Юрий Соловьев,
первый заместитель председателя правления ООО «Дойче Банк», глава инвестиционного блока банка в России и СНГ

Фото: Никита Ермаков

Юрий Соловьев: «Сегодня Россия – это инструмент flight to quality»

В последнее время на рынке инвестиционно-банковских услуг наблюдается резкое обострение конкуренции: активно усиливают свои позиции государственные финансовые учреждения, появляются новые частные игроки. О том, как в этих быстро меняющихся условиях собирается работать московский Дойче Банк, позиционирующий себя в качестве лидера всего российского рынка, в эксклюзивном интервью Cbonds Review рассказал первый заместитель председателя правления ООО «Дойче Банк» и глава инвестиционного блока банка в России и СНГ Юрий Соловьев.

Какие тенденции, по вашему мнению, определят развитие российского долгового рынка в ближайшие годы?

Прежде всего, рынок будет становиться более зрелым, сложным и комплексным благодаря дальнейшему развитию новых для России инструментов. Со временем пассивы страховых компаний и пенсионных фондов станут значительно «длиннее», и им потребуютя 25-летние рублевые облигации (как это уже давно произошло за рубежом), а также категории конвертируемых облигаций с плавающими ставками, о которых на российском рынке пока ничего не было слышно.

В этом году мы продолжали активно работать в рамках Консультативного совета по иностранным инвестициям (КСИИ) при правительстве РФ и совместно с Центральным Банком России, ФСФР и МЭРТ сформировали в КСИИ рабочую группу по развитию инфраструктурных бондов. Особый интерес к этим инструментам вызван актуальной тенденцией частно-государственного партнерства в деле реализации крупных инфраструктурных проектов, которые окупаются и начинают приносить прибыль в течение 20-25 лет. Такие проекты требуют к себе определенного подхода, ведь если отдать их на откуп рынку, социальный фактор может оказаться настолько сильным, что частный капитал в этот сектор не придет.

Когда ждать первых выпусков облигаций таких инфраструктурных проектов?

Сначала нам нужно подготовить законодательство, на котором они будут базироваться. Здесь много нюансов: типичные инфраструктурные бонды очень длинные — от 15 до 25 лет, они должны быть привязаны к конкретному проекту, могут быть как амортизированными, так и неамортизированными. В этих бондах велика роль государства, которое может гарантировать минимальный денежный поток или выступить гарантом по облигациям заемщика, как это происходит с АИЖК. Здесь немало нюансов и сложностей. Вот один лишь пример: если инфраструктурный проект — это строительство новой магистрали, которая проходит по территории областей, то критично важно учитывать, насколько местное законодательство совпадает с федеральными законами. Впрочем, представителям региональных властей интересны такие проекты, и мы уже активно работаем с местными адмнистрациями.

В мае 2007 г. Дойче Банк зарегистрировал выпуск структурированных облигаций с плавающей ставкой. Как продвигается процесс размещения?

Основная трудность при регистрации сделки заключалась в инфраструктуре российского рынка и законодательных аспектах. Смысл этого инструмента заключается в том, что для инвесторов, которые вкладываются в долговые инструменты, появится возможность зарабатывать на волатильности валютной составляющей, то есть на соотношении доллар/рубль. Им этот новый инструмент должен быть интересен. Поэтому мы спокойно дождемся возвращения ликвидности на рынок, — а она вернется, по нашему убеждению, уже в этом году, — и потом, в нормализовавшихся условиях, возобновим маркетирование этого инструмента.

Когда финансовые рынки могут прийти в нормальное состояние, по вашему оптимистичному прогнозу?

Судя по той ликвидности, которая ушла с рынков капитала, мы можем говорить примерно о середине ноября. К этому моменту рынок денежной ликвидности постепенно восстановится. Первым на это отреагирует вторичный рынок, а за ним и первичный рынок.

Как вы оцениваете влияние текущего финансового кризиса на рынок внешних заимствований эмитентов из стран СНГ?

