Игорь Смолькин,
руководитель инвестиционного блока «МДМ-Банка»
Фото: Василий Проханов

Игорь Смолькин: «У нас мотивация на порядок выше, чем у иностранных банков»

Игорь Смолькин работает на рынке инвестиционных услуг с начала 90-х годов. В его карьерной «копилке» — пост директора компании «Альфа-Капитал», который он занял в 1992 г., руководящие должности в дочерних компаниях AIG и «Рабобанка». В 2000–2002 гг. Игорь Смолькин руководил подразделением M&A в компании «Северсталь», а в 2002–2005 гг. возглавлял «Базовый Элемент». С июля 2006 года г-н Смолькин реализует свой богатый опыт на посту руководителя инвестиционного блока «МДМ-Банка».

Расскажите, пожалуйста, о том, как вы приняли решение работать на финансовом рынке, как развивалась ваша карьера. Сложно ли вам было перестроиться на работу в инвестбанке после работы в «Северстали» и «Базовом Элементе»?

Можно сказать, что я стоял у истоков финансового рынка России, начав работу в 1992 году в «Альфа-Капитале», когда эта компания еще даже не была зарегистрирована. Моей специализацией изначально была работа с ценными бумагами, сделки по слияниям и поглощениям, управление активами.

Работа в «Северстали» и «Базовом Элементе» была некоторым отвлечением от карьеры инвестиционного банкира. Но и там приходилось заниматься большим количеством сделок M&A, финансированием приобретений и привлечением средств для развития, управлением сделками по продаже непрофильных активов и многим другим.

Зачастую инвестиционные банкиры не представляют себе реальные нужды клиентов. Они видят только «вершину айсберга» — необходимость предприятия в деньгах. А о том, как и когда эта необходимость рождается, каковы реальные причины выхода на рынок капитала, внутренние механизмы принятия решения — об этом инвестиционные банкиры, не имеющие опыта работы в индустрии, порой имеют довольно своеобразное представление.

Мне повезло побывать по обе стороны инвестиционно-банковского бизнеса — и на стороне клиента, и на стороне инвестбанка. Поэтому предложением вернуться в инвестиционно-банковский бизнес и присоединиться к команде «МДМ-Банка» я удивлен не был.

Вы возглавили инвестиционный блок «МДМ-Банка» чуть меньше года назад. Какие изменения в его работе произошли за это время? Изменились ли приоритеты?

В целом никакой революции мы не производили, новая стратегия не отличается кардинально от того, чем занимались мои коллеги раньше. Изменения кроются в понимании перспективы, в ответах на непростые вопросы: кем мы хотим быть через пять или десять лет, каким будет рынок, в чем заключаются наши конкурентные преимущества.

Я уверен, сейчас мы дали себе ответы на эти вопросы и производим инвестиции в людей, системы, инфраструктуру с четким представлением о том, чего мы хотим достичь.

Насколько серьезна, на ваш взгляд, конкуренция со стороны иностранных игроков для российских инвестиционных банков? Усилились ли позиции иностранцев в последнее время?

С иностранными банками существует серьезная конкуренция, особенно по некоторым видам продуктов, где клиенты, процедуры и инструменты практически на 100% соответствуют тому, с чем иностранные банки работали или работают на других развивающихся рынках.

С другой стороны, в России большая часть компаний не может сразу выйти на международный рынок капитала, начать работать с иностранными банками. У многих эмитентов выход на международные рынки занимает не один-два месяца, а годы: требуется реорганизация структуры, подготовка отчетности по международным стандартам и многое другое. Большинство наших клиентов — это компании, которые изначально работают с нами: либо с момента своего основания, либо со времени принятия решения о выходе на финансовый рынок. Знание этих компаний, финансирование ранних стадий их жизненного цикла является конкурентным преимуществом «МДМ-Банка» и российских банков в целом.

В обозримом будущем российские банки вряд ли смогут получить серьезную долю рынка евробондов, на котором сейчас доминируют иностранные банки. Но именно российские банки и инвесткомпании выйдут на лидирующие позиции по большинству других продуктов для отечественных компаний. Они, в отличие от иностранных конкурентов, всю свою деятельность связывают именно с Россией и российскими клиентами. Глубина знания клиентов

и рынка будут еще долго являться конкурентным преимуществом в инвестиционном банкинге. У иностранцев всегда будут свои ниши, а у российских инвестбанкиров — свои. При этом мы не собираемся сидеть сложа руки, а активно продвигаем продукты, ранее немыслимые для локальных игроков.

