



В быстром темпе

ОЛЕГ ЖЕЛЕЗКО придумывал сложные продукты для клиентов «Ренессанс Капитала», теперь они стали клиентами его собственной компании
Павел Миледин

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР Da Vinci Capital Management Олег Железко любит динамичные виды спорта, например мини-футбол и сквош: «Когда играешь в большой теннис, можно заснуть». Железко заказывает вторую чашку кофе. Скорость чувствуется во всем: не прерывая рассуждений о том, как заработать, продав опцион пут на акции «Норильского никеля», Железко отвечает на электронные письма, набирая текст на своем BlackBerry.

До того как в середине 2007 года стать генеральным директором и управляющим партнером Da Vinci Capital Management, Железко возглавлял управление структурированных продуктов в «Ренессанс Капитале». Фонды Pre-IPO Fund (инвестирует в компании перед IPO) и RenFin Fund (кладывает в банки и финансовые компании), Ren Shares Utilities Fund (в предприятия электроэнергетики), структурные продукты, торговля деривативами — это далеко не весь список того, что сделали Железко с коллегами с 2004-го по 2007 год в «Ренессанс Капитале».

Партнерами Железко в новой компании стали его подчиненные по «Ренессансу» и группа BSG израильского бизнесмена Бенни Штейнмеца (с состоянием \$1,7 млрд занимает шестое место среди богатейших израильтян по версии Forbes). Сейчас Da Vinci формирует фонд прямых инвестиций на \$300 млн и собирается запустить два хедж-фонда на сумму \$150 млн каждый. Основу портфеля составят деньги Штейнмеца, но к этим фондам можно будет присоединиться. Минимальный объем инвестиций — \$500 000. Плата за управление — 2% от стоимости активов, плата за успех — 20% от суммы, превышающей доход в 8% годовых.

Олег Железко родился и окончил школу в Актюбинске. Его отец занимался палеонтологией — изучал строение зубов меловых и палеогеновых акул. Сын в 1986 году поступил на факультет кибернетики Московского химико-технологического института. По программе обмена ездил учиться математике, экономике и программированию в американский Колледж Дикинсона. Окончив институт в 1992 году, он вновь засобирался в Америку — продолжать химическое образование в Texas A&M University.

Но тут подвернулась консалтинговая компания Andersen Consulting (сегодня — Accenture), которая открыла

офис в России и проводила в Москве набор сотрудников. Железко, свободно говоривший по-английски, был зачислен в штат и с 1992-го по 1996 год работал консультантом в Лондоне, а затем в Москве. Потом была работа в McKinsey — в Чехии и России. В 1998 году он стал вице-президентом Credit Swiss First Boston (CSFB) по Центральной и Восточной Европе. В этом инвестбанке он проработал дольше всего — шесть лет, пережив российский кризис и крах высокотехнологичных компаний.

В 2004 году одним из проектов Железко был фонд прямых инвестиций CSFB, а глава и владеец «Ренессанс Капитала» Стивен Дженнингс оказался

«МЫ РЕШИЛИ, ЧТО ПОРА ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ ДЛЯ СЕБЯ»

в числе тех бизнесменов, к которым Железко обратился с предложением инвестировать в этот фонд. Но получил встречное предложение — поработать в «Ренессанс Капитале».

Одним из клиентов компании Дженнингса был фонд Obligest, принадлежащий BSG Group Бенни Штейнмеца. «Ренессанс» оказывал фонду брокерские услуги, Obligest вкладывал деньги в фонды под управлением компании. Железко рассказывает, что его команда консультировала управляющих фондом и давала рекомендации по инвестициям. Как указано в презентации Da Vinci, Obligest Fund объемом \$240 млн вырос на 750% за пять лет.

В результате деньги из Obligest Fund составили основу средств под управлением компании Da Vinci. Железко весьма лаконично объясняет причины своего ухода из «Ренессанса»: «Мы решили, что пора зарабатывать деньги для себя». Для создания компании ему нужен был крупный партнер, поэтому он изложил свою идею BSG Group, которая стала владельцем 50% Da Vinci. У Железко еще три партнера — Стивен Филипп, Наталья Иванова и Глеб Яковлев. Иванова и Яковлев работали с Железко в «Ренессансе».

Топ-менеджеры инвестбанков часто уходят в свой бизнес. До Железко собственные проекты запустили, например, экс-директор управления инвестбанковских услуг «Атона» Альберт Гавриков (компания AG Capital), бывший руководитель аналитического отдела «Тройки Диалог»

Джеймс Фенкнер (фонд Red Star Double Alpha), бывший руководитель инвестиционного блока МДМ-банка Алексей Панферов (фонд Volga River One Capital Partners). Панферов говорит, что этот бизнес требует нестандартных решений, специальных знаний, а команда инвестиционного управления по сути является самостоятельной компанией, работающей под маркой своего работодателя. Почему бы не сменить вывеску?

Фонд прямых инвестиций CIS Private Sector Growth Fund под управлением Da Vinci в начале декабря был близок к подписанию нескольких сделок на \$100 млн. По словам Железко, в числе объектов вложений угледобы-

вающая компания, два небольших банка, сеть магазинов, медиакомпания и еще несколько предприятий. «Мы анализируем сейчас потенциальные сделки на \$1 млрд», — говорит Железко. Всего в портфель планируется включить 13–16 компаний с размером вложений \$10–45 млн (пакеты от 5% до 49%). Фонд, созданный на четыре года, собирается разместить свои акции на площадке SFM Лондонской фондовой биржи (эта площадка предназначена для торговли акциями фондов для профессиональных инвесторов) в середине января.

Кроме этого, в ближайшее время будет запущено еще два хедж-фонда: CIS Enhanced Income Fund — в середине 2008 года, а CIS Special Opportunities Fund — сейчас. Последний фонд реализует сразу несколько стратегий. Планируется использовать арбитраж, например между локальными акциями и ADR, между обыкновенными и привилегированными акциями, а также опционные стратегии.

Вот одна из идей Железко. Он считает, что акции российских нефтяных компаний недооценены по отношению к ценам на нефть и индексу развивающихся рынков. «Думаем купить опцион колл на корзину нефтяных бумаг и продать опционы колл на индекс emerging markets и на ETF, который отражает цены на нефть», — рассказывает он. По словам Железко, сделка рискованная, но при реализации сценария она сулит большие прибыли. **F**