Михаил Автухов,
вице-президент Связь-Банка

Михаил Автухов: «Рынок не умер и даже не впал в анабиоз»

К СЕРЕДИНЕ 2007 ГОДА В СВЯЗЬ-БАНК ПОЧТИ В ПОЛНОМ СОСТАВЕ ПЕРЕШЛА ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКАЯ КОМАНДА БАНКА «СОЮЗ». НОВАЯ КОМАНДА СЕРЬЕЗНО УСИЛИЛА ПОЗИЦИИ СВЯЗЬ-БАНКА НА РЫНКЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ. ЕСЛИ В 2006 ГОДУ ПО ОБЪЕМУ ОРГАНИЗОВАННЫХ СДЕЛОК ЭТОТ БАНК БЫЛ ЛИШЬ НА 17 МЕСТЕ В ЕЖЕГОДНОМ РЕЙТИНГЕ ОРГАНИЗАТОРОВ CBONDS, ТО ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА ПОДНЯЛСЯ УЖЕ НА ДЕСЯТУЮ ПОЗИЦИЮ. О ТОМ, НА КАКИХ ИНВЕСТИЦОННО-БАНКОВСКИХ УСЛУГАХ БАНК БУДЕТ СПЕЦИАЛИЗИРОВАТЬСЯ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ И КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИНОСЯТ БАНКУ ОСНОВНЫЕ ДОХОДЫ В ПЕРИОД ПОСЛЕКРИЗИСНОГО ЗАТИШЬЯ НА РЫНКЕ, CBONDS REVIEW РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СВЯЗЬ-БАНКА МИХАИЛ АВТУХОВ.

Михаил Автухов родился в 1974 году в Тамбовской области. С отличием окончил экономический факультет Московского Государственного Университета дизайна и технологии. В 2000–2007 годах окончил ряд курсов и семинаров по тематике ценных бумаг, организации и размещению облигационных займов, функционированию финансовых рынков.

С 1998 по 2001 год прошел путь от главного специалиста до руководителя департамента в ГК «Мортон», где организовал и курировал направление векселей и расчетов встречными требованиями, взаиморасчеты с крупнейшими партнерами. В 2001–2002 годах работал в ИК «АВК — Ценные бумаги», где занимал должности от помощника брокера до заместителя руководителя Московского брокерского центра. В августе 2002 года перешел на работу в КБ «Гута-Банк» (сейчас ВТБ 24), где занимался вопросами организации и размещения облигационных займов, управления инвестиционными фондами, банковским и клиентскими портфелями облигаций, клиентскими продажами. С 2003 года совмещал должность начальника отдела портфельного менеджмента и отвечал за управление облигационными инвестиционными фондами и доверительное управление в управляющей компании «Монтес Аури» (стратегическом партнере Гута-Банка).

В 2004 году был приглашен в АКБ «СОЮЗ» на должность начальника управления долговых инструментов. Отвечал за клиентские операции на финансовых рынках, организацию и размещение облигационных и вексельных займов, управление портфелем долговых инструментов, собственную долговую программу банка.

С июля 2007 года работает в АКБ «Связь-Банк». Занимает должность вице-президента банка. Отвечает за работу банка на рынке финансового консалтинга, российском и международном рынке капитала, клиентские операции на финансовых рынках, долговую программу банка. Курирует деятельность инвестиционного департамента.

Какие услуги инвестиционного блока Связь-Банка генерируют основные доходы?

Услуги инвестиционного блока Связь-Банка я бы разделил на три направления. Первая часть — это собственные операции банка. Поскольку наш банк является активным игроком на финансовом рынке, большой объем дохода генерируется за счет собственных операций на рынке ценных бумаг. Второй блок — это клиентские операции на финансовых рынках, начиная от конверсионных, валютных операций и заканчивая обслуживанием клиентов на фондовом рынке, в том числе брокерское обслуживание, доверительное управление. Третье направление — это комплекс услуг, предоставляемых клиентам на рынке капитала.

