Кристоф ШАРЛЬЕ,
председатель совета директоров, ИК «Ренессанс Капитал»

«Россия всегда была, есть и будет для нас важной стратегической экономикой»

В апреле 2017 года ИК «Ренессанс Капитал» объявил о назначении нового руководства компании. Председателем совета директоров стал Кристоф Шарлье[1]. С бизнесом инвестбанка он знаком не понаслышке: еще в 1997 году Кристоф начинал работать в департаменте инвестиционно-банковских услуг «Ренессанса». Позже занимался различными бизнесами в структурах Михаила Прохорова: с 2009 по 2014 год был членом совета директоров ИК «Ренессанс Капитал», кроме того, до недавнего времени занимал должность заместителя генерального директора группы «ОНЭКСИМ». Теперь, по его словам, он намерен сосредоточиться исключительно на бизнесе «Ренессанс Капитала». Главный редактор журнала Cbonds Review встретился с банкиром в кулуарах Петербургского международного экономического форума, чтобы поговорить о том, каким он видит «ренессанс» одного из ведущих инвестиционных банков на перспективных развивающихся и «пограничных» рынках.

«ЛЮБЫЕ РИСКИ ВСЕГДА МОЖНО ТРАНСФОРМИРОВАТЬ В ВОЗМОЖНОСТИ…»

– Не так давно одна из крупнейших швейцарских компаний в сфере Wealth Management опубликовала данные опроса, в котором приняли участие 2842 миллионера из Гонконга, Японии, Сингапура, Мексики, Италии, Швейцарии и Великобритании. 80% респондентов считают, что им приходится работать в самый непредсказуемый период в истории. Вы как представитель финансового сектора готовы с этим согласиться?

– Сложно сказать, что это самый непредсказуемый период в истории, но я согласен с тем, что мы все работаем в очень нестабильных условиях. К примеру, непрогнозируемыми являются действия правительства Соединенных Штатов, которые оказывают весьма существенное влияние на состояние рынков. Сегодня все более популярными становятся антимиграционная риторика и националистические идеи. Мы все думали, что ушли от этих проблем, тем более в Европе. Однако теперь Европейскому союзу придется решать ряд вопросов, которые, как полагали многие, никогда подниматься не будут.

[1] Сопредседателями правления компании были назначены Анна Вышлова и Руслан Бабаев.

Но есть еще ряд факторов, оказывающих сильнейшее влияние на экономику, в частности, развитие технологий. Посмотрите на историю развития технологий за последние 200 лет: сначала была индустриализация, которая заменила физическую силу человека. А сейчас мы имеем дело с революцией в технологиях, которые заменяют мозг человека. Для людей, которые подготовились к этому, получили соответствующее образование и навыки, это, безусловно, очень интересный момент и колоссальные возможности.

Для той категории людей, которые не имеют соответствующих навыков и подготовки, это период очень высокой неопределенности. Они перестают чувствовать себя экономически защищенными, они не могут быть уверены в том, что завтра у них по-прежнему будет работа, возможность обеспечить себя. Уровень безработицы в ряде стран очень высокий. Не совсем понятно, как эту ситуацию можно менять. Кроме того, цена на человеческий труд катастрофически быстро снижается. Возьмем хотя бы Uber или Gett. Если еще несколько лет назад такси в Москве стоило в среднем 800–1000 руб., то теперь, когда есть различные мобильные сервисы, вы получаете более высокий уровень услуг и при этом платите в два-три раза меньше. Все это результат развития технологий. И такие тенденции мы будем видеть в самых разных отраслях.

Поэтому для политиков во всем мире это очень важный вызов: понять, как правильно переориентировать людей, которые раньше работали в отраслях, где спрос на рабочую силу сильно сокращается под влиянием технологий.

– Влияние технологий на финансовый бизнес тоже очень значительное в последние годы. Вы это влияние чувствуете? Как приходится реагировать на эти вызовы?

– В сегменте sales & trading технологии действительно играют огромную роль. Рынок становится более продвинутым. Вам не нужно больше звонить брокеру, когда все можно сделать онлайн. Для рынков, на которых мы работаем, где research играет более важную роль, чем на развитых рынках, в бизнесе DCM, ECM и M&A технологии не так сильно могут менять бизнес, потому что там очень важен именно человеческий фактор.

– Какие сейчас крупнейшие риски у инвестбанков и как они изменятся в течение пяти лет?

