Пожалуй, можно смело утверждать, что питерский рынок инвестиционно-банковских услуг стоит на «КИТе». Не зря экс-детище Александра Винокурова называют кузницей кадров для IB-индустрии в России. Вот и в очередной раз в конце лета у руля инвестиционно-банковского подразделения другого крупного питерского игрока — «Балтийского финансового агентства» — встал выходец из «КИТ Финанса». Перед бывшим управляющим директором КИТ Финанса Сергеем Жаровым стоит задача сформировать команду и вывести БФА в число ведущих операторов на рынке инвестиционно-банковских услуг Северо-Запада. К команде Жарова, как стало известно Cbonds, уже присоединилось несколько человек. Среди них не только выходцы из «КИТа», но и представители другой старой питерской гвардии — ИК «Энергокапитал».

Подробнее о планах будущих завоеваний и о том, почему Москва — хорошо, а Питер — лучше, Сергей Жаров рассказал в интервью журналу Cbonds Review.

«Решение стартовать сейчас очень своевременно»

Сергей ЖАРОВ,
заместитель генерального директора, инвестиционная компания БФА

– Ваш приход в БФА связан с серьезными планами компании по изменению стратегии на инвестиционно-банковском рынке?

– Достаточно длительное время — около двух лет — рынки находились в состоянии кризиса. Чтобы начинать бизнес на инвестиционном рынке в России в такое время, нужно было иметь большое мужество. Решение стартовать именно сейчас, принятое руководством БФА, очень своевременно, поскольку глобальные системные риски в экономике постепенно сходят на нет. И несмотря на то что рынки еще могут медлить, с одной стороны, появляются компании, которым нужно финансирование, с другой — у частных инвесторов просыпается аппетит к риску и понимание необходимости в размещении средств. Цель моего прихода в БФА — это развитие бизнеса, ориентированного на предоставление хорошего клиентского сервиса и наиболее актуальных для текущей рыночной ситуации продуктов, которые будут востребованы со стороны бизнеса и частных инвесторов.

– Но за эти два года достаточно сильно изменилась картина и на инвестиционно-банковском рынке.

– Согласен. Ситуация изменилась весьма существенно. На рынке появился очень крупный игрок — «ВТБ Капитал». Он забрал долю у нерезидентов, которые ушли с этого рынка либо сократили свое присутствие в России, а также повысил позиции за счет сокращения долей некоторых из российских игроков. Появляются и другие новые имена, которые активно наращивают ресурсы и привлекают опытных специалистов.

– Куда намерено двигаться БФА?

– БФА имеет потенциал для того, чтобы занять в достаточно короткие сроки — с горизонтом в один год — лидирующие позиции во всех сегментах финансового рынка в Санкт-Петербурге и на Северо-Западе. Обладая конкретной стратегией развития бизнеса и отлично понимая специфику нашего инвестиционно-банковского рынка, на котором присутствует совсем небольшое количество компаний, не считаем, что это слишком амбициозные планы.

ДОСЬЕ

Сергей Жаров родился 8 декабря 1975 года в Ленинграде. В 1997 году с отличием окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов по специальности «Финансы и кредит». Трудовую деятельность начал в 1997 году в петербургском филиале АБ «ИНКОМБАНК». В июле 1997 года перешел в ОАО «Банк «Российский кредит». С 1999 года работал в ЗАО «Санкт-Петербургская валютная биржа», с 2001 года — в ЗАО «ИЛИМ ПАЛМП ЭНТЕРПРАЙЗ». В 2002 году перешел в ОАО «КИТ Финанс», где занимал должности старшего трейдера, директора департамента торговых операций, управляющего директора. С 2008 года являлся генеральным директором, советником президента ООО «КИТ Финанс». Являлся членом совета директоров ОАО «РТС», НАУФОР и членом биржевого совета ЗАО «СПВБ». В сентябре 2010 года назначен на должность заместителя генерального директора инвестиционной компании БФА.

– Почему так сложилось, что инвестиционно-банковского рынка в Питере фактически нет?

– Это вопрос глобальный: почему в Петербурге нет хед-офисов крупных банков, почему все деньги уходят в Москву? Наверное, потому что Петербург не столица, здесь нет нефти (улыбается). Если кратко, то дело обстоит так.

– Что можно сделать, чтобы ситуация изменилась?

– Убежден, что Петербург обладает конкурентными преимуществами для того, чтобы здесь мог развиваться самостоятельный инвестиционно-банковский бизнес.

К вопросу о востребованности услуг со стороны частных инвесторов: в Петербурге достаточное количество состоятельных людей, которые являются потенциальными клиентами инвестиционного банка. Однако стоит отметить, что петербуржец со средствами несколько отличается по своему инвестиционному поведению от состоятельного клиента в Москве. Питерские инвесторы меньше готовы рисковать, более консервативны и склонны к сбережению. Именно региональная компания способна в полной мере учитывать данные особенности инвестиционного профиля петербургских клиентов.