Но некоторые иностранные банки все же занимают ниши, в которых, по вашим словам, все преимущества на стороне российских игроков. Например, Deutsche Bank в последнее время активизировался на рынке организации рублевых заимствований.

На мой взгляд, по каждому инструменту будут волны прихода иностранных банков, когда они будут снимать сливки. Например, сейчас они пытаются забрать большинство «голубых фишек» и войти на рынок выпуска рублевых облигаций. Однако долгосрочно доминировать на внутреннем рынке иностранным инвестбанкам, скорее всего, не удастся, потому что здесь есть большая группа хорошо капитализированных местных инвестиционных банков, имеющих колоссальный опыт, клиентские отношения и инфраструктуру. Безусловно, рынок будет концентрироваться, но, как я уже сказал, места на нем хватит всем игрокам — и местным, и иностранным.

Сегодня «МДМ-Банк» — один из лидеров в организации международных заимствований для российских компаний. Чем объясняются столь сильные позиции банка в этом секторе? Это был сознательный выбор «МДМ-Банка» или «так получилось»?

Не стоит забывать, что «МДМ-Банк» изначально ориентировался на привлечение ресурсов для развития именно с международных рынков. По количеству собственных выпусков евробондов мы являемся одним из лидеров среди российских банков. Наш банк одним из первых начал выпускать евробонды, структурированные долговые инструменты. Например, в 2006 г. мы провели интересную сделку по секьюритизации портфеля автокредитов — самую большую в России, на 430 млн долларов, а также выпустили субординированные бонды на 200 млн долларов, провели секьюритизацию DPR (Diversified Payment Rights — *прим. Cbonds Review*) на 225 млн евро и 200 млн долл. По объему сделок, которые мы делаем для себя, и по их сложности мы являемся лидерами рынка. А значит, у нас есть возможность развивать полученные в этих сделках знания, опыт и инфраструктуру для того, чтобы предоставлять в дальнейшем аналогичные услуги нашим клиентам.

Что касается рынка CLN, здесь мы тоже начинали с себя. Мы поняли, что этот весьма конкурентный по дистрибуции и ставкам рынок может быть интересен многим нашим клиентам, стремящимся получить международную кредитную историю. Некоторые компании в определенных отраслях в силу специфики рублевого рынка облигаций не могут успешно размещаться в России, однако очень успешно размещаются на Западе.

А можете привести примеры таких отраслей?

В России это прежде всего компании, относящиеся к медиаиндустрии.

Какова основная база инвесторов размещаемых вами CLN? Когда этот рынок формировался, большую часть инвесторов составляли российские покупатели. Какова их доля сейчас?

Картина резко поменялась, и российских инвесторов на этом рынке сейчас меньшинство. Во многом это связано с тем, что на рынок CLN выходит все больше российских компаний, получивших (в том числе — с нашей помощью) международные кредитные рейтинги. Они требуют более мягких условий по размещению, более быстрой процедуры, и рынок CLN позволяет это сделать.

Для компаний, выпускающих долговые бумаги, есть, по сути, три пути — рынок CLN, рынок евробондов и рынок рублевых облигаций. Каждый путь имеет свои преимущества и недостатки. Нашим клиентам мы показываем возможности и риски каждого из них, и в результате помогаем компании выпустить ту бумагу, которая ей больше подходит по совокупности условий. В 2007 году мы выпустили рублевые CLN для Национальной Факторинговой Компании. Это новый для нас продукт, который по мере укрепления рубля будет все более интересен для инвесторов не только в России, но и на Западе.

Как будет развиваться рынок евробондов и CLN в ближайшие годы? Сколько у вас подписанных мандатов на организацию размещения международных бумаг в 2007 году?

В этом году, если все пойдет хорошо, мы ожидаем удвоения объемов рынка. Предпосылки к этому мы видим на собственном примере — у нас объем мандатов, по которым мы работаем, уже на сегодняшний день превышает показатели прошлого года.

Может ли российский банк занимать сколь-либо значимые позиции на рынке организации международных заимствований, если ваши конкуренты — мировые инвестбанки? За счет чего можно конкурировать?