Блок услуг, связанных с работой на рынке капитала — это прежде всего организация облигационных займов. Так как второе полугодие было непростым для рынка долгового финансирования, особенно востребованными стали услуги по оказанию помощи эмитентам в рефинансировании их задолженности, в прохождении оферт и в погашении займов. Эти услуги мы предоставляли нашим клиентам и раньше, помогая им по возможности. Но во второй половине прошлого года в условиях кризиса ликвидности подобные услуги были особенно востребованы на рынке долгового финансирования. Учитывая снижение активности на рынке облигаций, с точки зрения получаемого банком дохода это направление деятельности стало отчасти заменой организации облигационных займов, но при этом, конечно, требовало от нас не меньше сил и времени. Таким образом, в прошлом году основу доходов

инвестиционного блока Связь-Банка составили доходы от собственных операций на финансовых рынках, а также доходы от организации облигационных займов, от содействия в прохождении оферт и рефинансировании задолженности эмитентов.

А в этом году на каких услугах инвестблок планирует зарабатывать, учитывая, что рынок организации размещения облигаций, по ожиданиям многих участников этого рынка, вряд ли заживет полноценной жизнью ранее следующей осени? Вы согласны с таким пессимистичным прогнозом?

В целом, я согласен с таким прогнозом. Я не жду от наступившего года потока позитива, думаю, что ситуация на финансовом рынке будет по-прежнему достаточно непростой. С другой стороны, я не считаю, что этот год будет слишком плохим, думаю, ситуация на рынке будет примерно такой же, какой она была начиная с прошлого лета.

>>> Я не жду от наступившего года потока позитива, думаю, что ситуация на финансовом рынке будет по-прежнему достаточно непростой. С другой стороны, я не считаю, что этот год будет слишком плохим, думаю, ситуация на рынке будет примерно такой же, какой она была начиная с прошлого лета. <<<

Рынки вряд ли восстановятся в ближайшее время. В нормальном режиме они заработают, в лучшем случае, во второй половине весны, ближе к лету, но вполне вероятно, что активность восстановится и несколько позже — только к концу третьего — началу четвертого квартала текущего года.

В то время как внешние рынки задают негативный фон, ситуация с ликвидностью на внутреннем рынке в начале 2008 года несколько улучшилась, что подтверждает наличие возможностей для проведения размещений облигационных займов.

При этом, однозначно, в наступившем году активность на рынке не будет столь же высокой, какой она была, например, в 2006 году.

Как показали «тяжелые времена» конца прошлого года, на рынке по-прежнему есть спрос на качественных эмитентов первого-второго эшелонов, востребованы бумаги «понятных» заемщиков третьего эшелона, готовых предложить адекватную своему кредитному качеству доходность, есть спрос на субфедеральные займы. Рынок не умер и даже не впал в анабиоз.

Какие новые услуги инвестблок Связь-Банка предложит в 2008 году?

В этом году мы обязательно организуем размещение кредитных нот для наших клиентов. Мы поддерживаем подобные инициативы эмитентов, так как считаем, что диверсификация источников финансирования приносит только пользу.

Для каких компаний вы организуете выпуск CLN?

Пока конкретных имен я озвучить не могу, но мы эти сделки уже запланировали и сейчас ведем работу с клиентами в этом направлении. Дополнительно я могу лишь сказать, что это будет не одна сделка.

Планирует ли Связь-Банк выходить на рынок секьюритизации активов: собирается ли банк секьюритизировать собственные активы, например, портфель ипотечных кредитов, или структурировать сделки по секьюритизации для своих клиентов?

Да, мы рассматриваем возможность секьюритизации собственных активов Связь-Банка, но, скорее всего, базовым активом станут не розничные активы банка, а, вполне возможно, портфель ценных бумаг. Мы думаем о размещении облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами (CDO).

Организацию секьюритизации для наших клиентов мы в эту году не планируем, так как в текущей ситуации инвесторы не готовы покупать большие объемы таких инструментов. Что касается рублевой секьюритизации, то организация подобных сделок — достаточно сложная и трудоемкая задача, на решение которой требуется не менее 6–9 месяцев. Сделка должна быть очень «вкусной», предусматривать большой объем базового актива и интересную структуру, чтобы был смысл тратить столько времени и усилий. На данный момент у многих банков, которые бы хотели секьюритизировать свои активы и готовы прибегнуть к этому способу привлечения финансирования, мы не наблюдаем того объема и однородности активов, которые принесли бы эмитенту существенную выгоду от реализации таких сделок.

Сейчас иностранные инвесторы в основном ушли с российского рынка. Когда, по вашим ожиданиям, они вернутся и начнут снова активно покупать бумаги российских эмитентов?