Помимо крупных частных инвесторов, здесь есть достаточное количество предприятий, которым необходим качественный инвестиционно-банковский сервис. Московские компании в основном взаимодействуют с топовыми предприятия Петербурга. Однако если обратить внимание на компании не из первой десятки, то и среди них присутствует спрос на банковские и инвестбанковские услуги. В текущей ситуации, когда классическое банковское обслуживание не удовлетворяет потребности в финансировании всех категорий клиентов, именно инвестиционно-банковские продукты приобретают большую популярность. Если компания не может рассчитывать на получение кредита в банке, вполне вероятно, что другие агенты рынка будут готовы купить облигации, выпущенные данным заемщиком. Можно говорить о том, что постепенно возвращается время третьего эшелона.

– Какие у БФА планы в отношении рынка fixed income?

– У БФА нет намерений в ближайшие год-два войти в пятерку крупнейших операторов в России — это было бы неэффективно, так как рынок сейчас перенасыщен.

Мы будем присутствовать в данном сегменте, делая основную ставку на организацию долгового финансирования для компаний из региона и параллельно участвуя в организации и андеррайтинге федеральных проектов. В данном случае нашим конкурентным преимуществом будет являться глубокая экспертиза на Северо-Западе и знание специфики работы региональных предприятий.

– В каких еще сегментах, кроме организации долгового финансирования, вы рассчитываете занять свою нишу?

– БФА также будет активно развивать направление структурных продуктов, как инвестиционных, так и относящихся к классу хеджирования. Данный сегмент услуг широко не представлен на рынке, тем не менее, если мы говорим о хеджировании, то потребность в управлении валютными и товарными рисками присутствует в компаниях всегда. Западные инвестиционные дома стараются работать с крупными корпорациями из топ-50. А, например, средним торговым сетями или небольшим заводам данные инвестиционно-банковские продукты предлагаются крайне редко. В данный сегмент мы и направим свои усилия.

– Что эти инструменты могут дать инвесторам сегодня?

– Вспомним, что в период с конца 2008 до начала 2009 года рынок представлял собой большую букву «V», когда все активы сначала сильно упали, а потом так же сильно выросли. Сначала многие пассивные инвесторы, которых в России большинство, оказались в проигрышной ситуации с паническими настроениями. Затем на протяжении практически целого года, пока рынок «стоял в линию», инвесторы потеряли всякий интерес к каким-либо действиям. В условиях такой высокой волатильности, когда любые стандартные линейные инвестиционные стратегии не приносят желаемого для клиента результата, структурные инвестиционные про-

«БФА ИМЕЕТ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЗАНЯТЬ В ДОСТАТОЧНО КОРОТКИЕ СРОКИ — С ГОРИЗОНТОМ В ОДИН ГОД — ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ»

дукты становятся наиболее интересными для инвесторов.

Наша задача — создать линейку продуктов, которая будет, в первую очередь, доступна с точки зрения порога входа. Данные сервисы предлагаются в ряде крупных финансовых структур, однако минимальная сумма инвестирования, как правило, начинается с $1 млн. В нашем случае сумма входа будет на порядок меньше: мы будем готовы продавать упакованные инвестиционные стратегии с минимальным лотом в $100 тыс.

– Речь идет в первую очередь о частных клиентах?

– Не только. Мы намереваемся сотрудничать и с институциональными инвесторами, например региональными банками, которые сейчас находятся в довольно сложном положении. Пассивы у них по определению дороже, чем у московских банков, поэтому конкурировать за клиентов на местном кредитном рынке с крупными московскими домами они не могут, так как в этом случае им придется работать с отрицательной маржой. В результате они были вынуждены покупать облигации, причем многие покупали с плечом, набрав практически те же самые риски, которые были в 2007–2008 годах, только с другими доходностями. В силу сложившейся в России ситуации переликвидности цены бондов в какой-то момент начнут снижаться. Чтобы банки могли минимизировать убытки, необходимы нестандартные стратегии. Поэтому мы будем выходить на региональные финансовые институты и предлагать им готовые стратегии, которые они сами реализовать не могут, потому что не имеют доступа на соответствующие торговые площадки и не располагают персоналом, который способен подобные продукты структурировать.

– Конкретные задачи по достижению определенных бизнес-показателей по итогам 2010 года акционеры перед вами ставят?