Помимо определенной доли смелости, это в значительной мере зависит от чувства ответственности перед клиентами, от стремления выполнять обязательства перед ними. Как я уже говорил, мы отличаемся от иностранных банков тем, что выпускаем бумаги клиента, которого знаем много лет, имеем представление о его бизнесе «от и до», а не знакомимся с ним в момент написания аналитического отчета перед размещением. Например, если мы готовим выпуск для компании, которая торгует электроникой, это означает, что мы знаем динамику рынка, на котором она оперирует, и как минимум имеем предоставление о ключевых услугах ведущим компаниям в этом секторе. В отличие от иностранцев, для нас это не «какая-то бумага из России», потому что мы имеем обязательства, в том числе моральные, перед этим клиентом. Мы изначально работаем в России и будем продолжать здесь работать, поэтому у нас мотивация на порядок выше, чем у иностранных банков. Ответственность перед клиентом — это та вещь, которую ничем не заменишь.

>>> Глубина знания клиентов и рынка будут еще долго являться конкурентным преимуществом в инвестиционном банкинге. У иностранцев всегда будут свои ниши, а у российских инвестбанкиров — свои. <<<

Мы считаем, что на рынке международных бумаг «нерейтингованных» компаний российские инвестбанки будут играть заметную роль. На рынках «рейтингованных» бумаг все будет зависеть от дистрибуции, потому что сейчас круг инвесторов, которые покупают евробонды, знаком каждому инвестиционному банку. Это одни и те же имена, их определенное количество, они покупают бумаги фактически по рейтингу, и им неважно, какой банк их принес — Goldman Sachs или «МДМ-Банк». В доступе к клиентам иностранные инвестбанки пока нас опережают. Однако возможность и ее реализация — разные вещи. Ведущие российские инвестиционные банки уже сейчас зачастую предоставляют эмитентам более качественный сервис.

Отличается ли стоимость услуг по организации международных заимствований «МДМ-Банка» и международных инвестбанков?

Стоимость услуг на рынке практически одинаковая. Но кроме стоимости важны и другие факторы: скорость работы инвестиционного банка, количество внутренних согласований, объем оформляемой документации. Наконец, процедура compliance, которую компания может не пройти в западном банке буквально перед размещением. Вдруг в какой-нибудь российской газете или на сайте напишут, что ваш бенефициар не очень хороший человек, и инвестиционный банк в Нью-Йорке, Лондоне или Берлине откажется от сделки. К сожалению, довольно часто бывает, что западные банки буквально перед маркетингом отказываются работать с клиентом. А мы живем в России и понимаем, какой риск нужно присвоить конкретному клиенту. Поэтому, исходя из соотношения цена-качество услуг и обязательств по достижению результата, безусловно, логично иметь в синдикате хотя бы один российский банк.

Какие способы «позиционирования» инвестблока «МДМ-Банка» на международном рынке вы используете?

Метод очень простой: 90% нашего позиционирования — это наши сделки. Если вы делаете «правильные» сделки с грамотным структурированием и грамотным определением цены, у вас хорошее позиционирование. Конечно, участие в конференциях, организация собственных конференций, реклама в СМИ также необходимы, но без интересных сделок позиционирование невозможно.

У вас работает много иностранцев (как, скажем, в «Ренессансе», «ТРАСТе») или в основном русские?

У нас много иностранцев в аналитическом отделе, на позициях sales по акциям, на международном трейдинге, в отделе по работе с деривативами. Но это не означает, что мы формируем команду, исходя из соотношения иностранцев и русских. Мы стремимся получить лучших людей на каждом рынке, и не столь важно, какой паспорт имеет профессионал, которого мы берем в команду.

Вы ориентируетесь на работу только с российскими заемщиками или готовы работать с заемщиками из других стран? Если да, то из каких?

В прошлом году мы организовали успешный дебютный выпуск CLN для украинской компании ЗАО «Запорожский Автомобильный Завод», сумма сделки составила 125 млн долл. И сегодня мы продолжаем получать мандаты в Украине. Но в Украине более жесткое и неудобное валютное законодательство и экономика в десять раз меньше российской. Мы думаем, что выпуски украинских бумаг, конечно, будут, но в виде разовых сделок.

Что касается Казахстана, то в настоящий момент крупнейшие в казахстанской экономике банки имеют достаточно высокие рейтинги, чтобы выпускать евробонды, поэтому местным компаниям по ставкам пока выгоднее брать кредиты у них, чем самостоятельно выходить на рынок евробондов или CLN. Кроме того, в Казахстане привлекательные эмитенты сконцентрированы в двух-трех достаточно консолидированных отраслях.