Наверное, слухи об уходе иностранных инвесторов с нашего рынка несколько преувеличены, они на нашем рынке остаются, хотя, несомненно, их активность снизилась. Но также сократилась активность и чисто российских игроков. Я бы не стал делать из этого трагедию. Иностранные инвесторы сейчас не могут серьезно, глобально повлиять на наш рынок. Да, они оказывают краткосрочное воздействие на рынок — когда-то позитивное, когда-то негативное, — но их приход или уход не означает разворот тренда и не ввергает рынок в шок или продолжительную спячку. Вряд ли стоит ожидать сверхсерьезного влияния снижения активности иностранных инвесторов на наш рынок.

Какие проекты на рынке облигаций Связь-Банк готов реализовать в ближайшее время?

В настоящий момент банк как организатор подготовил размещения порядка 15 облигационных займов на общую сумму примерно 25 млрд руб. Документы по этим займам уже зарегистрированы или находятся на регистрации. Среди планируемых размещений есть и корпоративные, и субфедеральные займы.

В конце прошлого года мы не стали размещать второй заем «СОРУС КАПИТАЛа» в связи с неблагоприятной ситуацией на рынке. Кроме того, мы помогали эмитенту проходить оферту по его первому займу и решили не совмещать оферту и размещение нового займа. В то же время

мы увидели неплохой спрос на риск «СОРУСа», поэтому, наверное, в феврале-марте мы проведем размещение второго выпуска облигаций этого заемщика.

Также у нас есть клиенты из телекоммуникационной отрасли, займы которых ожидают размещения. Весной со своими новыми займами на рынок выйдут «Уралсвязьинформ» и «Северо-Западный Телеком». Отмечу, что это предварительные планы, окончательно время размещения этих займов пока не определено. Вполне вероятно размещение облигаций наших клиентов — банковских организаций.

Связь-Банк исторически сотрудничает с телекоммуникационным сектором. Представители каких еще отраслей вам потенциально интересны? Среди клиентов инвестдепартамента Связь-Банка достаточно много банков — вы рассматриваете эту группу клиентов как одну из целевых?

Да, среди наших клиентов есть банки — Первый чешско-российский банк (ПЧРБ), Юниаструм Банк, Балтийский Инвестиционный Банк (БАЛТИНВЕСТБАНК), Эталонбанк. Облигационные займы БАЛТИНВЕСТБАНКа и ПЧРБ могут быть размещены в ближайшее время, если после премаркетинга мы поймем, что рынок готов к этим размещениям. В нашем «портфеле» эмитентов наиболее широко представлены отрасли транспорта и связи, торговли, в том числе экспортно-импортных операций, строительства и девелопмента, банковской сферы. Среди новых клиентов есть представители машиностроения и металлообработки, химической и пищевой промышленностей, сельского хозяйства и энергетики.

Инвестдепартамент Связь-Банка, судя по результатам вашей работы в прошлом году, рассматривает организацию размещения муниципальных и субфедеральных займов как одно из целевых направлений развития бизнеса.

Действительно, в прошлом году мы начали активно работать на этом рынке. Мы организовали облигационные займы для Иркутской области, Краснодарского края, Пензенской области, Удмуртской республики и Клинского района Московской области. Заем Иркутской области мы размещали 17 декабря, 21 декабря совместно с Райффайзенбанком мы размещали облигации Краснодарского края. Декабрь — традиционно тяжелый для размещений месяц, кроме того, последний квартал прошлого года был очень непростым, но мы сделали все возможное, чтобы эмиссии прошли успешно. Рынок показал, что субфедеральный риск находит своего инвестора. Мы собираемся серьезно работать в этом сегменте долгового рынка и дальше.

Вас не настораживает сильная конкуренция со стороны РОСБАНКа и «РИГрупп», давно и активно работающих на рынке организации выпусков субфедеральных и муниципальных облигаций?

Мы давно сотрудничаем с «РИГрупп», а в прошлом году это сотрудничество вылилось в наше партнерство в организации нескольких займов. Но Связь-Банк и «РИГрупп», наверное, все-таки больше конкуренты на этом рынке. С РОСБАНКом мы уже привыкли конкурировать, в том числе и на рынке организации субфедеральных и муниципальных займов.

