Михаил АВТУХОВ,
заместитель председателя правления, руководитель корпоративно–инвестиционного блока, Совкомбанк

«Совкомбанк сегодня — это уникальное место с очень большими возможностями»

В интервью Cbonds Review руководитель корпоративно-инвестиционного блока Совкомбанка Михаил Автухов говорит о том, что значит для него по-настоящему эффективная команда, какие вызовы стоят перед ним как перед новым руководителем, каково конкурировать на рынке с бывшими коллегами и в чем состоят главные задачи развития корпоративно-инвестиционного блока. Также он рассуждает о дальнейшей судьбе внутреннего долгового рынка, делится впечатлениями от работы в благотворительном фонде и рассказывает о том, чем он гордится в жизни больше всего.

– Этим летом вы возглавили корпоративно-инвестиционный блок в Совкомбанке. Как чувствуете себя на новом месте?

– Чувствую себя здесь прекрасно и, если можно так выразиться, очень активно. Последнее выражается в том, что мы не стали тратить время на раскачку — хотя текущий год изначально воспринимался как этап, на котором мы в большей степени планировали выстраивать процессы, плавно наращивать активность, а основные ставки делали уже на следующий год. В итоге мы решили иначе: подумали, что чем больше мы успеем сделать уже в этом году, тем выше результат покажем в следующем. Можно сказать, с места в карьер.

Мы достаточно быстро проявили себя как организаторы размещений на долговом рынке, начали выдавать крупные кредиты и активно работать с крупнейшими российскими компаниями: за этот короткий промежуток времени показаны неплохие результаты, по некоторым из них мы превосходим и более крупные банки, где корпоративно-инвестиционный бизнес работает уже много лет. Так что мои ожидания полностью оправдались: Совкомбанк сегодня — это уникальное место с очень большими возможностями и прекрасными перспективами.

– Какие явные отличия в работе (по сравнению с Банком «ФК Открытие») вы для себя отмечаете?

– Есть, конечно, разница в масштабе. Банк «ФК Открытие» крупнее с точки зрения объемов бизнеса. Совкомбанк же выигрывает за счет своей мобильности, компактности, оперативности. Зачастую на вопрос, который в крупнейших банках может занять недели, мы готовы дать ответ за один день. У нас отсутствует конфликт интересов: инвестбанк не соревнуется с корпоративным бизнесом, а органично его дополняет. Если говорить о каких-

то других отличиях, то тут вопрос разве что в узнаваемости. По прошествии шести лет с момента старта полноценного инвестиционного бизнеса Банк «ФК Открытие» уже не нужно особенно представлять. В Совкомбанке нам приходится проводить много имиджевой и просветительской работы. С другой стороны, в конце 2009 – начале 2010 года также никто не знал, что такое Банк «ФК Открытие», мы ходили и объясняли, почему стоит работать с нами. У нас даже в презентациях был слайд «Почему мы?». Сегодняшний Совкомбанк во многих моментах мне напоминает тот ранний Банк «ФК Открытие».

– Комфортно ли вам конкурировать на рынке с бывшими коллегами?

– Да, конечно. С серьезным и профессиональным оппонентом всегда приятно и интересно конкурировать. Мы умеем делать бизнес и мы абсолютно уверены, что для нас есть своя ниша. Мы не претендуем на половину рынка, но у нас есть все возможности для того, чтобы занять свою долю, которая будет значима для баланса банка. У нас отличная команда, и мы просто обязаны быть среди лучших. Мы не бюрократичны, мы умеем быстро принимать решения, не боимся брать на себя риск и готовы оперативно предоставлять клиенту лучшие условия — наше преимущество перед другими игроками в нашей гибкости и в том, что у нас есть возможности быть быстрее и эффективнее.

Конкурентная среда — это органичные условия для нас, в них комфортно, конкуренция делает нас умнее и сильнее. Что касается Банка «ФК Открытие» , то у меня остались самые теплые чувства к этой компании. Это был очень яркий период моей профессиональной жизни, колоссальный опыт, который значит для меня очень многое. Вряд ли в прошедшие шесть лет на рынке было более интересное и удивительное место. Мой уход из Банка «ФК Открытие» на мое отношение к компании и бывшим коллегам никак не повлиял.

Забью ли я гол в ворота бывшей команды? Для меня такого вызова нет. В данном контексте лучшая конкуренция — это сотрудничество.

– Какие основные задачи вы ставите перед своей командой в Совкомбанке?

– Мы отталкиваемся от нескольких важных показателей, которых хотели бы достичь. Один из них — сохранение компактной структуры. Мы хотим, чтобы у нас был эффективный бизнес, поэтому мы не собираемся раздувать штат. Мы работаем только с востребованными продуктами, но постоянно оцениваем перспективы. Другой важнейший критерий — это доходность. Мы хотим видеть прибыль, готовы масштабировать наиболее эффективные бизнес-направления, что вполне ожидаемо.