В 2001–2003 гг. «МДМ-Банк» был одним из лидеров по организации выпусков рублевых облигаций. В 2004–2005 гг. вы значительно отстали от своих конкурентов, но в 2006 г. снова стали отыгрывать позиции (в 2005 г. «МДМ-Банк» был на 18 месте среди организаторов, в 2006 — на 10). Будете усиливать это направление? Или валютные займы интереснее?

Исторически сложилось так, что «МДМ-Банк» в числе первых выходит на рынки новых продуктов. Так было и с рублевыми бондами, и с CLN, и с евробондами. Но когда рынок расширяется, это привлекает большое количество других игроков; к сожалению, часть из них имеет нерыночную мотивацию. И когда мы увидели, что маржа на рынке рублевых облигаций и комиссии по выпуску начали резко падать, мы стали уделять меньше внимания этому рынку.

Наше возвращение на этот рынок неслучайно произошло во второй половине 2006 года — оно было продиктовано фактическим признанием конвертируемости рубля. И теперь большое количество иностранных инвесторов имеет возможность напрямую покупать рублевые бонды, а это как раз та база инвесторов, на которую мы исторически ориентировались. Поэтому можно сказать, что мы вернулись в этот сегмент, следуя потребностям, спросу на рублевый долг со стороны наших клиентов.

Кроме того, мы считаем, что этот рынок стал интереснее, потому что появился спрос на рублевые облигации со стороны российских инвесторов — фондов и управляющих компаний, которые работают с пенсионными накоплениями, предлагают услуги по доверительному управлению для физических лиц. Рынок рублевых облигаций долгое время был рынком лимитов между банками. В последние месяцы он трансформируется из этого «синдикатного» состояния в нормальный рынок, который функционирует по более понятным правилам, становится ликвиднее и интереснее. Мы вернулись на этот рынок действительно неожиданно, но планируем занять здесь значительное место.

Означает ли это, что в 2007 году рынок получит большое количество выпусков рублевых облигаций, организованных «МДМ-Банком»?

Мы не гонимся за рейтингом ради рейтинга, нам не нужны мандаты за смешные комиссии, все наши сделки по рублевым облигациям, евробондам и CLN являются принципиально рыночными, когда мы 90% выпуска продаем в рынок. Понятно, что эмитент, выходя на рынки капитала, хочет получить публичность, рыночную оценку своих инструментов. Соглашаясь на нерыночную сделку, он ставит на себе печать нерыночной компании, ему выносят вердикт: «Рынку вы неинтересны». И если инвесторы понимают, что выпуск имеет нерыночную природу, бумага моментально перестает быть ликвидной. Поэтому у нас принципиальная позиция — делать только рыночные сделки.

Как вы в целом оцениваете рублевый рынок облигаций? Чего ждете от 2007 года, чего опасаетесь?

Сейчас происходит некоторое расслоение между первым-вторым и третьим-четвертым эшелонами. Мы считаем, что это расслоение будет продолжаться. По доходностям рынок второго эшелона в значительной степени не отражает те риски, которые присущи данным эмитентам. Мы считаем, что второй и третий эшелоны ждет дефицит ликвидности, это приведет к росту доходности. Очень трудно прогнозировать точно, насколько доходность вырастет: на 0.5% или на 1–2%, но тенденция повышения доходности очевидна.

Дефолты в третьем-четвертом эшелоне в 2007 году возможны?

Не исключаю, что в 2007 году мы увидим один-два дефолта небольших эмитентов четвертого эшелона, которых, наверное, и не надо было выводить на рынок. Те банки, которые выпускали эти бумаги, в какой-то степени пожертвовали своей репутацией, не говоря уже о прибыли. При размещении, например, на 500 млн рублей и при максимальной комиссии в 1% можно заработать 5 млн руб. комиссионных, это примерно 200 тыс. долларов. Смешно рисковать своей репутацией ради 200 тыс. долларов комиссии.

А «МДМ-Банк» «мусорными» облигациями не занимается?

Разные люди вкладывают разный смысл в понятие junk bonds, или «мусорные» облигации. Бумага эмитента с низким кредитным качеством, документация которого тщательно проработана и выпуск которого оценен согласно его фактическому кредитному качеству, является хорошей облигацией с высокой доходностью. Просто иногда рынок не может адекватно оценить такие выпуски.

