Три года назад экс-глава инвестбанковского департамента «КИТ Финанса» возглавил инвестиционный бизнес БАЛТИНВЕСТБАНКА и начал формировать команду, сделав заявку на то, что новый игрок на рынке намерен войти в число активных участников сделок по первичному размещению облигаций и проведению операций на вторичном рынке. О том, к чему привела эта «авантюра», на чем планирует сосредоточиться инвестподразделение банка в этом году, какова средняя температура по рынку облигаций, а также о том, почему стоит инвестировать в раритетные автомобили в интервью Cbonds Review рассказал заместитель председателя правления БАЛТИНВЕСТБАНКА Евгений Литвин.

Что-то героическое В ЭТОМ ЕСТЬ

Евгений ЛИТВИН,
заместитель председателя правления, БАЛТИНВЕСТБАНК

— До перехода в БАЛТИНВЕСТБАНК вы три года проработали директором инвестиционно-банковскогодепартамента банка «КИТ Финанса». Что вас заставило уйти с насиженного места в небольшой банк, в котором и инвестблока-то по сути не было? Уже тогда были предвестники того, что у КИТа вскоре могут начаться большие проблемы?

— Безусловно, определенные предпосылки к тому, что возможен некий негативный сценарий развития событий, были уже тогда. Но в тот момент, конечно, ни у кого не возникало ощущения, что трудности будут настолько серьезными и примут глобальный характер. Я ушел из КИТа летом 2007 года. Почему? Скажу честно, причины были абсолютно не материального характера. Я проработал в КИТе с 2000 года, практически с самого основания банка. Фактически с нуля была построена серьезная бизнес-империя. Этот процесс был для меня очень интересным и творческим. Но начиная с определенного периода времени все пошло по накатанной. Инвестиционный бизнес был уже построен, осталось только обкатывать голые технологии. С другой стороны, холдинг «КИТ Финанс» очень сильно разросся. В какой-то момент я понял, что большую часть моего времени стали занимать не собственно бизнес-процессы, а какая-то административная рутина, процедуры согласования и стыковок с различными подразделениями. Кроме того, с 2004–2005 гг. в «КИТ Финансе» начался процесс перевода руководства в Москву. Это тоже стало одной из причин, по которой я решил уйти. Оставаясь в Питере, нормально вести бизнес-деятельность, связанную с банком, становилось все более и более затруднительно. Необходимо было переезжать в Москву либо принимать какие-то другие решения.

— Вы закоренелый петербуржец?

— Собственно говоря, да. У меня никогда не было большого желания уехать в Москву. Питер и Москва — совершенно разные города по характеру, стилю, даже по подходам к бизнесу. Не могу сказать, что это совсем уж принципиальная позиция. Все равно рано или поздно от Москвы никуда не уйти. Но в тот момент хотелось попробовать остаться в Питере. Хотя были разные варианты, в том числе и не связанные с финансовым рынком — например, по части госслужбы.

— Чиновником себя не видите?

— Почему же? Как раз наоборот. Поэтому и предложения различные появляются. Мне было бы интересно попро-

ДОСЬЕ

Евгений Литвин родился 10 апреля 1975 года в Ленинграде. В 1997 году окончил с отличием Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, факультет экономической теории и политики.

Работу в банковской сфере начал в 1999 году ведущим специалистом фронт-офиса казначейства в банке «Пальмира». В 1998–2002 являлся генеральным директором консалтинговой компании ООО «ПР. Консалтинг», в 2001–2003 занимал пост заместителя генерального директора брокерской компании ООО «Вэб-инвест.ру», с 2003 по 2004 год — генеральный директор ООО «Инвестиционная компания «БАЛТОНЭКСИМ Финанс», с 2003 по 2007 год — вице-президент, директор инвестиционно-банковского департамента банка «КИТ Финанс».