Сейчас инвесторы еще достаточно напуганы, и многие из них перестали покупать бумаги вообще. Особенно это касается бумаг компаний финансового сектора. Инвесторы считают, что раз на Западе у многих банков проблемы, то и в России и в других странах СНГ может происходить то же самое. Фундаментально показатели всех стран Содружества великолепны: в Казахстане, на Украине или тем более в России все развивается прекрасно, у корпоративных клиентов дела идут замечательно. Но с кризисом изменилось ценообразование риска: то, что раньше стоило 50 б.п. на год, теперь может стоить 125 б.п. Российским эмитентам, у которых кардинально ничего не изменилось, это сложно принять и понять. Если, допустим, владелец сети супермаркетов открывает новые магазины, привлекает больше покупателей, продает больше, выпускает дисконтные карточки, у него все идет очень хорошо, то он рассчитывает, что может занимать дешевле, а рыночная ситуация такова, что приходится занимать дороже. Вот и многие российские бизнесмены не могут понять, почему они должны занимать сейчас дороже.

Но эта ситуация придет в норму, установится новая система координат, и тогда рынки опять откроются для российских заемщиков. Причем мы ожидаем достаточно быстрого восстановления российского рынка, так как, повторюсь, фундаментально никаких негативных изменений нет. Торговый баланс страны в очень хорошем состоянии, частные прямые инвестиции растут быстрыми темпами, и этот процесс будет продолжаться. С точки зрения фискальных властей мы увидим то, что называется «фискальным расширением» — это огромное количество инвестиций либо увеличение платежей, в том числе и в преддверии выборов. Кроме того, появилось большое количество инфраструктурных и секторальных программ. С этой точки зрения сегодня Россия — это инструмент flight to quality. Капитал стремится в Россию, поскольку ситуация в стране сейчас весьма привлекательна по сравнению с международными рынками. Если раньше участники рынка продавали бумаги компаний, работающих на развивающихся рынках, и покупали US Treasuries, то сейчас они стремятся отойти подальше от североамериканских активов и увеличить долю капитала, инвестируемую в Россию.

Какие услуги инвестблока Дойче Банка наиболее востребованы российскими клиентами и какие пока не слишком популярные услуги инвестбанка представляются вам наиболее перспективными?

Спрос клиентов достаточно равномерно распределяется по всем видам услуг, которые предлагает Дойче Банк. Мы активно торгуем производными инструментами, гособлигациями, корпоративными облигациями; выдаем кредиты в разных валютах — и двусторонние, и синдицированные кредиты, и под залог, и без залога. У нас серьезные позиции на рынке секьюритизации разных классов активов — от закладных до потребительских кредитов. Мы развиваем относительно новое для нас направление — финансирование проектов в области недвижимости и девелопмента: финансируем крупные объекты, в том числе участвуем в финансировании строительства отелей, деловых и торговых центров в Москве и Санкт-Петербурге. Кроме того, занимаемся частными инвестициями, ведем операции с акциями и производными на акции, предоставляем брокерские услуги по всем перечисленным инструментам, делаем prime-brokerage для наших стратегических клиентов в России и за рубежом, торгуем структурными РЕПО и гибридными инструментами (гибридами акций и облигаций). На первичном рынке Дойче Банк занимается организацией IPO, размещением евробондов и рублевых долговых инструментов, а на вторичном рынке успешно работает практически со всеми торгующимися инструментами.

А если говорить только о долговых инструментах, какие из них сейчас пользуются наибольшей популярностью у ваших клиентов?

Сейчас в России бурно развивается рынок производных инструментов, в частности — процентных и валютных свопов. Этот рынок становится все более глубоким, ликвидным и достаточно эффективным, иностранные и российские банки активно на нем работают. Для них не имеет значения, на каком рынке занимать — вы всегда можете выпустить евробонд в долларах и потом «отсвоповать» его в рубли.

>>> **Если раньше участники рынка продавали бумаги компаний, работающих на развивающихся рынках, и покупали US Treasuries, то сейчас они стремятся отойти подальше от североамериканских активов и увеличить долю капитала, инвестируемую в Россию.** <<<

Надо отметить, что валютная деноминация выпуска и место его размещения уже перестают играть первостепенную роль. Поэтому если в прошлые годы евробондовой рынок был в основном долларовым и при этом самым большим по объему и количеству выпусков, то теперь он постепенно уступает место рублевым инструментам. Уверен, что эта тенденция будет усиливаться, и число рублевых инструментов будет расти как на местном, так и на евробондовом рынке.

То есть многие российские эмитенты, прежде занимавшие за рубежом в долларах, переориентируются на рублевые заимствования на российском рынке? С чем это связано?