Этот бизнес (организация субфедеральных и муниципальных займов) у нас получается, что иллюстрируют и результаты нашей работы в этом сегменте в прошлом году — в рейтинге Cbonds Связь-Банк стал третьим по объему облигационных займов, организованных для субфедеральных заемщиков и муниципалитетов. В текущем году мы хотели бы как минимум остаться в тройке лидеров. Да, РОСБАНК очень успешно работает на рынке субфедеральных облигаций, но в наших силах составить ему серьезную конкуренцию.

А какие у вас есть козыри в конкурентной борьбе с таким сильным игроком рынка субфедеральных бондов, как РОСБАНК?

Во-первых, мы более гибки и мобильны, во-вторых, мы прекрасно умеем продавать, ну и, наконец, у нас не меньший опыт и достойная репутация.

У вас как у инвестбанковской команды? У Связь-Банка ведь небольшой опыт работы на этом рынке.

Да, у команды. Несмотря на то что Связь-Банк присутствует в числе организаторов займов для субфедеральных заемщиков только с 2007 года, мы как команда начали свою работу на этом рынке в 2001 году, когда участвовали в размещении облигационного займа Ленинградской области. Ребята из нашей команды работали в том числе в инвестиционной компании «АВК — Ценные бумаги», бессменном генеральном агенте Санкт-Петербурга и первопроходце этого рынка. Есть в нашей команде и специалисты с опытом работы в РОСБАНКе, Гута-Банке и в Министерстве финансов. Даже сложное второе полугодие показало, что мы все можем и все у нас получится.

Каковы планы банка в сфере собственных заимствований? Планировалось размещение второго облигационного займа Связь-Банка на 3 млрд руб. (выпуск зарегистрирован в конце сентября 2007 года). Когда произойдет размещение? Каковы планы банка по привлечению синдицированных кредитов, размещению евробондов?

В прошлом году Связь-Банк дебютировал на публичном рынке — это был первый облигационный заем банка. Несмотря на то что банковские облигации имеют существенный вес в общем объеме корпоративных облигаций, этот сегмент рынка бондов далеко не всеми инвесторами воспринимается «на ура»: займы банков не самые простые для размещения. Тем не менее, при размещении облигаций Связь-Банка спрос серьезно превысил наши ожидания. Бумагами банка заинтересовались и зарубежные инвесторы, хотя мы не прилагали особых усилий к позиционированию этого выпуска на западных рынках.

Решение о размещении второго облигационного займа мы приняли вскоре после успешного размещения дебютного выпуска облигаций. Однако кризис, разразившийся прошлым летом, скорректировал наши планы, вынудив отложить размещение. Сейчас мы «на низком старте», надеемся, что банковские долги, в том числе и наш долг, будут востребованы по справедливым, устраивающим нас ставкам. Конкретных сроков размещения мы не оговариваем, но выйдем на рынок, как только у нас появится ощущение, что инвесторы готовы адекватно воспринимать банковский риск.

Михаил Автухов

Как продвигается работа по организации очередного синдицированного кредита для Связь-Банка? Какой объем средств и в какой период банк планирует привлечь?

В настоящее время идет работа по привлечению синдицированного займа на западных рынках. Это уже третий по счету синдицированный заем банка. Объем займа составит около $25 млн, это небольшой заем, в текущей рыночной ситуации большими суммами никого «пугать» не хотим. Мы проводим эту сделку в партнерстве с нашими старыми контрагентами, которые нас хорошо знают, организаторами кредита выступают ВТБ, UniCredit Bank и Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG. Официальный запуск сделки состоялся 14 января, а завершить ее мы планируем в феврале. Кредит является необеспеченным и привлекается по ставке LIBOR + 2.5% годовых на 12 месяцев с возможностью пролонгации еще на 12 месяцев. Связь-Банк будет и в дальнейшем привлекать средства через синдицированные кредиты, так как этот рынок не очень пострадал от кризиса, но очень больших заимствований сейчас в наших планах нет.

Вы, как и многие из ваших коллег, считаете сегодняшнюю конъюнктуру долгового рынка «благоприятной» для дефолтов в третьем-четвертом эшелонах, или настроены более оптимистично?

Макроэкономическая ситуация позволяет прогнозировать отсутствие дефолтов, которые могут реально потрясти рынок или вызвать очень серьезный резонанс. Наиболее подвержены риску возникновения дефолтов, как показал прошлый год, средние или небольшие компании третьего эшелона, которые дебютировали на рынке облигаций и испытывают затруднения с источниками рефинансирования.