МЫ ХОТИМ СТАТЬ НАДЕЖНЫМ И ДОЛГОСРОЧНЫМ ПАРТНЕРОМ ЛУЧШИМ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ И РЕГИОНАМ

– Какие задачи ставят перед вами акционеры? Насколько амбициозны ваши планы по развитию корпоративно-инвестиционного блока банка?

– Главная задача — это стабильный, надежный и эффективный бизнес. Для банка сейчас главное — занять на корпоративном рынке такую же прочную и долгосрочную позицию, как и на розничном. Конечно, бизнес не может быть успешным, если он не приносит дохода, но задачи по прибыли на данном этапе вторичны относительно долгосрочных целей по развитию универсального банка со всей линейкой продуктов для крупнейших компаний. Мы понимаем, что стартуем с низкой базы, поэтому расти нам относительно просто. Тем не менее, мы ставим для себя довольно амбициозные абсолютные цели. Мы хотим, чтобы вес кредитного блока достиг в растущем балансе 25–30%, чтобы у нас появились материально значимые комиссионные доходы от IB, чтобы мы заняли заметную долю рынка, наработали стабильную и лояльную клиентскую базу. Мы хотим стать надежным и долгосрочным партнером лучшим российским компаниям и регионам. Ранее Совкомбанк был банком с прицелом на розничный бизнес, потом появилась компетенция в управлении инвестициями, а теперь банк расширяет свою деятельность на рынке корпоративного банкинга и инвестиционных услуг.

– Кредитование компаний каких секторов экономики для вас является приоритетным?

– Начнем с того, что мы участвовали в докапитализации через ОФЗ с АСВ. Одним из требований является рост портфеля кредитования стратегических отраслей — соответственно, к лидерам таких отраслей мы относимся очень внимательно, со всеми обсуждаем возможное партнерство. Мы уже прокредитовали довольно много крупных компаний: например, выдали значительный кредит «РосАтому», «Аэрофлоту», «Кубаньэнерго», открыли кредитные линии дочерним компаниям «Россетей», у нас есть кредиты компаниям НГК «Славнефть», «Росводоканал», «ЛенСпецСМУ». Так складывается, что приоритетные сектора для нас — это электроэнергетика, авиация и транспорт, инфраструктура, промышленность.

Наверное, нам чуть менее интересен девелопмент, который сейчас переживает не лучшие времена. Но в целом каких-то секторальных ограничений у нас нет. Наш идеальный клиент — это эффективная компания, один из лидеров отрасли, масштабная, понятная и прозрачная, которую мы можем реально оценить.

– В последнем ренкинге организаторов Cbonds Совкомбанк занимает седьмое место. Каковы ваши ожидания в ренкинге по итогам года?

– Мы не ставим перед собой каких-то конкретных целей в ренкинге ни на этот, ни на следующий год. Ренкинг — это следствие нашей активности и целеустремленности, тех объемов бизнеса, которых мы хотим достичь, тех возможностей, которые мы хотим иметь. Если ты построишь крупный и надежный бизнес, ты закономерно окажешься наверху и в ренкинге.

В этом году мы сработали эффективно, кроме того, нам помог рынок — с середины текущего года мы видим постепенное улучшение настроения на рынке, увеличение аппетита инвесторов, и сейчас мы находимся в той точке, когда спрос и предложение встретились.

– Какое направление DCM-бизнеса является самым прибыльным в Совкомбанке?

– Мы решили, что на текущем этапе нам стоит пойти в самые простые продукты, которые сейчас пользуются спросом — размещение облигаций. Исторически мы уделяли особое внимание сегменту субфедеральных и муниципальных заимствований. Нам очень приятно, что в этом направлении мы сейчас занимаем почетное второе место в ренкинге вслед за ВТБ.

– В чем ваш интерес в подобных сделках? Какую прибыль они приносят бизнесу?

– Мы строим партнерские отношения не только на рынке размещения облигаций, но и на рынке кредитования субъектов. На данный момент наш кредитный портфель составляет более 40 млрд руб., причем весь этот портфель появился во втором полугодии текущего года. Правильнее будет сказать, что мы дополняем корпоративное кредитование предоставлением инвестиционно-банковских услуг на рынке муниципальных заимствований. Кроме того, мы считаем, что второе полугодие было удачным временем для покупки облигаций субъектов, мы сами их активно покупали и предлагали клиентам. Этот инструмент характеризуется низким риском, пользуется спросом, поэтому мы хотим присутствовать на этом рынке, даже несмотря на невысокие комиссии. Мы считаем, что сегмент должен расти, и полагаем, что в скором времени на этом рынке можно будет зарабатывать приличный комиссионный доход.