Это в первую очередь связано с изменением инфраструктуры законодательной базы и упрощением доступа инвесторов на внутренний рынок благодаря тому, что рубль стал конвертируемым. Так называемые real money (западные пенсионные фонды и страховые компании), которые раньше, следуя своим инвестиционным декларациям, не могли покупать рублевые инструменты, теперь могут торговать рублем фактически без ограничений. Для real money открылся новый рынок, появились инвесторы даже из Лос-Анжелеса и Токио, торгующие рублем как валютой. Раньше они могли покупать только производные на рублевые инструменты, в частности, CLN.

Либерализация валютного рынка, изменение статуса рубля стали очень важными шагами. Его роль как инвес-

тиционной и расчетной валюты будет только расти. Не менее значимы и изменения в законодательстве на производном рынке — сейчас мы можем торговать производными инструментами на российском рынке, что раньше было невозможно. Все эти изменения дали возможность привести на российский рынок новый класс инвесторов, что благотворно влияет на увеличение ликвидности внутреннего рынка.

По большому счету, для компаний с профессиональным менеджментом и хорошим кредитным рейтингом, имеющих в распоряжении кредитные линии, теперь неважно, в какой валюте занимать. Такие корпорации всегда могут использовать производные инструменты и регулировать валютный или процентный риск — конечно, при условии, что рынки эффективны. Остальным компаниям будет проще занимать на рынке евробондов.

Компании с высокопрофессиональным менеджментом, имеющие хорошие кредитные рейтинги, о которых вы говорите, это в основном компании первого-второго эшелонов. Значит ли это, что именно эти компании — ваша целевая аудитория, и именно их вы в первую очередь рассматриваете в качестве своих потенциальных клиентов?

Изначально нашими стратегическими клиентами в России были компании уровня «Газпрома» и ВТБ. В период подготовки и реализации сделки по приобретению компании ОФГ мы выработали стратегию, предусматривающую расширение круга наших клиентов. Мы решили использовать появившиеся у нас дополнительные кадровые и финансовые ресурсы в работе с теми компаниями, которые принято называть вторым эшелоном.

Но что понимать под вторым эшелоном? Возьмем, к примеру, девелоперскую компанию «ПИК», IPO которой мы организовали. Два года назад за пределами России об этой компании мало кто знал. Сейчас по своей рыночной капитализации это один из самых крупных девелоперов в России, причем по этому показателю он находится на уровне самых больших строительных компаний Европы. Можно ли назвать «ПИК» вторым эшелоном? Конечно, эта компания не такая известная, как «Газпром». Но по объему выпуска, по значимости для экономики, по организации бизнеса эту компанию скорее нужно относить к первому эшелону.

Вообще нашей стратегией стало открытие компаний, которые, возможно, и считаются вторым эшелоном, а на самом деле по ликвидности их бумаг, по статусу и по важности должны быть включены в круг корпораций первого эшелона.

Получается, что вы не станете заниматься «мелочью» из третьего-четвертого эшелонов. Или вы готовы работать с любой компанией, заинтересованной в привлечении средств с финансовых рынков?

Если мы видим фундаментально хороший бизнес, профессиональную команду и верим в компанию, мы не смотрим на масштабы ее бизнеса и на то, к какому эшелону ее принято относить. Я бы вообще избегал деления на первый, второй, третий эшелоны. Я могу понять, когда эти определения используются только на основании ликвидности ценных бумаг компаний, поскольку при таком подходе можно обосновать, почему компания отнесена к тому или иному эшелону. Однако, например, весьма уважаемая компания СУЭК — это первый или второй эшелон?

Скорее второй, наверное.

Да, таково общепринятое мнение. В то же время по рыночной капитализации это очень крупная компания, и с этой точки зрения для нас как для инвестбанка это первоклассный заемщик и первоклассный эмитент.

Или, например, Российский сельскохозяйственный банк, с которым мы начали работать, когда он не был широко известен. Мы сделали для него вексельную программу — одно из его первых крупных размещений. Для нас это был первоклассный клиент.

Мы участвовали во множестве подобных сделок и проектов по выводу на рынок компаний, когда только начинали свою публичную историю.

Наша задача — понять, хорош ли тот или иной бизнес фундаментально. Наш анализ компании начинается с анализа экономики в целом, затем мы исследуем сектор, в котором она работает. Если какой-либо сектор пока не очень развит, но перспективен, мы изучаем его и обращаем внимание на интересные фирмы. Рыночная капитализация компании может составлять $3 млрд, но у нее может быть EBITDA свыше 50%, и она может лидировать в своем секторе. На Западе эта компания абсолютно точно рассматривалась бы как первоклассный клиент и надежный заемщик.