А вы своим клиентам помогаете проходить оферты?

Мы исповедуем принципы максимальной «рыночности», а соответственно, эмитентам, которым мы содействуем в прохождении оферты, мы в первую очередь помогаем определить справедливый уровень ставки и максимально широко охватить инвесторов. Мы не склонны предоставлять эмитентам кредиты в виде приобретения их облигаций, такие сделки мы не приветствуем и не пропагандируем.

В силу того что мы хорошо знаем рынок облигаций компаний второго-третьего эшелонов (это сегмент, в котором мы наиболее сильны), мы предоставляем нашим клиентам сервис, который помогает им «достучаться» до того инвестора, который готов купить их риск. Мы помогаем эмитенту показать инвесторам, что он из себя представляет, и таким образом снять возможное напряжение, недопонимание инвесторов, вызванное неумением эмитента с ними общаться.

В связи с этим мы в этом году предлагаем нашим клиентам-эмитентам услугу по связям с инвесторами, так как мы очень хорошо знаем «последнюю милю» до инвестора. При размещении облигационного займа мы выступаем своеобразным проводником от лица эмитента, а сейчас мы вышли на рынок с предложением услуг по организации связей с инвесторами. Мы помогаем эмитентам правильно и систематически общаться с инвесторами.

В чем именно заключается ваш IR-сервис? Вы помогаете эмитентам выстраивать информационное поле и грамотно раскрывать информацию?

Да, мы также помогаем эмитентам составить календарь IR-мероприятий и подсказываем, как лучше использовать то или иное мероприятие или тот или иной информационный повод. В прошлом году мы помогали эмитентам проводить встречи с инвесторами. Мы поддержали 12 оферт, организовали 16 облигационных займов, в общей сложности мы помогли выстроить отношения с инвесторами как минимум в 28 сделках.

Любые инвесторы начинают переживать в ситуации нестабильности на рынке, и они недовольны, если эмитент вспоминает о них раз в год, когда нужно проходить оферту или размещать облигационный заем. Мы прикладываем значительные усилия, чтобы эмитенты повышали культуру общения с инвесторами, чтобы инвесторы получали больше достоверной информации об эмитенте и принимали правильные инвестиционные решения. Мы пытаемся снять те возможные препятствия, недопонимание или негатив, которые могут возникнуть в отношении инвесторов к эмитенту.

Возможны ли все-таки, на ваш взгляд, дефолты по офертам?

В прошлом году мы увидели некоторые проблемы с прохождением оферт, многим эмитентам в последний момент удавалось «выкарабкиваться». Многие заемщики вдруг столкнулись с ситуацией, когда у инвестиционного банка или инвестиционной компании, которая раньше им помогала, консультировала, нет возможности его поддержать. А в план обслуживания долга многие эмитенты не закладывают возможные форс-мажорные ситуации, у них нет подушки безопасности, запаса прочности.

Начало кризиса, на мой взгляд, самое тяжелое время, и то, что за первые полгода, прошедшие с начала кризиса, не произошло серьезных событий, уже подготовило тех эмитентов, у которых в 2008 году будут погашения и

оферты, к тому, что все-таки нужно заранее планировать, каким образом они будут свои обязательства исполнять. Эмитенты насторожились, начали искать альтернативные источники финансирования, серьезно озаботились процедурами погашения займов и прохождения оферт, которые им предстоят в 2008 году.

На мой взгляд, наиболее вероятные кандидаты на дефолт — это эмитенты третьего эшелона, в первом-втором эшелоне дефолтов, которые могут вызвать серьезный резонанс, я не жду. Реально риск не рефинансировать свои обязательства есть у трех-пяти эмитентов из ста. Как показала практика, все эмитенты могут договариваться с банками, предложив им адекватную премию либо другие «пряники», и банки находят возможность рефинансировать эмитентов на довольно приемлемых условиях.

Вы сказали, что для инвестблока Связь-Банка одним из важных направлений развития в этом году станет организация CLN. А если сравнить этот инструмент и рублевые облигации, каковы, на ваш взгляд, достоинства и недостатки каждого из них?

Для большинства эмитентов выпуск CLN — это следующий шаг на финансовом рынке после выпуска рублевых облигаций. Вряд ли кредитные ноты будут очень популярны в 2008 году и станут альтернативой рублевым облигациям. С другой стороны, есть группа эмитентов, которые могут успешно выйти на международный рынок капитала и претендовать на адекватную оценку и хороший интерес. С частью эмитентов этой группы мы продуктивно работаем.