– В первую очередь это та неопределенность, о которой мы уже говорили: цены на сырьевые товары, валюты могут меняться очень быстро, гораздо быстрее, чем это происходило раньше. Это факторы, которые невозможно предсказать, и они несут очень большие риски для инвесторов. С другой стороны, наше большое преимущество в том, что у нас очень сильная аналитика. Наши аналитики изучают отрасли в международном масштабе. Поэтому, встречаясь с российскими клиентами, мы можем говорить о том, что происходит в тех или иных отраслях в глобальном контексте. Это тоже дает возможности, но риски никто не отменял. Однако любые риски всегда можно трансформировать в возможности. В этом, в том числе, и состоит моя роль как председателя совета директоров.

– Вы начинали работать в «Ренессансе» еще в 1997 году, то есть фактически стояли у истоков создания инвестиционного бизнеса группы. Насколько изменилась бизнес-модель инвестбанка за эти годы? В чем принципиальное отличие того рынка и того «Ренессанса» от нынешних?

– Я бы сказал, что за 20 лет наши клиенты стали намного умнее, профессиональнее, они не только знают свой бизнес, но и понимают международный контекст.

В 1997 году я занимался переговорами по покупке BP 10% доли в нефтяной компании «СИДАНКО», которая на тот момент занимала четвертое место среди крупнейших российских нефтяных корпораций. Тогда мне было 25 лет, я не говорил по-русски, был очень амбициозным, но очень молодым банкиром, и, несмотря на это, именно я руководил переговорами. Лично для меня это были огромные возможности. Но представить такую ситуацию сегодня просто немыслимо! Потому что клиенты намного более опытные и конкуренция на рынке IB-услуг намного выше. В тот момент «Ренессанс Капитал» был фактически единственным на рынке. Сейчас есть «ВТБ Капитал», есть Сбербанк, JP Morgan, Morgan Stanley, Goldman Sachs и так далее. Между Россией сегодняшней и Россией 20-летней давности огромная разница.

Знаете, у нас в «Ренессансе» был такой любимый анекдот: звонит международный инвестор и спрашивает: «Скажите, сколько баррелей нефти перерабатывает Иркутскэнерго каждый день?» Ему отвечают: «Вы что, Иркутскэнерго — это производитель электроэнергии». — «Аааа, еще лучше, купите мне миллион акций...».

Тогда международные инвесторы плохо понимали российский бизнес, получить прибыль, работая в IB, было гораздо легче, чем сейчас. Сегодня российские компании стали прозрачнее, у иностранцев есть более полное понимание рисков. В 1997 году на рынке было много банкиров, которые работали в этом бизнесе только потому, что знали русский язык, это уже было большое преимущество, несмотря на то что у них вообще не было никакого опыта.

Кроме того, конечно, за последние два десятилетия роль государства на рынке сильно выросла.

Когда в ноябре 1997 года мы завершали сделку с BP, было принято решение организовать торжественное подписание в Лондоне на 10 Downing Street в присутствии британского премьера Тони Блэра. И только в тот момент стороны впервые официально объявили о рождении будущего альянса — меньше чем за сутки до заключения соглашения! Сейчас при подготовке таких больших стратегических сделок переговоры с властью начинаются гораздо раньше.

– Это хорошо или плохо для вашего бизнеса?

– Я думаю, что это не всегда хорошо. В России государство играет слишком большую роль в бизнесе, поэтому банки не финансируют малый и средний бизнес в достаточных объемах. Это не решение государства — не помогать, но результат его политики. И ситуация пока никак не меняется. Собственно, это для меня самое большое разочарование, связанное с российским рынком. Для страны это

очень важно, потому что малый и средний бизнес обеспечивает рост ее экономики.

– В сентябре исполнится девять лет с момента банкротства Lehman Brothers. Это был серьезный рубеж для всей индустрии IB. Как изменилась ситуация в инвестбанкинге за это время?

– Группа «ОНЭКСИМ» приобрела 50% «Ренессанс Капитала» как раз в тот период. Для нас тогда это создало определенные возможности. Поэтому я всегда говорю о том, что есть риски, но есть и возможности. Все зависит от того, на какой из сторон вы находитесь.