У нас нет «противопоказаний» против эмитентов дальних эшелонов — мы занимаемся любыми облигациями, но стараемся выпускать бумаги с понятным кредитным качеством и тщательно подходим к документации таких выпусков. Если эмитент потенциально может оказаться в сегменте «мусорных» облигаций, мы стараемся максимально глубоко и точно понять, как его риск будет воспринят рынком. Когда нам риск непонятен, и мы видим, что рынок не примет этот риск, мы не занимаемся этим эмитентом. Для нас главное — правильно показать кредитное качество эмитента.

Насколько вероятна возможность дефолта «РуссНефти», которую сейчас многие обсуждают?

Бумаги «РуссНефти» к сегменту третьего-четвертого эшелона не относятся, но в них всегда был риск, связанный с политикой государства. Если развитие ситуации приведет к дефолту «РуссНефти», это будет негативное событие не только для облигационного рынка, но и для рынка акций. Но оно и не будет иметь «эффекта ЮКОСа». Это поставит под сомнение дальнейшее бурное развитие рынка и отразится на оценке всех будущих размещений российских эмитентов. Но я все же считаю, что развитие событий вокруг «РуссНефти» будет не столь драматичным, как многие ожидают, и все в итоге разрешится позитивно.

На каких еще направлениях, на ваш взгляд, сильны позиции «МДМ-Банка»? Какие направления работы инвестиционного блока планируете особенно активно развивать в ближайшее время? Как смотрите на рынок акций, планируете ли выступать в качестве организаторов IPO?

Организация выпусков и трейдинг на рынке долговых инструментов — это лишь одна из составляющих бизнеса инвестиционного блока «МДМ-Банка». У нас в 2006 году принципиально изменилась позиция на рынке акций — как в трейдинге, так и в организации размещений. Мы сформировали одну из самых сильных аналитических команд по всем направлениям, по всем индустриям, резко выросли в оборотах по трейдингу акциями. Мы вернулись на рынок организации IPO — после того как в 2003 году провели сделку по IPO «Аптека 36,6», а в 2004 году разместили на бирже акции НПК «Иркут», в 2006 году мы сделали IPO «Разгуляя». И у нас есть pipeline на 2007–2008 годы по объемам в разы больше предыдущих лет.

На рынке IPO вы планируете стать одним из ключевых игроков?

Мы собираемся стать заметным игроком на рынке IPO. Наша цель — организация IPO отечественных компаний на российском рынке, который будет бурно расти в ближайшие годы. Большинство компаний, проводящих IPO объемом до 500 млн долларов, будут выбирать для размещения своих акций российские площадки. Мы хотим получить существенную долю именно на этом рынке.

Каков, на ваш взгляд, минимальный и максимальный объем IPO для российских площадок?

Минимальный объем размещения при выходе на IPO — 300–500 млн долл. для локальных площадок и 0.5–1 млрд долл. для международных площадок. Это оптимальный объем, но можно выходить и с меньшим объемом — на 100 или 50 млн долл., но у вас будет совершенно другая база инвесторов, другой маркетинг, другая ликвидность.

Есть ли перспективы у проекта «РТС-Старт» для компаний малой капитализации?

В России развит рынок так называемых «частных размещений». Этот рынок по своим параметрам близок к

«РТС-Старт». Прозрачность любого процесса дает инвесторам возможность получать больше информации, участвовать в более конкурентном процессе, поэтому проект «РТС-Старт» может быть востребован. Вопрос успеха «РТС-Старт» в том, достаточно ли у них будет эмитентов и достаточно ли будет интереса инвесторов покупать именно через эту площадку, а не через технологию частных размещений, как это делается сейчас.

Каковы планы «МДМ-Банка» на рынке деривативов?

«МДМ-Банк» исторически занимает одну из сильнейших позиций на рынке производных инструментов, в частности, деривативов на процентные ставки. Мы собираемся также активно работать с деривативами на акции и на различные долговые инструменты. Но какие-то прогнозы делать пока рано. Если рынок деривативов на акции достаточно развит, там есть хороший клиентский спрос, то рынок производных инструментов на бумаги с фиксированной доходностью пока находится в стадии зарождения.

У нас большой опыт работы со сложными структурными продуктами, на которые «навешаны» деривативы. Например, по своим выпускам, связанным с секьюритизацией, мы осуществляем динамическое хеджирование валютных позиций. Исторически из-за того, что «МДМ-Банк» привлекает значительную долю фондирования на международных рынках, мы активно хеджируемся, чтобы закрывать валютные позиции.

