Алексей ГНЕДОВСКИЙ,
генеральный директор
инвестиционной компании «Велес Капитал»

«Наша компания предельно консервативна — мы не готовы рисковать»

Алексей Гнедовский, генеральный директор инвестиционной компании «Велес Капитал», — представитель старой гвардии рынка ценных бумаг. За 20 лет работы с финансами он повидал немало — его компания достойно пережила два серьезных кризиса. В интервью Cbonds Review Алексей Гнедовский рассказывает о том, в чем секрет непотопляемости вексельного рынка, какой стратегии «Велес Капитал» придерживается сегодня, почему, несмотря на мрачные прогнозы, финансист не боится санкций и когда успевает ездить на охоту, собирать коллекции холодного оружия, издавать исторические книги и участвовать в благотворительности.

— В следующем году «Велес Капитал» будет праздновать юбилей — 20-летие компании. Вы уже начинаете готовиться к этому событию? Подводите какие-то итоги?

— Мы с моим партнером Дмитрием Бугаенко спокойно относимся к круглым датам, хотя, конечно, нас самих впечатляет, что компании исполнится 20 лет. Думаю, что следующим летом мы соберем всех наших клиентов, друзей «Велес Капитала» и отметим эту дату.

— По вашим ощущениям, рынок сильно изменился за последние двадцать лет?

— Безусловно. И разница колоссальная. Когда мы начинали работать, долговой рынок в основном состоял из небольшого количества векселей и ГКО. С точки зрения вложений это были уникальные долговые инструменты с хорошей доходностью и ликвидностью. И нам казалось, что они самые надежные. Не было необходимости проводить анализ десятков банков и компаний, выпускающих облигации, оценивать их риски. Было так: «Купи ГКО и спи спокойно». Рынок был молодым и быстрорастущим, ничто не предвещало беды. Мощнейшим потрясением стал кризис 1998 года и в хорошем, и в плохом смысле. До кризиса рынок акций стремительно рос, его участники — финансовые компании и банки — активно строили финансовые пирамиды. Этот ажиотаж многим снес голову. Очень достойные компании, находившиеся у истоков фондового рынка, например «Индекс XX» и «Аналайз», к сожалению, рухнули, не выдержав падения котировок акций и дефолта по ГКО. «Велес Капитал» тоже оказался на грани закрытия. Мы тогда, как и многие на рынке, плохо управляли рисками и только учились выстраивать отношения с клиентами. После кризиса мы задумались

МЫ БУДЕМ НАХОДИТЬСЯ В СТАГНАЦИИ – НИ ВВЕРХ, НИ ВНИЗ. КОГДА НАЧНЕМ РАСТИ – НЕ ЗНАЕТ НИКТО

о диверсификации бизнеса, появились направления корпоративных финансов, M&A, брокерские услуги, управление активами, — и это были позитивные изменения.

Когда шок от кризиса постепенно прошел, на рынке начали появляться векселя качественных векселедателей, а наша компания всегда специализировалась на векселях. Позже появился еще один рыночный инструмент — рублевые облигации, еще позже — рынок евробондов. Сегодня мы приблизились к цивилизованному фондовому рынку — он вырос инфраструктурно, в Россию пришли западные компании со своими технологиями и знаниями, пришло поколение специалистов, окончивших западные учебные заведения и имеющих опыт работы в международных финансовых учреждениях. Мы с партнером Дмитрием Бугаенко в свое время учились на экономическом факультете МГУ, где основные усилия были направлены на изучение политической экономии социализма, планирования народного хозяйства и «Капитала» Маркса. А об акциях и облигациях, банках и страховых компаниях узнавали на спецкурсах, что-то типа «Зарубежные экономические теории».

Кризис 2008 года был уже совсем другим. Компании стали крепче, они научились себя защищать. Сильно изменился регулятор — Центральный банк начал по-настоящему мониторить участников рынка.