С февраля 2008 года по настоящее время Евгений Литвин работает в БАЛТИНВЕСТБАНКЕ. С февраля по июнь 2008 года занимал пост вице-президента банка.

бовать себя на этом поприще. Хотя знакомые усиленно отговаривают.

Тогда, встав перед выбором, я решил поступить просто — взять небольшой тайм-аут. Работа в КИТе проходила в достаточно напряженном режиме, была связана с большим количеством командировок по всей стране. Поэтому хотелось просто сделать паузу, оглядеться по сторонам. В итоге, спустя какое-то время, рассмотрев ряд предложений, я выбрал БАЛТИНВЕСТБАНК. Я понимал, что предстоит начать все с нуля. Гораздо проще было бы прийти в какую-то мощную структуру, где есть сильный бренд, где есть большие, чаще всего государственные ресурсы за спиной, сформированная команда. Но я уже объяснял причины, по которым уходил из КИТа — я понимал, что там столкнусь с отработанными технологиями и буду просто винтиком в большой машине. Мне интересно было попробовать создать самому что-то новое. Хотя сейчас, оглядываясь назад, не могу не признать, что в какой-то степени это было авантюрой.

Конечно, в БАЛТИНВЕСТБАНКЕ было свое казначейство, которое совершало собственные операции на рынке ценных бумаг, но инвестбизнесом как таковым банк никогда не занимался. Кроме того, было понятно, что он значительно уступает большинству конкурентов по размерам активов, известности бренда, присутствию на региональных рынках. Но это-то меня и привлекло. Захотелось понять, на что я способен сам, а не под эгидой красивой визитки с названием госбанка, которая позволяет открывать ногой двери в любые самые важные кабинеты.

Так появилась наша небольшая команда. Собственно, она таковой и остается в настоящее время. Частично это люди, работавшие со мной в «КИТ Финансе», частично — мои коллеги, с которыми я сталкивался, работая над совместными проектами. Я очень благодарен руководству банка за то, что они мне предоставили достаточно широкие полномочия и возможности в части формирования команды и построения собственно инвестбанковского бизнеса. Поначалу мы готовы были заниматься буквально всем, просто потому, что не было четкого понимания, что у нас получится, в каких масштабах, сможем ли мы закрепиться на рынке.

— Ставка была изначально сделана на рынок субфедеральных и муниципальных бондов?

— Мы планировали с этого начать.

> МНЕ ИНТЕРЕСНО БЫЛО ПОПРОБОВАТЬ СОЗДАТЬ САМОМУ ЧТО-ТО НОВОЕ. ХОТЯ СЕЙЧАС, ОГЛЯДЫВАЯСЬ НАЗАД, НЕ МОГУ НЕ ПРИЗНАТЬ, ЧТО В КАКОЙ-ТО СТЕПЕНИ ЭТО БЫЛО АВАНТЮРОЙ

Так получилось, что большая часть моего времени и, соответственно, сделок в «КИТ Финансе» приходилась именно на работу с регионами, муниципальными образованиями. Когда мы пришли в БАЛТИНВЕСТБАНК, нужно было как-то стартовать, причем достаточно быстро. Расчет был сделан на то, что старые связи и опыт, которые у нас были, позволят начать со сделок на рынке субфедов и закрепиться на рынке инвестиционно-банковских услуг, чтобы потом развиваться дальше. Мы не стремились ограничить область деятельности каким-то одним узким направлением. Более того, первое время готовы были браться за все, что приносит деньги. Знаете, как делают небольшие консалтинговые компании: написать бизнес-план, вымыть окна и вскопать огород.

— И сколько же огородов вы вскопали?

— *(смеется)* До огородов, слава Богу, не дошло, и, я думаю, уже не дойдет.

— Каковы ваши текущие ощущения от рынка рублевых облигаций? Не кажется ли вам, что он уже несколько перегрет?