– Передо мной стоит задача расширения продуктовой линейки, укрепления команды и развития технологий. На облигационном рынке есть ниши, в которых сейчас эффективно работать только трем-четырем игрокам в России, исходя из стоимости ресурса и имеющихся у них отлаженных технологий. Для нас они не представляют интереса. С точки зрения рыночной стратегии БФА как нишевого игрока, компания нацелена занимать новые перспективные сегменты рынка, ориентируясь на достижение поставленных целей в достаточно короткие сроки, а именно полгода-год.

– Вернемся к планам по формированию команды: речь идет о создании полноценного инвестблока?

> «ПОЧЕМУ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕТ ХЕД-ОФИСОВ КРУПНЫХ БАНКОВ, ПОЧЕМУ ВСЕ ДЕНЬГИ УХОДЯТ В МОСКВУ? НАВЕРНОЕ, ПОТОМУ ЧТО ПЕТЕРБУРГ НЕ СТОЛИЦА, ЗДЕСЬ НЕТ НЕФТИ»

– Именно так. Я совершенно уверен в том, что основной фактор успеха — это слаженная команда. Большую часть новых специалистов БФА я знаю лично, так как работал с ними раньше в рамках других проектов. Универсальная команда будет покрывать все рынки: money market, equity, fixed income и структурные продукты.

– Костяк команды составят выходцы из «КИТ Финанса»?

– Отнюдь. Большая часть из тех, с кем мне посчастливилось работать и кого я был бы готов видеть в своей команде, еще до кризиса перебрались в Москву и осели там, вернуть их в Петербург вряд ли возможно. Моя задача — создать работоспособную сильную команду профессионалов, нацеленную на результат, а выходцами из каких финансовых компаний они будут — это уже второстепенный вопрос.

– Каково ваше отношение к equity-бизнесу в России?

– Оно скорее позитивное, чем негативное. Рынок equity как знак подобия индексу РТС представляет интерес в основном для тех, кто им торгует. Последний торговый год доказал, что новых игроков на нем почти не появляется.

Разумеется, мы готовы осуществлять универсальную экспертизу на рынке equity, однако концентрироваться будем на прайм-брокеридже в сегменте компаний именно второго-третьего эшелонов. Там я вижу главное системное value для БФА.

– Есть ли перспективы у рынка IPO в России?

– Безусловно. Другое дело, что IPO сейчас для российских собственников бизнеса зачастую не представляет интереса. Акционеры будут себя вести нерационально, если начнут сейчас продавать в розницу доли в своих компаниях, так как они стоят недостаточно дорого. При текущем уровне процентных ставок и доступности долгового финансирования в России крупные устойчивые бизнесы будут и должны заниматься привлечением длинных долгов. Доступные сроки привлечения ресурса на долговом рынке начнут увеличиваться.

Думаю, главный источник для развития рынка акционерного капитала в ближайшее время — это продажа государственных пакетов акций через IPO.

– Каков ваш долгосрочный прогноз по ситуации на рынке?

– С учетом того, как функционируют рынки, насколько сильно они могут оторваться от реального положения дел в экономике, можно отказаться от медвежьей стратегии. Такое впечатление, что все, кто хотел продать, уже продали. Для того чтобы рынки пошли ниже, пробили достаточно серьезный уровень поддержки, нужен мощный шок. Им может стать дефолт одной из средних стран, который ударит по валютному и кредитному рынку, или дефолт крупного банка. Но если шока не случится, будут продолжаться заявления регуляторов, то рынки консолидируются и пойдут вверх. Думаю, ралли может продлиться до начала следующего года.

– А что потом?

– Глобально проблемы в госсекторе по всему миру остались нерешенными, и основная сложность заключается в том, что система функционирования рынка не изменилась. На текущий момент все зависит от того, насколько далеко выбросит рынки. Если рост будет длительным и устойчивым, возможно, запустится обратная связь, и экономика потянется вслед за рынками. Когда меняется индекс ожиданий, рынки устойчиво растут на протяжении трех кварталов, импульс передается и реальному сектору. Такова психология.

Организация долгового финансирования

Самое важное при размещении облигаций — активные продажи широкому кругу Инвесторов. Для Эмитентов, впервые выходящих на рынок, это создает положительную кредитную историю и удешевляет привлечение.
Для опытных и крупных Эмитентов — позволяет добиваться увеличения дюрации и снижения ставки.
Промсвязьбанк имеет широкую сеть контрагентов на рынке рублевых облигаций и еврооблигаций российских эмитентов, мы работаем в системе Bloomberg TOMS и со всеми ведущими российскими и иностранными брокерами.
Мы умеем продавать. Мы знаем, кому продавать. Мы знаем, когда продавать. Мы знаем, как помочь Инвесторам найти лучшее в Вас.

+7 (495) 705 90 97
www.psbank.ru
ib@psbank.ru

Промсвязьбанк

ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251, бессрочная.
Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 177-03816-100000, выдана ФКЦБ 13.12.2000 г.
Реклама.