счета в компании и узнать, какие операции там проходили в текущем режиме. Причем эта же система позволяет оформлять поручения на переводы денежных средств со счета инвестиционной компании на другие счета, в текущем режиме переводить ценные бумаги с одной торговой площадки на другую, для чего раньше человек должен был в обязательном порядке приходить в компанию. Сейчас клиенту необходимо прийти в компанию лишь один раз, для того чтобы открыть счет. Все остальное общение может происходить через сеть.

В том числе и наша компания движется в этом направлении. В 2010 году мы планируем запустить систему электронного обслуживания клиентов, электронный документооборот, онлайн подачу поручений, перевод денежных средств, анализ состояния собственного счета. Уже имеющиеся наработки будут в ближайшее время появляться в виде новых предложений.



г. Пермь, ул. Орджоникидзе, 15
(342) 210-59-89, 210-30-05
www.pfc.ru

Лицензия ФСФР РФ профессионального участника рынка ЦБ на осуществление брокерской деятельности № 159-05766-100000 от 10.12.2001