— Есть определенные опасения по поводу того, что мы слишком быстро выросли после кризиса. Возможно, скоро наступит своего рода отрезвление. Потому что как бы ни пытались наши власти снизить ставки, все равно у нас не будет такой ситуации, которая еще недавно складывалась на Западе, где они достигали рекордно низких 1–2%. Уже сейчас ситуация такова, что ставки на рублевом рынке стали ниже, чем они были до кризиса. Но это скорее некий психологический фактор, который влияет на участников рынка. Поэтому я соглашусь с тем, что рынок несколько перегрет. Это значит, что в ближайшее время мы увидим какой-то откат. Надеюсь, он не будет слишком сильным, но определенное повышение ставок произойдет. В то же время тот внушительный объем ликвидности, который присутствует в нашей финансовой системе, выступает в качестве подушки и не дает ставкам сильно вырасти. Кроме того, на рынке существует дефицит качественных заемщиков. Денег много, а количество направлений инвестиций ограничено. К тому же, после кризиса практически во всех банках была пересмотрена система риск-менеджмента. Поэтому мы до сих пор не видим на рынке представителей третьего эшелона. Это касается как облигационных займов, так и кредитов. Думаю, что в краткосрочной перспективе денежная подушка продолжит поддерживать спрос на облигации, слишком сильной коррекции не произойдет.

> РАСЧЕТ БЫЛ СДЕЛАН НА ТО, ЧТО СТАРЫЕ СВЯЗИ И ОПЫТ, КОТОРЫЕ У НАС БЫЛИ, ПОЗВОЛЯТ НАЧАТЬ СО СДЕЛОК НА РЫНКЕ СУБФЕДОВ И ЗАКРЕПИТЬСЯ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИХ УСЛУГ, ЧТОБЫ ПОТОМ РАЗВИВАТЬСЯ ДАЛЬШЕ

— И все же с начала года мы уже видели ряд размещений в третьем эшелоне, причем довольно успешных, их количество растет. Разве это не сигнал того, что все вернулось на круги своя, и очень скоро мы снова рискуем прийти к тому, с чего начинали до кризиса?

— Безусловно, аппетит к риску возвращается. Но я бы не сказал, что это массовое явление. В большей степени оно касается скорее государственных банков, которые заставляют увеличивать портфель. Поэтому иногда приходится и в третий эшелон заходить, для того чтобы выполнить поставленные планы.

Отдельные компании третьего эшелона будут возвращаться на рынок, просто это не будет происходить в массовом порядке, как раньше. И сами заемщики станут по-другому представлять себя инвесторам. Структура выпусков будет четкой и понятной: мы избавимся от всевозможных SPV или каких-то многоуровневых компаний, которые объединяются в многочисленные холдинги. Это схемы, которые через современную структуру риск-менеджмента вряд ли смогут пройти. Соответственно, и эмитенты, и организаторы будут более ответственно подходить к организации всевозможных презентационных материалов, бизнес-планов. Если раньше их рисовали левой рукой, гораздо больше интереса вызывали различные сопутствующие моменты, такие как размер комиссии за участие, например, квота в рейтинге и так далее, то сейчас оценке риска будет уделяться самое пристальное внимание.

— Насколько изменилось отношение к риску на рынке субфедеральных и муниципальных заимствований?

— Российские регионы и муниципальные образования как были, так и остаются одними из самых надежных заемщиков. Это тоже одно из объяснений того, почему в условиях кризиса мы уделяем работе с данными эмитентами большую часть нашего времени. Федеральная власть, выстроив вертикаль, при всех ее недостатках, тем не менее, во многом переложила на свои плечи обеспечение надежности заимствований субъектов РФ и муниципалитетов. Поэтому у участников рынка есть понимание, что дефолта субъекта федерации или муниципального образования федеральные власти не допустят. При всех проблемах, которые сейчас испытывают региональные бюджеты, субъекты РФ остаются самыми надежными заемщиками по сравнению с корпоративными эмитентами второго-третьего эшелона. Тот факт, что ни одного прямого дефолта по субфедеральным и муниципальным бумагам не было, подтверждает это.