Думаю, что до кризиса 2008 года было гораздо легче финансировать бизнес инвестбанка, чем сейчас. До 2009 года международные банки были намного более активны в России, они охотнее кредитовали российских игроков через сделки торгового финансирования, более живым был рынок евробондов, рынки капитала в целом. Мы ожидали, что этот тренд вернется намного быстрее, чем получилось в реальности. Сейчас мы видим, что долговой рынок наконец-то проснулся, а вот рынки акционерного капитала — еще нет. Мы по-прежнему не наблюдаем такого количества IPO, такой активности, как в секторе еврооблигаций, например.

«СЕЙЧАС НЕ ТО ВРЕМЯ, КОГДА МОЖНО ПРОСТО СИДЕТЬ И ЖДАТЬ ЗВОНКА КЛИЕНТА…»

– Последние шесть-семь лет темпы экономического роста неуклонно замедлялись, что со всей очевидностью повлияло на результаты деятельности всех финансовых институтов. Как чувствует себя бизнес «Ренессанс Капитала»?

– Последние несколько лет были сложными не только для нас, но и для всей индустрии. В 2004–2008 годах все смотрели на Китай, видели колоссальный рост экономики и думали, что это навсегда. Многие участники рынка строили бизнес с учетом именно таких прогнозов. К сожалению, рост в Китае достаточно сильно просел, и это отразилось на всей мировой экономике.

Что касается «Ренессанса», в последние несколько лет мы делали акцент на реструктуризацию бизнеса, стремились найти баланс, понять, какое количество банкиров нам реально нужно, пытались сократить расходы. Сегодня мы видим, что нашли более или менее правильный баланс не только в России, но и на других рынках нашего присутствия. Теперь надо идти за доходами.

– Каким образом вы намерены обеспечить рост доходов?

– Надо быть более проактивными. Сейчас уже не то время, когда можно просто сидеть и ждать звонка клиента, который хочет разместить облигации или провести сделку M&A. Мы должны лучше знать и понимать бизнес наших клиентов, мы должны сами придумывать решения и идти с ними к клиенту. Это единственный способ увеличить наш бизнес, и менеджмент компании эту стратегию поддерживает.

Последние несколько лет мы продолжали работать на рынках, но о нас мало слышали. Я хочу это изменить. Мы делаем очень хорошие, интересные сделки. Надо показать их миру.

– Это довольно сложно сделать в условиях, когда рынок настолько конкурентный: есть «ВТБ Капитал», Сбербанк…

– Мы прекрасно понимаем, что у них есть возможности, которых нет у нас. Но мы гибкие, мы очень хорошо понимаем экономику других стран и ряда отраслей, у нас выстроены связи с международными инвесторами. Да, если у клиента финансовые проблемы и он хочет получить кредит на $500 млн — это не наш бизнес. Если клиент хочет провести сделку и ему нужно финансирование в виде банковского кредита — это тоже не наш бизнес. Если у клиента есть какое-то готовое решение, гораздо легче пойти с ним в крупный международный или российский банк. Но если есть возможность финансировать сделку через инструменты рынков капитала, и необходима комплексная структура, важно найти distribution — здесь мы более эффективны, чем госбанки.

– Сейчас больше спрос на готовые решения или более сложно структурированные инструменты?

– Инвесторы ищут доходность. Только представьте, в 2004 году я сам купил бонды Швеции и получил 4.75% в долларах. Сейчас такое просто невозможно. Поэтому в текущих условиях международные инвесторы ищут доходность, и они найдут ее только в сложноструктурированных продуктах либо на развитых, либо на развивающихся рынках, где по определению более высокие риски, но и потенциально более высокая прибыль.

В РОССИИ ГОСУДАРСТВО ИГРАЕТ СЛИШКОМ БОЛЬШУЮ РОЛЬ В БИЗНЕСЕ, ПОЭТОМУ БАНКИ НЕ ФИНАНСИРУЮТ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В ДОСТАТОЧНЫХ ОБЪЕМАХ

— В 2013 году теперь уже бывший CEO «Ренессанса» Игорь Вайн говорил, что с точки зрения развития идея глобального инвестиционного банка, пускай на развивающихся рынках, возможно, была гипертрофирована, так как концепцию тотального присутствия на всех развивающихся рынках очень сложно финансово поддерживать. Вы с этим согласны?

— Я могу привести вам простой пример. Когда бывший менеджмент решил строить бизнес в Африке, были открыты офисы в Найроби и Лагосе. Решение стратегически верное, но как оно было реализовано и каких инвестиций потребовало... Роль Игоря Вайна, когда он пришел в компанию, как раз и заключалась в том, чтобы найти верный баланс. Мы сократили часть офисных площадей, нашли правильных банкиров, в результате чего сильно оптимизировали бизнес. Теперь надо обеспечить рост доходов.