Что же касается инвесторов, то рублевые облигации более понятны внутренним инвесторам — они торгуются на бирже, доступ к ним есть и у самых простых «физиков», которые покупают от одной до десяти бумаг, и у крупных институциональных инвесторов, которые лишены доступа к CLN по законодательству, в том числе пенсионных фондов, ПИФов, — чем CLN, которые не торгуются в России и в подавляющем большинстве не торгуются на биржевых площадках. Кредитные ноты скорее ориентированы на более или менее крупных международных инвесторов, российские же инвесторы вполне удовлетворены теми возможностями, которые дают российские биржи.

То есть вряд ли стоит ожидать, что многие потенциальные эмитенты рублевых облигаций будут отказываться от выпуска рублевых бондов в пользу CLN в условиях, когда рынок облигаций временно закрыт для многих эмитентов?

Я совершенно этого не жду, кредитные ноты — это закономерный эволюционный шаг для компаний, которые хотят диверсифицировать источники заимствований, которые подготовлены к этому. Пока очень немногие компании могут запланировать и всерьез рассматривать выпуск CLN.

Какие направления работы инвестблока считаете стратегически важным развивать в ближайшие годы?

В первую очередь, мы хотим не терять позиций и усилить свое присутствие на том рынке, на котором мы уже заняли достойное место — это организация рублевых облигационных займов, работа с субфедеральными заемщиками.

Среди новых инструментов, которые мы хотим предложить нашим клиентам, кредитные ноты, еврооблигации и, возможно, IPO. Кроме того, мы делаем первые шаги в сфере M&A, осваиваем технологии. Наш дебют в этой сфере планируется в этом году. Мы активно работаем над расширением линейки аналитических продуктов, несколько новых аналитических продуктов хотим внедрить в ближайшее время, в том числе и на платной основе, кроме того, как я уже сказал, будем развивать услуги в сфере IR.

>>> Мы не склонны предоставлять эмитентам кредиты в виде приобретения их облигаций, такие сделки мы не приветствуем и не пропагандируем. <<<

Как планируете дальше развивать команду? Людей на новые направления бизнеса будете брать или в условиях нестабильности на рынке повремените с расширением штата?

Будем брать людей на M&A, equity, финансовый консалтинг. Эти направления мы будем усиливать новыми сотрудниками, у нас уже есть соответствующие договоренности с рядом специалистов.

И Связь-Банк не собирается сворачивать инвестбанковскую деятельность с тем, чтобы превратиться в чисто розничный банк?

Мы работаем в обычном, штатном режиме, планов у нас очень много. В прошлом году банк активно развивал розничные, почтово-банковские услуги, в текущем году запланировано еще более активное расширение этого направления бизнеса, начиная от интенсивной рекламной кампании и заканчивая развитием соответствующей инфраструктуры.

И инвестбанк от этого не страдает никоим образом, руководство банка не манкирует интересами инвестиционного департамента?

Совершенно нет, наоборот, наш инвестдепартамент стремится всячески помогать развитию банка. Первый облигационный заем Связь-Банка, который мы организовали и разместили в прошлом году, был целевым — он как раз пошел на развитие розничных проектов и филиальной сети, у нас на конец года было уже 46 филиалов и два дочерних банка — всего 48 регионов, в которых мы присутствуем. Стартовали многочисленные программы, начиная от пассивных операций по привлечению вкладов, в том числе и на Почте России, и заканчивая автокредитованием, ипотечным кредитованием, комплексными проектами для наших корпоративных клиентов, стартовала программа открытия мини-офисов, в том числе и на Почте России. Банк интенсивно развивает розницу, так как это направление ранее было недостаточно развито.

Видите ли вы тенденции к появлению на долговом рынке новых интересных вам групп клиентов — компаний из каких-либо ранее не представленных на этом рынке отраслей экономики?