— Даже история с Московской областью не охладила интерес инвесторов к этому рынку?

— История с Московской областью изменила отношение к бумагам, имеющим сложную структуру, в том числе связанным с субъектами РФ. Если разбираться в этой истории, то станет ясно, что схема, по которой выпускались облигации, связанные с Мособластью, была изначально с юридической точки зрения не совсем безупречной. Насколько я знаю, там отсутствовали прямые гарантии, а речь шла о каких-то комфортных письмах, офертах и так далее. Фактически деньги давали под честное слово прежнего руководства финансового органа Московской области, которое пообещало: «Мы примем участие, поддержим и погасим». Это все-таки не прямое обязательство субъекта. Да, сейчас гораздо сложнее становится такого рода бумаги выпускать. Для нас это тоже минус, так как у БАЛТИНВЕСТБАНКА есть ряд проектов, связанных именно с выпуском облигаций под гарантию бюджета. Мы понимаем, что в связи с неприятностями в той же Московской области и в республики Хакасия сейчас к таким выпускам будут относиться более настороженно.

— О каких конкретно проектах идет речь?

— Я могу привести в пример проект, который мы уже завершили. БАЛТИНВЕСТБАНК организовывал выпуск Республиканского финансового агентства. Это государственная компания, которая находится в Якутии. Она выпустила бумаги под гарантии регионального бюджета.

— В рейтинге организаторов муниципальных выпусков по итогам 2009 года, публикуемом Cbonds, БАЛТИНВЕСТБАНК занимает четвертое место, уступая только одному частному инвестбанку — ИК «Тройка Диалог». Есть ли планы войти в тройку лидеров?

Когда мы только начали заниматься инвестбизнесом, было желание попасть в рейтинг, чтобы какое-то место за собой застолбить. Сейчас такой задачи уже не стоит. В корпоративном сегменте мы, очевидно, не можем конкурировать за место в верхней части рейтинга с крупными банками. Это объективная ситуация, поскольку рейтинг строится исходя из размещенных объемов. Что касается рынка организации субфедеральных выпусков, конечно, мы хотим быть среди лидеров. Но конкретных задач — занять определенное место — перед собой уже не ставим. Главное — обеспечить работу с тем кругом партнеров, клиентов, который у нас есть, заниматься его расширением, естественно, получать доход. Рейтинг — на втором плане.

Сегодня можно назвать порядка 10–12 имен банков и инвесткомпаний, которые принимают участие в субфедеральных размещениях. Конкуренция очень большая, работать становится сложнее. Соответственно, возрастает роль индивидуальной работы с клиентами.

ПРИ ВСЕХ ПРОБЛЕМАХ, КОТОРЫЕ СЕЙЧАС ИСПЫТЫВАЮТ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ, СУБЪЕКТЫ РФ ОСТАЮТСЯ САМЫМИ НАДЕЖНЫМИ ЗАЕМЩИКАМИ ПО СРАВНЕНИЮ С КОРПОРАТИВНЫМИ ЭМИТЕНТАМИ ВТОРОГО-ТРЕТЬЕГО ЭШЕЛОНА

— Доходы организаторов в этом сегменте падают?

— Мы ожидаем, что при сохранении растущего тренда на рынке доходы останутся на уровне прошлого года.

— С какими объективными проблемами сталкиваются банки-организаторы, работающие на рынке субфедерального долга?