Компании каких отраслей представляются вам самыми перспективным с точки зрения предложения им инвестбанковских услуг?

Не касаясь наших конкретных планов, могу сказать, что до сих пор мы интенсивно работали с компаниями потребительского рынка, с розничными продуктовыми сетями, с девелоперами. Сейчас мы активизируем свои усилия в работе с компаниями финансового сектора. Мы видим в нем ряд ниш, на которые другие инвестбанки пока не обратили внимания, в то время как на Западе эти «подсекторы» представлены достаточно большими и успешными компаниями.

Кроме того, есть несколько отраслей промышленности, которые по субъективным и объективным причинам пока игнорируются публичными рынками. Мы предлагаем компаниям этих отраслей полный комплекс инвестиционно-банковских услуг от выхода на частные рынки, скажем, в рамках двустороннего кредитования, и возможности использовать производные инструменты, до выхода на IPO или публичный долговой рынок. И у нас уже есть удачный опыт организации частных сделок по размещению производных инструментов для компаний, которые нигде не торгуются.

В конце августа инвесткомпания «Тройка Диалог» закрыла сделку по размещению CDO почти на 9 млрд руб., сделку структурировал Дойче Банк, он же выступил андеррайтером. Выпущенные CDO разделены на три транша — каков объем каждого транша и уровни их доходности?

Эта одна из первых сделок в своем классе в России, мы ее назвали «Витязь». Сама технология не революционная, на Западе рынок таких сделок стал уже настолько зрелым, что перегрелся. К сожалению, я не могу озвучивать характеристику доходности траншей.

Юрий Соловьев

Собирается ли Дойче Банк структурировать сделки по организации размещения производных ценных бумаг на портфели долговых инструментов в 2008 г., готовятся ли уже такие сделки?

Да, в дальнейшем мы планируем организовывать похожие сделки.

Планируете ли в целом активизироваться на рынке организации сделок по секьюритизации активов?

Мы будем делать секьюритизацию, и не только для финансовых институтов. Мы уже участвовали в сделке по секьюритизации активов для РЖД, в сделках ряда других клиентов.

Рублевая секьюритизация работает абсолютно везде, где есть риск статистического характера, то есть огромное количество диверсифицированных активов, объединенных в пулы — это могут быть коммерческие займы, рублевые облигации, потребительские займы, закладные, лизинговые или факторинговые платежи.

А когда вы говорите о ваших планах организовывать сделки по секьюритизации, вы имеете в виду сделки, структурированные по российскому или по оффшорному законодательству?

Все то, что мы делаем, полностью соответствует российскому законодательству, потому что бизнес, который лежит в основании этих сделок, находится на территории России. Я имею в виду вопросы, связанные с НДС, и тому подобное. Ноу-хау, а иногда и сложность сделок по секьюритизации, обусловлены необходимостью соединить западную технологию (как правило, разработанную по британскому законодательству) с российской практикой и законодательством.

То есть структурировать сделки по секьюритизации вы будете в основном по английскому праву, и продаваться эти инструменты будут по большей части зарубежным инвесторам?

У нас были инвесторы внутри страны даже в рублевые CDO, которые мы делали для «Тройки Диалог». Внутренняя инвесторская база растет и диверсифицируется. За последние два-три года она весьма серьезно изменилась. Во-первых, в России появились новые большие группы инвесторов — пенсионные и страховые фонды, о которых несколько лет назад почти не было слышно. Теперь крупные страховые компании могут собирать премии до $1 млрд в год, часть этих средств будет инвестироваться в акции, часть в облигации, то есть управление ликвидностью для страховых компаний неожиданно становится очень серьезным вопросом. Пока обязательства страховщиков в основном носят краткосрочный характер, но с ростом объемов страхования жизни они будут удлиняться, возникнет необходимость в инструментах для инвестирования этих ресурсов, понадобятся рублевые обязательства, которые должны иметь характеристики длинных активов.

Еще один относительно новый класс инвесторов — это состоятельные частные клиенты. В России уже сложился класс зажиточных людей — это семьи или индивидуальные предприниматели, которые получают деньги в виде дивидендов от своего бизнеса или от IPO собственных компаний, и им нужно управлять свои ликвидным состоянием.

