«Американские инвесторы должны ориентироваться на фундаментальные показатели российских компаний»

Пол СВАЙГАРТ,
руководитель VTB Capital Inc., США

В интервью Cbonds Review руководитель VTB Capital Inc., США, Пол Свайгарт рассказывает о том, каково это — открывать Америку для «дочки» российского инвестбанка, почему американские инвесторы до сих пор в первую очередь опасаются рисков, связанных с политической обстановкой в России и коррупцией, но обращают мало внимания на бизнес-показатели и экономическую статистику из России, а также о том, планирует ли «ВТБ Капитал» продолжать развитие DCM-бизнеса в Штатах.

– «Дочкам» российских инвестбанков и инвесткомпаний непросто выстраивать бизнес на рынке США. С чем связаны основные сложности сегодня, на ваш взгляд?

– Основные сложности, стоящие перед российскими инвесткомпаниями, работающими на рынке США, — это существующие предубеждения относительно инвестиционной привлекательности России. Если говорить про деятельность «ВТБ Капитала» на американском континенте, то мы считаем развитие нашего бизнеса в США очень успешным: мы достигли поставленных бизнес-задач как по доле рынка, так и по уровню прибыльности.

– Какая задача по доле рынка перед вами стояла?

– Мы не раскрываем подобную информацию, но могу еще раз подчеркнуть, что наш бизнес в США очень успешен и мы рассчитываем на его дальнейший рост.

– Сопоставимы ли эти итоги с результатами работы лондонского подразделения?

– Я считаю, что сравнивать наш американский офис с лондонским не совсем корректно: во-первых, офис в Нью-Йорке существует всего лишь чуть больше года, во-вторых, рынки США и Великобритании сильно отличаются друг от друга.

– Чем именно?

– Обычно американские инвестиционные фонды, в отличие от европейских, имеют более широкий набор мандатов и в основном работают с глобальными фондами развитых и развивающихся рынков. Как следствие, инвестиции в Россию составляют лишь незначительную часть их портфелей.

– Каких результатов вы ожидаете в 2013 году, удастся ли нарастить объемы бизнеса?

– Повторюсь, мы не раскрываем финансовые показатели, но мы выполнили все стоящие в бизнес-плане цели и рассчитываем на дальнейший рост бизнеса по итогам этого года.

– Кто ваши клиенты в Штатах?

– Все крупнейшие институциональные инвесторы, работающие на развивающихся рынках.

– Каковы ключевые направления бизнеса «ВТБ Капитала» в Штатах? Как, в частности, чувствует себя направление услуг на рынках долгового капитала?

– Основные бизнес-направления «ВТБ Капитала» в США — это операции на рынке акций и на рынках долгового капитала. Мы также продолжаем расширять линейку продуктов в сфере операций с фиксированной доходностью, включая займы и производные инструменты.

Мы предлагаем клиентам возможность совершать операции с ценными бумагами эмитентов из России и стран СНГ. Кроме того, VTB Capital Inc. продолжает расширять географию бизнеса в сторону развивающихся стран Европы и Ближнего Востока.

– «ВТБ Капитал» стал первым российским инвестиционным банком, который принял участие в размещении внутреннего облигационного займа в США. Насколько сложно российскому банку в принципе заходить в такие сделки? Есть ли планы конкурировать за новые мандаты?

– Действительно, впервые российская компания приняла участие в размещении внутреннего займа на рынке США. Облигации были выпущены в рамках Программы внутренних среднесрочных ценных бумаг Bank of America Corporation. Размещение состояло из четырех траншей: 2 новых выпуска облигаций с погашением в 2016 и 2018 годах и 2 допэмиссии существующих облигаций с погашением в 2018 и 2023 годах. Уверен, в будущем продолжим развитие DCM-бизнеса в Соединенных Штатах.

– Комиссии на американском рынке для российского инвестбанка интересны?

– Размер комиссии сопоставим с общепринятой мировой практикой на рынке финансовых услуг.

– «ВТБ Капитал» достаточно активно размещает российских заемщиков на международных рынках по правилу 144А. В чем специфика таких размещений и принципиальное отличие от Regs? Сложно ли делать такие сделки?

– Правило 144А было предложено Комиссией по ценным бумагам и биржам США в апреле 1990 года, для того чтобы сделать американский рынок капитала более доступным для эмитентов не из США. Это правило действует для частных размещений среди институциональных инвесторов. В этой связи правило освобождает от требований к листингу, установленных в США. Кроме того, в соответствии с правилом 144А, стоимость выпуска ценных бумаг, которые могут быть приобретены американскими институциональными инвесторами, значительно ниже, чем в случае полноправного игрока фондового рынка США.

– На что смотрят американские инвесторы прежде всего, покупая российский риск?

– Американские инвесторы — и здесь мы подразумеваем институциональных инвесторов из США — должны ориентироваться прежде всего на фундаментальные показатели российских компаний и экономические показатели страны при принятии решений об инвестировании в Россию и оценке потенциальных рисков и возможностей, а не на заголовки и риторику, периодически звучащую в американских СМИ.

МЫ ДОСТИГЛИ ПОСТАВЛЕННЫХ БИЗНЕС-ЗАДАЧ КАК ПО ДОЛЕ РЫНКА В США, ТАК И ПО УРОВНЮ ПРИБЫЛЬНОСТИ