– Внутренний рынок совсем недавно сотрясали события на Украине и последовавшие западные санкции. Теперь все внимание обращено к новому конфликту — войне в Сирии. Каким образом нынешняя ситуация влияет на рынок?

– Война — это всегда негативный фактор. Тем не менее, сейчас рынки оценивают сложившуюся ситуацию как возможность возвращения России на международную арену, возможный путь к возобновлению сотрудничества с Европой и США и, как следствие, выход из украинского кризиса и изоляции. Однако политика очень прагматична и цинична, поэтому эти надежды могут и не оправдаться. С другой стороны, пока вооруженный конфликт в Сирии ведется малыми усилиями со стороны России, влияние его на экономику не столь значимо.

– Какие прогнозы вы могли бы сделать относительно того, где окажется рынок облигаций в будущем году?

– В последнее время все очень тонко и волатильно, большое количество вполне очевидных прогнозов не сбывается, говорить о каком-то конкретном будущем рынка, мягко говоря, тяжело. Рынок будет, и это уже хорошо. Пока все идет к тому, что следующий год для рынка будет во многом похож на текущий год: рынок будет очень чувствителен к изменениям макроэкономической ситуации: к показателям инфляции, колебанию ключевой ставки Банка России, курсу национальной валюты, стоимости основных экспортных товаров. Возможно, начало года будет чуть более сонным. Может так сложиться, что ввиду высокой инфляции регулятор будет вынужден сделать паузу в текущем цикле снижения ставок, однако пока я рассчитываю, что в течение года ключевая ставка будет снижена на 1.5–3% и второе полугодие для долгового рынка будет более успешным. Все это отразится на рынке и планах инвесторов. Нужно будет по-прежнему искать удачные моменты и окна на рынке, быть активными, внимательными, оценивать и анализировать происходящее. Впрочем, как и всегда.

Без решения внешних геополитических вопросов, без возврата России к международному сотрудничеству мы будем продолжать развиваться изолированно, что в целом для экономики довольно плохо.

– Вы активно поддерживаете мероприятия благотворительного фонда «Будь человеком». Участвуете ли вы в благотворительных спортивных забегах (марафонах)?

– К сожалению, у меня катастрофически не хватает времени для того, чтобы всерьез заняться спортом. Пока это такая мечта — начать заниматься, бегать, в итоге, может, и достичь каких-то заметных результатов.

В фонде «Будь человеком» я являюсь членом общественного совета. Думаю, что человек по мере взросления понимает и осознает, что есть что-то еще очень важное помимо работы и вечной гонки за личным успехом, достатком. Возникает некая потребность делать. И я считаю, что благотворительность — очень важное, нужное и правильное дело. Всем желаю подумать об этом и обратить внимание.

Благотворительность особенно важна, когда государство не может уделять необходимого внимания нуждающимся социально незащищенным людям, малообеспеченным семьям, больным детям. Политика нашего государства в отношении благотворительности, к сожалению, всегда была малозаметна. Поэтому мы должны брать ответственность в этом вопросе на себя.

Моя личная благотворительность началась спонтанно. Мой счастливый случай. Я пожертвовал часть денег и понял, что это нужно делать постоянно. Тут очень важен первый шаг. Потом меня пригласили в фонд, и я начал активно принимать участие в его работе, встретил массу прекрасных, добрых и самых необыкновенных людей.

Ну и наконец, я считаю, что это невероятно круто. Помочь больному ребенку намного круче, чем купить Bentley.

– Чем или каким поступком в своей жизни вы больше всего гордитесь?

– Я не склонен выделять из своей жизни какие-то отдельные поступки, тем более с такой целью. Думаю, что все складывается из череды определенных поступков. Есть вещи, которые оказали на мою жизнь сильное воздействие, изменили мою судьбу. Например, тот факт, что в юности из далекого провинциального города я уехал в Москву учиться — этот шаг во многом предопределил мою дальнейшую судьбу.

В последние годы для меня очень важны профессиональные вызовы: сначала переход в новый, никому не известный Банк «ФК Открытие», где мы вместе с командой единомышленников со временем смогли построить успешный бизнес, стать одним из лидеров. Сейчас еще более амбициозные профессиональные вызовы стоят передо мной в Совкомбанке. Поэтому я очень горжусь своей командой. Это доверие и партнерство невозможно переоценить.

Горжусь командой нашего благотворительного фонда помощи больным детям «Будь человеком». Это необыкновенные люди и друзья.

Я очень люблю свою семью, своих сыновей — я горжусь ими. Своими друзьями. Все они и есть мое настоящее богатство и счастье.