Кроме того, растет ликвидность крупных российских банков. Например, капитализация ВТБ составляет уже десятки миллиардов долларов, и этот банк не уступает западным кредитным организациям не только по своей капитализации, но и по степени диверсификации бизнеса. Инвестиции обеспечивают и брокерские компании, приводящие деньги инвесторов на рынок. Не нужно забывать и об управляющих компаниях. Таким образом, на внутреннем рынке присутствует как минимум шесть категорий инвесторов, и каждой из них нужны инструменты для инвестирования, все они создают ликвидность на растущем российском рынке. В последнее время мы в Дойче Банке даже дополнительно расширяем отдел продаж, усиливая команду, работающую исключительно с местными инвесторами в акции и облигации. Работа с российскими инвесторами для нас стратегическое направление, мы вкладываем и будем вкладывать деньги в его развитие.

Как складываются конкурентные отношения российского подразделения Дойче Банка с российскими инвестбанками — насколько остро чувствуется конкуренция с местными банками?

Многие из российских банков являются нашими клиентами, и при этом во многих секторах инвестбанковской деятельности начинают с нами конкурировать — это закон рынка. Что будет происходить в дальнейшем с российской банковской системой? Думаю, количество банков будет сокращаться. А среди тех, кто останется, мы увидим очень сильных игроков, которые будут выходить за рубеж, приобретать иностранные банки и становиться мощными инвестиционными банками, аналогичными западным. ВТБ или Сбербанк уже располагают достаточными ресурсами, чтобы привлекать западных профессионалов. В частном секторе это уже происходит, например, в Альфа-Банке, в МДМ-Банке. Топ-менеджеры, которые ведут эти банки вперед, совсем недавно работали в ведущих мировых финансовых корпорациях.

Лидеры рынка инвестбанковских услуг уже окончательно определены, или расстановка сил еще будет ощутимо меняться?

В середине девяностых годов Дойче Банк только начинал строить свой инвестиционный бизнес. Еще пятнадцать

лет назад его просто не было как инвестбанка. В то время в мировой инвестиционной индустрии «правили бал» другие корпорации, в основном американские. За короткий срок Дойче Банк выстроил успешный инвестиционный бизнес и занял одно из ведущих мест на глобальной арене.

>>> Думаю, количество банков будет сокращаться. А среди тех, кто останется, мы увидим очень сильных игроков, которые будут выходить за рубеж, приобретать иностранные банки и становиться мощными инвестиционными банками, аналогичными западным. <<<

На российском же рынке я не назову ни один другой банк, который бы с нами конкурировал по широте спектра предлагаемых услуг и успешному бизнесу на всех направлениях. Сложно представить, у каких банков есть такая мощная платформа, как у Дойче Банка, и такие же сильные позиции и в организации сделок по секьюритизации, и в сделках на рублевом рынке, и в сделках по акциям, и в финансировании объектов недвижимости. Конечно, у нас есть сильные конкуренты, но лишь на отдельных направлениях.

Распределение мест в первой десятке лидеров российского инвестиционно-банковского бизнеса будет меняться. Яркий пример тому — история успешного развития инвестиционного банка «КИТ Финанс», который еще три года назад практически был неизвестен, а сегодня это один из признанных лидеров рынка. Или возьмем слияние Дойче Банка и ОФГ: объединение компаний вывело Дойче Банк на лидирующие позиции на всех направления инвестиционного бизнеса.

Рынок инвестиционных услуг растет гигантскими темпами, при этом существует много активов, клиентов, регионов, которые пока не охвачены инвестбанками. И укрепление позиций тех или иных инвестбанков на определенных направлениях может также происходить и за счет постепенного заполнения этих пока еще свободных ниш.

Вы планируете развивать инвестиционно-банковский бизнес Дойче Банка в Украине?

Сейчас в Украине работает представительство Дойче Банка, мы один из основных игроков на местном рынке валюты и гривневых облигаций. Согласно украинскому законодательству, мы не можем выступать лид-менеджерами на Украине до тех пор, пока у нас там нет дочерней структуры.

Пока мы в основном занимаемся андеррайтингом. Начали торговать акциями, ADR. В этом году на украинском рынке у нас были мандаты на консультационные услуги от различных стратегических инвесторов. Мы осуществляли там сделки M&A, в частности, Дойче Банк выступил в качестве эксклюзивного финансового советника в крупной сделке по продаже 80% акций компании «Сандора», местного лидера по производству соков, международным гигантам Pepsi Co и Pepsi Americas. В течение нескольких лет мы были самыми большими кредиторами украинского правительства.