Рынок срочных инструментов будет развиваться, но проблема развития рынка деривативов на процентные ставки и облигации в том, что у нас практически нет реального бенчмарка плавающей процентной ставки.

>>> На мой взгляд, российские регулирующие органы имеют «ультралиберальный» настрой по отношению к деятельности иностранных банков в России. <<<

А MosPrime вы не признаете? Вы видите объяснение тому, что нет такого бенчмарка?

Может быть, MosPrime эволюционирует в этот бенчмарк, но пока мы его в таком качестве не видим.

Есть два объяснения отсутствию бенчмарка. Во-первых, в России не хватает ликвидности госбумаг, очень трудно построить кривую на рублевых бумагах ОФЗ. Вторая причина заключается в том, что в России межбанковский рынок пока имеет не очень здоровую природу — это рынок торговли внутри существующих лимитов 35 крупных банков. Так что и межбанковский рынок не может быть бенчмарком, поскольку на нем существует ощутимая дискриминация банков второго эшелона.

Как вы оцениваете перспективы рынка секьюритизации в РФ? Есть ли будущее у рынка рублевой секьюритизации? Планируете ли вы работать на рынке организации сделок по секьюритизации?

Мы рассматриваем возможности организации сделок и по рублевой, и по валютной секьюритизации. Развитие рынка рублевой секьюритизации сдерживается тем, что хорошие однородные кредитные портфели имеют в основном крупные банки, вкладывающие немалые деньги в скоринговые системы, в инфраструктуру, чтобы эти портфели получить. И конечно, крупным банкам пока интереснее выходить с секьюритизацией на международные рынки, где для них созданы привлекательные условия. Кредитным организациям с объемом однородного портфеля ниже 200 млн долларов секьюритизация в принципе недоступна.

На российском рынке пока была организована только одна секьюритизация — «ГПБ-Ипотека», эту сделку сложно назвать показательной, должен возникнуть рынок таких транзакций, должна устояться типовая структура таких сделок, должен появиться бенчмарк по доходности. На международных рынках более прозрачная структура транзакций, однако это не ставит крест на развитии российского рынка. Просто многим банкам интереснее держать ипотечные портфели на балансе. Единственное, что заставляет их продавать эти портфели — это разница в дюрации между пассивами и ипотечными портфелями, потому что ипотечные кредиты выдаются на очень большие сроки — от 10 до 25 лет, и по нормативам Центрального Банка РФ предусмотрены достаточно большие нормы резервирования. Рынок может развиваться, и если эти ипотечные ценные бумаги будут размещаться на российском рынке, это будет замечательно, однако в ближайшее время это вряд ли произойдет. Здесь нужно исходить из спроса инвесторов: едва ли они будут готовы купить в 2007 году подобного рода бумаги в России на миллиард долларов.

Есть ли у Москвы в ближайшем будущем шанс стать одной из мировых финансовых столиц?

Это во многом зависит от позиции ЦБ, ФСФР и Министерства финансов РФ. На мой взгляд, российские регулирующие органы имеют «ультралиберальный» настрой по отношению к деятельности иностранных банков в России. При возникновении неблагоприятных явлений на финансовом рынке иностранцы могут сократить свои фронт-офисы в России или вовсе уйти из страны. Регулирующие органы должны активно способствовать тому, чтобы инфраструктура финансового рынка практически полностью находилась внутри государства. Центральные банки некоторых стран требуют локализации бэк-офисов или отдельных операций иностранных банков в своих странах, чтобы укрепить основу функционирования рынка ценных бумаг.

Если позиция ФСФР и ЦБ будет несколько более активной в этом вопросе, Москва станет второй столицей европейского финансового рынка после Лондона, мы будем занимать на финансовой карте Европы места не меньше, чем Франкфурт или Цюрих.

Остается ли у вас время на хобби, чем занимаетесь в свободное время?

Я жил недалеко от города Кировска, поэтому увлекаюсь горными лыжами. Занимаюсь экстремальным туризмом. Иногда удается поиграть футбол с друзьями. Мое хобби — это коллекционирование азиатского бронзового искусства: в основном это китайское, тибетское, индийское бронзовое искусство.

Интервью брали
Анна Чепракова и Сергей Лялин