То есть за 20 лет рынок сильно эволюционировал и с точки зрения объемов, и с точки зрения доступных инструментов и технологий, и с точки зрения стандартов работы. В 1997 году на бирже обращалось порядка 50 видов акций чуть более 30 корпоративных эмитентов, а сейчас их количество перевалило за 500. Если обратиться к индексу РТС, капитализация рынка выросла с $59 млрд в 1997 году до $179 млрд на сегодняшний день — то есть более чем в три раза. Стали проводиться такие операции, как РЕПО с корпоративными ценными бумагами, появились новые финансовые инструменты — еврооблигации, фьючерсы на акции и товарные акции, ADR и GDR, ПИФы. По стандартам работы российский внутренний рынок максимально приблизился к международному, клиенты получили возможность торговать по всему миру.

– Есть ли у вас сейчас какое-то предчувствие по отношению к рыночной ситуации?

– К сожалению, после небольшого роста, последовавшего за кризисом 2008 года, рынок стагнирует, и ощущение неблагоприятной ситуации не покидает нас уже год-полтора. Основной проблемой является уход с рынка иностранного капитала. Не добавляет оптимизма и вынужденный уход с рынка пенсионных накоплений. Боюсь, что в ближайшие годы ситуация не изменится. Мы будем находиться в стагнации — ни вверх, ни вниз. Я ожидаю дальнейшего сокращения ликвидности, количества эмитентов на долговом рынке и увеличения цены заимствования денежных ресурсов. Когда мы начнем расти — не знает никто. Но потенциал у российской экономики есть: посмотрите, насколько недооценен рынок акций, долговой рынок.

– Поменялась ли текущая стратегия развития инвестбанковского бизнеса «Велес Капитала» за последние 2–3 года?

– Серьезные изменения в компании произошли восемь лет назад, когда мы начали готовиться к получению международного кредитного рейтинга S&P. Это поставило нас перед необходимостью реструктурировать бизнес, стать более прозрачными и публичными. Сегодня наш бизнес состоит из трех основных частей: финансовая компания, которую я возглавляю, инвестиционная группа, занимающаяся прямыми инвестициями, и девелоперское подразделение. Это три разные компании с разными балансами, источниками финансирования. Они связаны между собой владельцами

и управленцами, но не финансово, и это спасло нас во время кризиса 2008 года. Наша стратегия звучит так: «Велес Капитал» — универсальный инвестиционный банк, управляющий клиентскими деньгами, оказывающий брокерские услуги на всех рынках и реализующий проекты в области прямых инвестиций и инвестиций в недвижимость. Компания предельно консервативна — мы не готовы рисковать.

— Помните самое яркое событие в вашей карьере?

— Мне особенно запомнился 1998 год, когда рынок упал и клиенты, потерпевшие убытки на акциях, стали требовать вернуть им деньги. А это еще 90-е годы, когда стрельба в подъездах за долги — не редкость. К тому же наша клиентская база тогда еще только формировалась, очень многие отношения с клиентами строились на личных связях, и нам пришлось очень туго: кого-то удалось убедить, остальным раздали все, что было, чтобы сохранить репутацию на рынке. Мы были вынуждены сократить персонал, урезать всем зарплаты. Компания с трудом выжила, и мы вынесли из этого кризиса важные уроки: во-первых, не иметь собственной позиции в акциях, а, во-вторых, очень внимательно оценивать риски и объяснять эти риски клиентам. «Велес Капитал» оказывает услуги и не имеет права рисковать.

— «Велес Капитал» всегда исповедовал главные принципы принятия инвестиционных решений — стабильность и предсказуемость. Однако в последнее время ситуация на рынках очень непредсказуемая. По каким принципам теперь вы работаете?

— Принципы работы компании за последние 10–15 лет не меняются: мы оказываем качественные услуги на рынке ценных бумаг в области прямых инвестиций и инвестиций в недвижимость, придерживаясь очень консервативного подхода к выбору активов. Конечно, рынок волатилен, на нем, безусловно, царит неопределенность, но в этом нет драматизма. Были гораздо худшие ситуации, чем сейчас. Если строго следовать принципам — не рисковать, быть честными с клиентами и контрагентами, — то никакие рыночные колебания не страшны.

— Кстати, ваша компания имеет ряд инвестиционных проектов в российских регионах, в том числе республиках Татарстан и Коми, в Калужской и Волгоградской областях и Краснодарском крае. Как вы работаете с этими проектами?