— Главная проблема — законодательство, которое регулирует порядок выбора генагента по размещению займа. Система аукционов, в ходе которых можно было видеть нулевые и даже отрицательные величины комиссионного вознаграждения, непрозрачная и никому не нравится — ни организаторам, ни эмитентам. Все участники этого процесса, в том числе региональные власти, банки, были поставлены в жесткие условия, когда единственным критерием отбора участников являлась цена. Наверное, это не очень правильно по отношению к финансовым услугам. Тот факт, что в конце марта были приняты изменения в постановление правительства, согласно которым теперь заказчика услуги по организации облигационных займов можно выбирать не только на аукционах, но и в ходе конкурсных торгов, — безусловно, шаг в правильном направлении. В этом случае, помимо цены, появляется такой критерий отбора участников, как качество услуги. Это позволит более объективно подходить к вопросу выбора организаторов и вывести из тени их доходы. Понятно, что инвестбанк — это коммерческая структура, которая должна получать деньги за выполняемую работу. Это совершенно нормальная ситуация, не стоит ее стесняться. Естественно, соглашаясь работать за нулевую комиссию, банк, являясь техническим андеррайтером и полностью контролируя процесс размещения, получает возможность заработать какие-то дополнительные очки, бонусы при размещении и вторичном обращении бумаг.

— Одним из слабых мест российского рынка субфедеральных и муниципальных облигаций всегда была его низкая ликвидность. Как с этим бороться?

— Не могу сказать, что это качество, которое присуще целому классу активов. Нужно рассматривать каждый заем в отдельности. Все зависит от конкретной ситуации, в которой размещается бумага, от организатора, от схемы размещения, соответственно, инвесторской базы. Если в выпуске есть крупные инвесторы — государственные и полугосударственные фонды и банки, которые закрывают достаточно большие лимиты, — то с точки зрения поведения на рынке они часто выступают как долгосрочные стратегические инвесторы. В этом есть свои плюсы и

МЫ ОЖИДАЕМ, ЧТО ПРИ СОХРАНЕНИИ РАСТУЩЕГО ТРЕНДА НА РЫНКЕ ДОХОДЫ ОСТАНУТСЯ НА УРОВНЕ ПРОШЛОГО ГОДА

минусы. Бывает, что какой-то выпуск субъектов или муниципалов, попав в такие руки, в дальнейшем ограничивает возможности организатора при всем его желании формировать ликвидный вторичный рынок. При этом теоретически ничего не мешает организатору сделать хороший ликвидный выпуск субъекта федерации.

— Есть ли интерес к субфедеральным бумагам со стороны иностранных инвесторов?

— Есть и иностранцы, многие из них работают через какие-то российские структуры, поэтому их долю достаточно тяжело идентифицировать. Что касается нас, то мы работаем в основном с российскими инвесторами, хватает спроса в России на эти бумаги. Конечно, сейчас интерес иностранных инвесторов будет увеличиваться в связи с тем, что наш рынок является развивающимся, растущим, рубль укрепляется. Поэтому объем иностранных инвестиций в российские бумаги будет только возрастать. С точки зрения иностранных инвесторов рынок субфедералов является весьма перспективным.

— Как оцениваете итоги работы инвестдепартамента в прошлом году? На чем ваша команда планирует сконцентрироваться в дальнейшем?

— Прошлый год для нас был достаточно удачным. Быстрое восстановление рынка после кризиса позволило удачно реализовать ряд проектов, причем не только по организации «первички», но и размещения бумаг в рынок после прохождения оферты, что было очень востребовано в прошлом году, а также связанных с предоставлением услуг маркет-мейкера как по акциям, так и по облигациям. В целом я доволен результатами. У нас достаточно большое количество реализованных проектов и клиентов, мы успешно конкурируем на этом

рынке с более сильными структурами, не обладая при этом финансовыми и административными ресурсами. Как говорил один из героев известного фильма «Тот самый Мюнхгаузен», «…не скажу, что это подвиг, но, безусловно, что-то героическое в этом есть».