Некоторые западные инвестфонды устанавливают для себя внутренние ограничения и не работают с компаниями, которые производят табак или алкоголь или представляют военно-промышленный комплекс, у нас ограничений такого рода нет. Мы как профессиональная команда не собираемся игнорировать возможности, которые есть на рынке. Если к нам приходит клиент с идеей привлечения финансирования, и мы, проанализировав этого эмитента, понимаем его бизнес и понимаем, что сможем заинтересовать этим эмитентом инвесторов, сможем этот риск продать, и при этом эмитент готов предложить адекватную своему риску ставку, мы будем с ним работать. Мы не видим никаких проблем, чтобы взяться за размещение этого клиента независимо от того, какую отрасль он представляет.

>>> Некоторые западные инвестфонды устанавливают для себя внутренние ограничения и не работают с компаниями, которые производят табак или алкоголь или представляют военно-промышленный комплекс, у нас ограничений такого рода нет. <<<

Мы всегда работаем с бумагой после ее размещения. Как инвестиционный банк мы всегда готовы содействовать эмитенту, если у него возникает потребность в работе с собственным долгом — будь то оферта, размещение свободных средств на рынке либо серьезные колебания котировок. Мы не отказываем в помощи нашим клиентам, хотя где-то ограничиваемся консультациями, а где-то принимаем деятельное участие. И мы можем гарантировать эмитенту, что если размещение состоится, то это будет рыночное размещение.

То есть в конце прошлого года все размещения, которые вы организовывали, были на 100% рыночными?

В ноябре-декабре прошлого года мы разместили три субфедеральных займа, все они были рыночными. Спрос инвесторов на субфедеральный долг есть, так как регионы готовы давать инвесторам адекватную доходность. Что касается корпоративных займов, которые мы размещали в конце прошлого года, то было несколько тяжелей, однако мы не выкупали тех объемов, которые не хотели бы купить.

Вы упомянули, что планируете выходить на рынок организации IPO. Какие компании станут вашими первыми клиентами, когда вы планируете провести первичные размещения акций для них?

У нас уже есть несколько клиентов, потенциально готовых провести IPO в конце 2008 года либо в начале 2009 года.. Мы обсуждаем возможность организации IPO с несколькими не очень крупными компаниями, это средний и близкий к крупному бизнес. Это компании, которые мы хорошо знаем и которые нам доверяют, мы помогаем им в том числе с привлечением финансирования. Учитывая, что это наши первые шаги в сфере реализации проектов IPO, мы будем осуществлять эти сделки в партнерстве с другими банками, уже имеющими подобный опыт.

Свою нишу на рынке организации IPO мы видим четко, как и нишу на рынке долгового капитала. Мы не «гонимся» за первыми именами, хотя и пытаемся конкурировать с крупнейшими банками и показывать всем клиентам всю выгоду работы с нами. Мы понимаем, что конкурировать с Дойче Банком, «Тройкой Диалог», «Ренессанс Капиталом» на рынке организации IPO крупнейших компаний сложно. Среди наших клиентов больше всего заемщиков второго-третьего эшелонов, к тому же, мы хорошо знаем инвесторов, покупающих бумаги этих эмитентов, и в этом сегменте мы очень сильны.

Расскажите, пожалуйста, когда и из каких соображений вы приняли решение работать на финансовом рынке?

В 1994 году, во время учебы в университете, я начал посещать факультатив по ценным бумагам. С 1998 года я начал работать в инвестиционно-строительной компании, где занимался вопросами, связанными в том числе с ценными бумагами. Проработав там около трех лет, я перешел в брокерскую компанию, где начал финансовую карьеру с низших ступеней.

У вас остается время на то, чтобы заниматься чем-то для души, помимо работы?

Времени у меня мало, и я пытаюсь по возможности уделять его семье, сыну, друзьям. В прошлом году открыл для себя игру в покер. Пока не достиг особых высот, но игра очень занимательная. Недавно попробовал горные лыжи — очень понравилось.

А вместе с коллегами по инвестиционному департаменту выбираетесь куда-то отдохнуть после работы или на выходных — укрепляете командный дух с помощью выездов на природу, например, или, может быть, в керлинг все вместе играете?

Корпоративного вида спорта у нас пока нет. Несколько раз в год большей частью нашей команды выезжаем играть в пейнтбол, хотя девушки, работающие в департаменте, как правило, в игре не участвуют. Опыт игры в керлинг был — повеселились от души. Летом стараемся по возможности выезжать все вместе на природу, за лето, как правило, два-три раза устраиваем пикники. Более-менее периодично повышаем свои навыки в боулинге и караоке, так что готовы вызвать вашу команду на бой.

Беседовала Анна Чепракова