— Что касается наших промышленных активов, мы покупаем недооцененный актив, развиваем его и продаем. Компания стабильно на этом зарабатывает. За последние годы прибыль держится на одном уровне — в среднем 220–230 млн руб. в год. Поскольку наш бизнес диверсифицирован, всегда возникают возможности заработать в каком-то из сегментов даже в самые непростые времена.

— Стало ли больше сделок по слиянию и поглощению за последнее время?

— За последние два года, особенно в прошлом году, произошло много M&A-сделок. Мы даже несколько удивлены этому. Люди приобретают промышленные активы. Например, в 2010 году ИГ «Велес Капитал» приобрела Бугульминский электронасосный завод (БЭНЗ), производителя погружного оборудования для нефтяной отрасли. Завод переживал кризис и находился под угрозой закрытия. Мы взяли его под управление, «подняли», выкупили и сейчас оформляем партнерство с одним из крупнейших мировых игроков в нефтесервисе. В этом нас очень поддерживает правительство Республики Татарстан. И это не единственная сделка. Их довольно много.

— У вас есть дочерняя компания в Украине. Как развивается ваш бизнес там?

— Год назад мы заморозили эту компанию. В основном она занималась управлением активами и операциями на финансовых рынках. Но поскольку рынка ценных бумаг как такового в Украине нет, мы максимально снизили объем операций, сохранив инфраструктуру. У нас также есть прямые инвестиции в Украине, в частности Смелянский электромеханический завод и Лезниковский карьер. Они работают, несмотря на усложнившуюся политическую и экономическую ситуацию в стране.

— Как чувствует себя последний год вексельный рынок? Каким образом повлияли директивы ЦБ на вексельный рынок, удается ли ему под них подстроиться?

— Мы всегда были активным оператором этого рынка, и нас на нем хорошо знают. К сожалению, Центральный банк очень не любит векселя, и понятно почему — из-за большого количества махинаций с этими бумагами со стороны недобросовестных участников рынка. При этом постоянные прогнозы близкой кончины вексельного рынка не сбываются. И сейчас, несмотря на все ограничения, вводимые ЦБ, вексельный рынок по-прежнему занимает значительную долю долгового рынка — порядка 17%. В пассивах банков объем векселей сопоставим с объемом рублевых облигаций. Вексель — идеальный инструмент, которым очень удобно пользоваться и который обслуживает спрос и предложение коротких денег. Вексельный рынок — это важная и востребованная часть финансового рынка.

— Чем сейчас живет вторичный рынок облигаций? Есть ли у него перспективы развития?

— Рынок любых ценных бумаг живет ликвидностью. Лучше, если это длинные деньги. К сожалению, в последнее время с рынка уходят нерезиденты с длинными пассивами, а также в ближайшие годы мы не дождемся пенсионных денег. Поэтому вряд ли стоит надеяться на развитие вторичного облигационного рынка — эмитентов мало, а затраты на обслуживание долга будут только увеличиваться. В целом, на мой взгляд, радикального ухудшения не будет, но и улучшения мы точно не увидим.

— То есть до конца года многие будут сидеть без работы?

— Работа найдется всегда. Долговой рынок никуда не денется, крупнейшие эмитенты продолжат выпускать бумаги. Но может ухудшиться качество рынка, снизиться количество эмитентов. При этом вряд ли рынок сократится наполовину или даже на треть.

— Ощутили ли вы отток клиентов с вводом санкций России со стороны стран Запада?

— К счастью, нас это не коснулось. Санкции были точечными — к конкретным людям и конкретным банкам. Мы очень надеемся, что на этом все остановится.

— На ваш взгляд, как санкции повлияют на нашу экономику и финансовый рынок в целом?

— Дело в том, что наша страна имеет очень большие внешние заимствования. Отныне занимать за рубежом станет намного дороже. И те, кто не сможет размещаться на западных рынках, будут вынуждены занимать на внутреннем рынке еще дороже.

— Как вы считаете, будет ли локальный рынок активнее развиваться с уходом иностранных инвесторов из России?