В этом году есть планы расширить линейку услуг. Если до сих пор мы делали основной упор на организацию размещения корпоративных облигаций, бумаг субъектов РФ и муниципальных образований, то в текущем году к этому списку, возможно, прибавится IPO. Есть в планах организовывать сделки корпоративного финансирования. О каких-то конкретных проектах говорить сейчас рано. У нас есть круг постоянных клиентов, инвесторов, с которыми мы работаем. Главная задача — постоянно расширять его. Я одной из главных своих задач, помимо максимизации прибыли, вижу необходимость постоянного увеличения количества сделок и имен, чтобы мы не сидели на одном–двух проектах, как это иногда бывает. Мне интересно, чтобы база клиентов и партнеров была как можно более диверсифицирована. К этому и будем стремиться.

— А сил хватает?

— Пока да. Когда я только пришел в БАЛТИНВЕСТБАНК и начал создавать инвестбанковское подразделение, у меня было глубокое убеждение, что все проекты, которыми мы занимаемся, можно реализовывать, не создавая громоздкую структуру, как в других банках-конкурентах. Пока справляемся, но потихонечку приходится расширяться, так как объемы бизнеса растут. Но в любом случае у нас нет планов создавать инвестблок из 30–40 человек. У банка есть определенная ниша на рынке инвестбанковских услуг, масштабы эмитентов, с которыми мы можем работать. Естественно, размеры банка накладывают какие-то ограничения. Было бы смешно, если бы мы пытались размещать, например, облигации Росатома на 100 млрд руб.

У нас очень творческая команда, есть уже сложившиеся и отработанные подходы к организации бизнес-процесса. Мне, к примеру, никогда не нравились сотрудники, которые работают как роботы-спамеры, делая по восемь звонков в минуту, записывая это все в специальный журнальчик.

— Какой же подход вам близок?

— Я за креатив и индивидуальный подход во всем! Поскольку мы понимаем, что работаем в жесткой конкурентной среде, соответственно, не можем похвастаться большими ресурсами, чем у наших конкурентов, большей раскрученностью бренда. Доказывать клиентам, что мы знаем о финансовом рынке что-то такое, чего не знают наши конкуренты, тоже было бы, наверное, наивно с нашей стороны. Поэтому главная задача — сделать так, чтобы эмитентам было комфортно работать с нами именно как с людьми — с конкретной командой. Кроме того, немаловажную роль играет гибкость, оперативность принятия решений. Банк среднего размера в этом смысле имеет конкурентные преимущества перед крупным банком. И мы этими преимуществами тоже стараемся пользоваться.

> «СОГЛАШАЯСЬ РАБОТАТЬ ЗА НУЛЕВУЮ КОМИССИЮ, БАНК, ЯВЛЯЯСЬ ТЕХНИЧЕСКИМ АНДЕРРАЙТЕРОМ И ПОЛНОСТЬЮ КОНТРОЛИРУЯ ПРОЦЕСС РАЗМЕЩЕНИЯ, ПОЛУЧАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАРАБОТАТЬ КАКИЕ-ТО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОЧКИ, БОНУСЫ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ И ВТОРИЧНОМ ОБРАЩЕНИИ БУМАГ»

Я считаю, что мне в этом смысле вообще сильно повезло: в процессе работы приходилось общаться с большим количеством разных людей, многие менеджеры компаний, представители государственных структур, с которыми я сталкивался, оказывались очень интересными людьми чисто по-человечески. У нас часто завязываются даже дружеские отношения. Приезжаем друг к другу в гости, можем и в баньку вместе сходить (в хорошем смысле) *(улыбается)*, какую-то совместную культурную программу организовать. Тем более, многочисленные возможности северной столицы позволяют это сделать.

— Географического принципа при отборе клиентов у вас нет? Например, питерских эмитентов привечать в первую очередь?

— Я еще в «КИТ Финансе» привык работать с достаточно широкой географией. Поэтому сейчас у нас есть клиенты даже в таких городах, где у БАЛТИНВЕСТБАНКА отсутствует региональный офис. Наша деятельность для банка в целом имеет свои дополнительные плюсы в виде некоего продвижения бренда на новые рынки. Получается своего рода территориальная экспансия.