Украина для нас стратегически интересный рынок, появление на нем нашего дочернего банка — это вопрос времени. Если сравнивать с Россией и Казахстаном, украинскому рынку еще предстоит работа над совершенствованием законодательства в области фондового рынка. Например, пока официально запрещены производные инструменты, кроме того, украинская валюта не является конвертируемой. Иностранному инвестору до последнего времени не разрешалось занимать в гривне, при этом в Украине практически невозможно хеджировать валютные риски. Чем больше запретов на рынке, тем он менее эффективен и менее ликвиден, тем труднее на нем оперировать. Законодательные ограничения позволяют местному правительству полностью контролировать ситуацию, с другой стороны, эти ограничения стоят денег украинской экономике.

Дойче Банк, лидировавший в 2004 и 2005 гг. в рейтингах организаторов еврооблигаций стран СНГ, «скатился» на третье место по итогам 2006 г. и на шестое по итогам первого полугодия 2007 г. Чем вы можете объяснить ослабление позиций банка на этом рынке? Он перестал быть для вас приоритетом? Или на рынок выходят категории заемщиков, размещением бумаг которых вы принципиально не занимаетесь?

Это временное явление, мы отыграем свои позиции. Для нас это направление остается стратегическим, мы продолжаем нанимать специалистов, задействуем самые лучшие ресурсы на организацию выпусков еврооблигаций для заемщиков из СНГ.

Какие направления инвестиционно-банковской деятельности Дойче Банка генерируют больше всего прибыли?

Операции по торговле акциями и облигациями, включая продажи и трейдинг, аналитические исследования, структурирование сделок — все эти направления самые прибыльные и внутри глобального Дойче Банка, и внутри российского дочернего банка.

В 2006 г. команда Дойче Банка провела 11 сделок на рынках акционерного капитала, включая IPO на общую сумму более $15 млрд, 35 сделок на рынке M&A на сумму свыше $23.7 млрд. Дойче Банк стал лидером по сделкам IPO и M&A в России. Однако недавно банк покинул глава инвестблока Илья Щербович — не опасаетесь ли вы, что его уход ослабит позиции банка на этих направлениях?

Илья — профессионал высокого класса, человек с прекрасной репутацией. Но уже в течение достаточно продолжительного периода времени его коллеги Андрей Чулак и Дмитрий Снесарь заведуют этим направлением, и количество мандатов на IPO или консультационные услуги в области слияний и поглощений в этом году у нас ничуть не меньше, чем в прошлом году. В том или ином качестве мы участвуем практически во всех значимых сделках по организации IPO, например, в сделках по организации IPO оптовых генерирующих компаний.

Естественно, уход каждого сотрудника — это определенная потеря, но внутри нашей команды достаточно «критической массы», чтобы активность банка продолжалась теми же темпами. Уход одного из топ-менеджеров не отражается ни на прибыльности, ни на масштабах

бизнеса, ни на показателях рейтингов. У нас очень много молодых сотрудников, которые готовы вести компанию вперед. И сейчас, после слияния с ОФГ, мы зарабатываем значительно больше, чем зарабатывали Дойче Банк и ОФГ вместе взятые до объединения.

Каким будет ваш pipeline по сделкам IPO в 2008 г. при максимально благоприятной конъюнктуре рынка?

Сейчас трудно делать какие-либо прогнозы. Могу сказать, что у нас уже есть мандаты на организацию IPO в следующем году. Большое количество первичных публичных размещений акций в 2007 г. во многом обусловлено тем, что в предвыборный год часть владельцев хотела бы получить рыночную оценку стоимости своего бизнеса, другие хеджируются, перестраховываются. Хотя, на мой взгляд, расстановка политических сил в России, а также направление, в котором будет развиваться страна, уже определены на достаточно долгое время. Вторым фактором, обусловившим «бум» IPO в этом году, стал интенсивный рост капитализации многих секторов, в частности девелоперского. Возможно, в 2008 г. будет меньше IPO, но наша доля на этом рынке сохранится.

На какое место Дойче Банк рассчитывает в рейтинге по организации рублевых облигационных займов за 2007 г.? По итогам 2006 г. банк занимал 25 место в этом рейтинге, а по итогам первого полугодия 2007 г. — уже девятое. С чем связываете усиление позиций банка в сфере организации рублевых облигаций в последнее время?