— Появятся деньги — рынок начнет развиваться. Правда, я пока не вижу, откуда они могут прийти в финансовую систему в ближайшее время. Задумайтесь, почему так легко и дешево привлекать ликвидность на Западе? Потому, что там работают пенсионные деньги с очень большой дюрацией. А в нашей стране их уже нет. Для того чтобы локальный рынок развивался, ему нужны деньги. Но, к сожалению, в ближайшее время мы не увидим иностранных ресурсов и пенсионных — тоже. Поэтому не стоит надеяться на то, что рынок вырастет внутри сам по себе.

ОТНЫНЕ ЗАНИМАТЬ ЗА РУБЕЖОМ СТАНЕТ НАМНОГО ДОРОЖЕ

— Теперь предлагаю немного поговорить о вас. Помимо заслуг на финансовом рынке, вас знают как коллекционера и мецената. Например, в январе вы передали в дар Государственному историческому музею пять кавказских кинжалов середины XIX — начала XX века. Долго ли вы собирали эту коллекцию кинжалов и почему решили подарить ее широкому кругу ценителей оружия?

— Я коллекционирую холодное оружие, в основном кавказское, около 18 лет. У меня большая коллекция. Это не первый случай, когда я дарю часть коллекции музею. Например, я передавал предметы из коллекции Эрмитажу, Этнографическому музею, Царскосельскому музею, Историческому музею. Также устраиваю выставки, издаю книги по истории холодного оружия, спонсирую поездки специалистов в экспедиции. Я достаточно активно этим занимаюсь. Почему я это делаю? Каждый коллекционер, достигая определенного уровня, приходит к тому, что у него возникает желание, чтобы его коллекцию увидели не только друзья, а более широкая публика. Он начинает думать как музейный работник: как сохранить ценность коллекции, рассказать о ней людям. Мне очень нравится этим заниматься. Я содействую изданию книг на военно-историческую тематику. В этом году, совсем недавно, вышел альбом к 200-летию победы над Наполеоном, приуроченный к выставке «Ответный визит. Россия и Европа против Наполеона 1813–1814 гг.», которая с большим успехом прошла в Музее-панораме «Бородинская битва». Сейчас готовится еще один мультимедийный каталог к выставке «Взгляни в глаза войны. Россия в Первой мировой войне в кинохронике, фотографиях, документах». Выставка организуется Госархивом России и пройдет в зале «Новый Манеж» в сентябре.

— Насколько я знаю, вы также увлекаетесь охотой. Помните свой самый удачный трофей?

— Да, охотиться я начал чуть раньше, чем стал собирать коллекции холодного оружия. Я много путешествую и охочусь, вхожу в разные охотничьи клубы. Также издаю «Русский охотничий журнал». Не могу выделить свой самый удачный трофей. Я успел поохотиться по всему миру: в Африке, Канаде, Монголии, в Европе, в России на Камчатке — в горах, песках, во льдах... Это всегда очень интересно и очень экстремально.

— Вот уже несколько лет вы работаете с благотворительным фондом «Даунсайд Ап», который помогает детям с синдромом Дауна. Какой смысл вы вкладываете в слова «помощь», «поддержка» и почему для вас это важно?

— Мой друг и известный инвестиционный банкир Марлен Манасов создал этот фонд и 10 лет назад попросил меня принять в нем участие. Я стал помогать фонду, вошел в Наблюдательный совет и возглавил Совет консультантов фонда. Мы содействуем сбору средств для фонда, всячески поддерживаем его. С прошлого года мы начали серию благотворительных концертов, все средства от которых идут на помощь детям с синдромом Дауна. У нас уже выступили оперная певица Любовь Казарновская, пианист Юрий Розум, в сентябре состоится концерт Московского джазового оркестра под управлением Игоря Бутмана. Такие мероприятия помимо сбора средств важны еще и тем, что привлекают внимание людей к проблемам детей с синдромом Дауна. Для многих становится откровением, что ранняя помощь специалистов дает таким детям шанс на полноценную жизнь.

Я считаю, что любой нормальный человек, у которого появляется возможность жертвовать деньги без особого ущерба для себя и для семьи, так или иначе к этому приходит. Ничего особенного в этом нет. Помогать — это нормально. На этом и держится вся благотворительность.

Беседовала **Светлана ЕРОХОВА**