— Каков ваш глобальный взгляд на развитие экономической ситуации в России в 2010 году?

— В финансовой сфере у нас более или менее все благополучно, ставки снижаются, деньги становятся доступнее. Очевидно, что главная задача — восстановить производственные связи между компаниями, утерянные во время кризиса, и обеспечить компании заемными средствами. Пока банки предпочитают выжидать: сохраняются тревожные ожидания относительно того, что на рынке может случиться отскок. Несмотря на то что денег в системе много, объем кредитных ресурсов растет не теми темпами, которые хотели бы видеть наши федеральные власти. Они пытаются перезапустить кредитование с помощью снижения ставок и каких-то административных мер воздействия на банки с госучастием и финансовые институты, которые пользовались государственной помощью во время кризиса. Такие инструменты есть, и, наверное, они нужны. Я думаю, что по мере восстановления производства, когда сами заемщики будут готовы к большей информационной открытости, смогут предоставлять в обеспечение качественные залоги, ситуация с кредитованием постепенно выправится, его объемы вырастут.

— Какова ситуация с просрочкой по кредитам в БАЛТИНВЕСТБАНКЕ?

— Мы, как и большинство банков среднего размера, оказались наиболее устойчивыми во время кризиса.

У нас не было каких-то крупных кредитов олигархическим структурам, которые становились проблемными. С другой стороны, банк не был обременен большим объемом кредитов, связанных с нашими акционерами. Мы имели средний, достаточно диверсифицированный портфель. Это позволило пережить кризис спокойно. Сейчас ситуация выправляется в лучшую сторону.

То же самое касается нашего портфеля ценных бумаг, который оказался достаточно качественным, в нем оказался небольшой процент дефолтных бумаг 4–5 проблемных эмитентов. С некоторыми из них уже заключены договоры о реструктуризации на понятных и вменяемых условиях. С кем-то приходится судиться. Так как банк является владельцем небольших пакетов, то в подобных процессах приходится выступать в качестве миноритарного инвестора. Тем не менее, эту работу мы начали, продолжаем.

— Какие-то конкретные имена назовете?

— У нас в портфеле были облигации ГАЗа, «Дикой орхидеи». С ними сейчас подписаны договоры о реструктуризации. Самыми проблемными считаю «Инком Ладу» и «Сорус». Это известные рынку бумаги. В данном случае на дефолт повлияла не только экономическая ситуация эмитента. Заемщик повел себя не самым лучшим образом.

> МНЕ НИКОГДА НЕ НРАВИЛИСЬ СОТРУДНИКИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ КАК РОБОТЫ-СПАМЕРЫ, ДЕЛАЯ ПО ВОСЕМЬ ЗВОНКОВ В МИНУТУ, ЗАПИСЫВАЯ ЭТО ВСЕ В СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛЬЧИК

— Вы сами занимаетесь инвестированием в ценные бумаги?

— Я инвестирую в ценные бумаги, но не могу сказать, что это происходит на постоянной основе и в каких-то значительных объемах. Я, скорее, сторонник увеличения потребления. Если во что-то инвестирую, то объектами инвестиций могут быть, например, раритетные автомобили. Хотя это скорее хобби. Как оправдание тому, что я трачу на него какие-то значительные средства, я обычно привожу идею о том, что это действительно хорошая инвестиция.

Сейчас в моем автопарке шесть автомобилей. Три из них можно отнести к категории раритетных. Это 21-я «Волга» 1961 года, BMW 1939 года выпуска и Rolls Royse 91-го года.

— Вы их объезжаете периодически?