Раньше в организации сделок мы опирались в основном на своих российских коллег, партнеров по сделкам, а теперь вложили средства в собственную команду по организации, экспертизе, юридическому сопровождению сделок и можем самостоятельно активно развивать это направление.

Если же говорить об андеррайтинге, то стоит отметить, что, к сожалению, рейтинги не всегда точно отражают действительную расстановку сил. Если учитывать активность всей Deutsche Bank Group в андеррайтинге рублевых выпусков облигаций, наш банк является одним из лидеров рынка. Дойче Банк в Лондоне — один из самых крупных инвесторов в российский рынок, но это не учитывается в рейтингах. Рейтинги инвестбанков отражают положение Дойче Банка Москва, а не Deutsche Bank Group.

Расскажите, пожалуйста, о том, когда и из каких соображений вы приняли решение работать на финансовом рынке? Какие вехи на вашем «трудовом пути» стали ключевыми в развитии вашей карьеры?

Сначала был инженерный вуз, потом армия, Плехановский институт (ныне Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова). Мне посчастливилось побывать на стажировках за рубежом. Банковский сектор меня манил, но скажу честно, что после выпуска я не знал, чем именно хотел бы заниматься в финансах. На дилинг я попал случайно: пришел на стажировку в Инкомбанк, познакомился с несколькими подразделениями, а как только зашел в трейдинговый зал, понял, что хочу работать именно здесь. Потом я очень много времени уделял тому, чтобы добрать те знания, которых мне не хватало. Поехал работать в лондонский офис американской компании Lehman Brothers, потому что именно американские инвестбанки доминировали на Уолл-стрит, и мне хотелось понять, как эти гиганты строят свой бизнес. Я семь лет проработал в Lehman Brothers, после чего почувствовал, что в этой компании узнал и понял все, что должен был узнать и понять, и нужно развиваться и расти дальше.

Я решил, что настало время вернуться в Россию, где в начале 2000-х гг. зарождался финансовый рынок. Уже было ясно, что Россия — очень динамичная и перспективная страна с точки зрения развития финансового рынка, и стоять у его истоков было очень интересно. В 2002 г. я приехал работать в российское подразделение Дойче Банка, который уже тогда был одним из лидеров на развивающихся рынках, активно строил свой бизнес в России, обладая сильным брендом, большими финансовыми ресурсами и высокопрофессиональным коллективом.

Если же говорить об андеррайтинге, то стоит отметить, что, к сожалению, рейтинги не всегда точно отражают действительную расстановку сил.

Поскольку российский рынок находился на этапе становления, у меня была возможность приобрести опыт в каждом сегменте инвестиционно-банковских услуг — производные инструменты, секьюритизация, финансирование недвижимости и так далее. На Западе это зачастую очень тяжело делать, все эти ниши там настолько глубоки, что каждая команда специализируется на чем-то одном и не имеет возможности заниматься ничем другим. В России же мы делаем практически все, кроме операций с биржевыми товарами, организации выпуска товарных деривативов и тому подобного.

Когда я приступил к работе в Дойче Банке Москва в 2002 г., в трейдинге работало восемь человек, теперь нас в дилинге более девяноста, еще тридцать человек — в аналитическом управлении. За прошедшие пять лет бизнес вырос в десятки раз. И мы будем продолжать расширяться — собираемся установить дополнительный ряд рабочих мест в трейдинге, так что скоро нас будет сто с лишним.

Есть ли у вас интересы помимо работы?

Работа занимает большую часть моего времени, поскольку наш бизнес стремительно развивается. Я всегда очень увлекался спортом, причем различными видами. Теперь играю только в футбол. У Дойче Банка есть своя футбольная команда, и у нас уже много разных регалий (показывает призовые кубки, занимающие почетное место в кабинете, — *прим. авт.*). Очень люблю читать, но сейчас успеваю прочитывать только то, что необходимо с профессиональной точки зрения. Люблю музыку, театр — но, к сожалению, и это пока отступило даже не на второй, а на третий-четвертый план. Стараюсь чаще посещать спортзал, но пока мой «рекорд» посещаемости — в лучшем случае раз в два месяца. Каждый год обещаю себе, что начну раньше заканчивать рабочий день, больше полномочий делегировать сотрудникам, и надеюсь, это скоро получится благодаря нашей растущей и высокопрофессиональный команде.

Беседовала Анна Чепракова