— Часть коллекции находится в автомобильном музее в Петербурге, на зимний период машины целесообразно было оставлять там. В хорошую погоду, когда есть возможность, свободное время, я получаю большое удовольствие от поездок за город. Иногда приезжаю на работу на «Волге». Со стороны это смотрится, наверное, несколько комично. Но мне нравится. Тем более что эта машина дорога мне как память. Это был фактически мой первый автомобиль. Мне всегда нравились старинные автомобили. Я тогда был совсем молодой, свободных денег было около 700–800 долларов. Помню, был выбор: купить на эти деньги более или менее новую «Таврию», что мне активно советовали все друзья и знакомые, или приобрести раритетную «Волгу», к которой лежала душа. В итоге победила эмоциональная сторона вопроса. Нисколько не жалею. Кстати, найти такой автомобиль в хорошем состоянии оказалось довольно непросто. Поэтому пришлось поискать. Тем не менее, нашел.

— Есть какие-то идеи, чем пополнить коллекцию в будущем?

— Мне очень нравятся «американцы» 50–60-х гг., такие фулл-сайз автомобили. Длинные, с большим количеством хрома, с фигурками на капоте. Есть привлекательные экземпляры среди «немцев», например отдельные модели Mercedes. С другой стороны, я вижу, что на текущее обслуживание автомобилей уходит достаточно много времени. Поэтому не могу сказать, что увеличение автопарка произойдет в ближайшем будущем. Либо мне придется нанимать начальника транспортного цеха. Вот такое непрактичное у меня хобби.

— К вопросу о хобби: насколько я знаю, вы серьезно занимались музыкой?

— Я действительно был профессионально увлечен музыкой. Когда заканчивал школу, передо мной даже стоял вопрос: идти в какую-то практическую сферу — экономику, юриспруденцию, или поступать в консерваторию. Но в итоге возобладал практический подход. Я подумал, что смогу продолжить заниматься музыкой, если поступлю, скажем, в ФИНЭК, который в итоге и закончил. А если пойду учиться в консерваторию, то годы занятий в физико-математической школе, скорее всего, пропадут зря. Наивно было надеяться, что я смогу листать учебник физики в свободное от упражнений на рояле время. Если ты собираешься стать профессиональным музыкантом, то пределом мечтаний для тебя, как правило, является поступление в хороший оркестр. Это здорово, но перспектива сидеть в оркестре третьим справа в четвертом ряду меня не очень привлекала. Хотелось какой-то самореализации. Я посчитал, что сфера экономики даст мне для этого больше возможностей. Поэтому, окончив школу, поступил в ФИНЭК, но параллельно продолжил заниматься музыкой, играл в джазовом ансамбле, ездил вместе с ним на гастроли. Сейчас продолжаю заниматься музыкой для себя: у меня дома стоит хорошее цифровое пианино, есть флейта, гитара. Так что с удовольствием музицирую в свободное время.

> ПО НАТУРЕ Я ВСЕ-ТАКИ НЕ БИЗНЕСМЕН, А СКОРЕЕ ТВОРЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК. КСТАТИ, ИНОГДА В РАБОТЕ ЭТО ОЧЕНЬ ДАЖЕ ПОМОГАЕТ

— Из вас, мне кажется, получился бы очень хороший музыкант…

— Возможно. По натуре я все-таки не бизнесмен, а скорее творческий человек. Кстати, иногда в работе это очень даже помогает: позволяет по-другому взглянуть на проблему.

Фото **Ольги Войтовой**

ГРУППА ММВБ
MICEX GROUP

Фондовая биржа ММВБ
MICEX Stock Exchange

ММВБ+

ТОРГИ С ЦЕНТРАЛЬНЫМ КОНТРАГЕНТОМ

АНОНИМНОЕ РЕПО

ЧАСТИЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕНЬГАМИ И/ИЛИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

ОТЛОЖЕННЫЕ РАСЧЕТЫ ПО ЗАКЛЮЧЕННЫМ СДЕЛКАМ

НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ СТРАТЕГИИ

реклама

Контактная информация:

Тел.: +7 (495) 234 48 23

Факс: +7 (495) 705 96 34

www.micex.ru

Лицензия Фондовой биржи №077-10489-000001 от 23.08.2007 выдана ФСФР России