— Как компания расставалась с Вайном? Он выполнил свои задачи, на ваш взгляд?

— Если вы помните, когда Вайн являлся CEO «Ренессанса», были очень сложные времена. Сначала уход нашего ключевого партнера (*Стивен Дженнингс — бывший глава и сооснователь «Ренессанс Капитала»* — ред.), потом кипрский банковский кризис, потом Крым, Украина, девальвация рубля, санкции. И Вайн все время управлял бизнесом таким образом, что он был более или менее прибыльным. Это была нелегкая задача, и он ее выполнил.

Изменения и перестановки в менеджменте, которые были сделаны, связаны с тем, что сейчас у компании фокус на доходы, а не на расходы. Мы видим, что экономика стабилизируется, спрос растет. Мы пережили сложный момент.

— Каковы сейчас приоритеты инвестбанковского бизнеса «Ренессанса» на развивающихся рынках? В каких регионах вы видите для себя наибольший потенциал?

— Россия всегда была, есть и будет для нас очень важной стратегической экономикой. Здесь мы начинали свой бизнес, наш главный офис по-прежнему находится в Москве. Когда мы запускали бизнес в Африке, основной фокус был сделан на Нигерию, но последние два-три года за счет снижения цен на нефть и политических решений руководства страны экономика там стагнирует, бизнеса стало меньше. Мы по-прежнему с оптимизмом смотрим на Нигерию и надеемся, что благодаря усилиям по стабилизации ситуации с национальной валютой в следующие несколько месяцев наступит поворотный момент. Но сейчас мы наблюдаем более высокую активность в Восточной Африке: Кении, Уганде, Танзании, Замбии, Эфиопии. Еще одна страна, которая нас очень интересует сейчас — это Египет.

Мы планируем открыть офис в Каире в течение этого года. Пока только инвестиционный блок, операции sales & trading в этом регионе по-прежнему можно делать из нашего офиса в Дубае. Но мы в перспективе видим очень хороший потенциал для бизнеса компании в Египте.

— Какие именно продукты интересны для этого рынка в первую очередь?

— Интересен весь спектр продуктов. В Египте власти приняли сложное решение о девальвации национальной валюты. Экономика, конечно, пережила непростой период, но сейчас кризис миновал, мы видим, что начинается рост, появляется интерес инвесторов. Несколько месяцев назад мы организовали конференцию для южноафриканских инвесторов — сейчас они очень много инвестируют в Египет.

— Какова сейчас конкурентная среда на африканском рынке?

— У нас очень хорошие рыночные позиции в Лагосе, в Найроби. В Южной Африке уже была достаточно высокая конкуренция, но мы нашли свою нишу. Я думаю, что у нас там достаточно хорошие возможности. Конечно, нам хотелось бы, чтобы в Африке, как и в России, рынок нам немножко помог. Но в целом наши позиции в этом регионе интересные и сильные.

В Египте есть один большой местный игрок. Но мы считаем, что у нас есть определенные преимущества и хорошие связи с международными инвесторами. Там достаточно пространства для разных игроков.

— В июне 2016 года «Ренессанс» провел ежегодную конференцию для инвесторов в Москве. Многие из них тогда отмечали признаки восстановления российской экономики и улучшение бизнес-климата, даже несмотря на санкции. Этим летом вы тоже собирали международное инвестсообщество. Как изменилось их отношение к России год спустя, по вашим ощущениям? Как сегодня иностранные инвесторы смотрят на наш рынок?

ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МЫ ПРОДОЛЖАЛИ РАБОТАТЬ НА РЫНКАХ, НО О НАС МАЛО СЛЫШАЛИ – Я ХОЧУ ЭТО ИЗМЕНИТЬ

– Это очень интересная тема. Мы говорили с вами о непредсказуемости. Если в январе были ожидания по поводу того, что будут меняться геополитические отношения, то сейчас очень сложно понять, как будет развиваться ситуация. Я был очень рад услышать слова президента Франции Эммануэля Макрона перед встречей с Путиным в конце мая о том, что, на его взгляд (а это то, что я сам говорю уже десять лет), невозможно решить глобальные проблемы без диалога с Россией. Мне кажется, это очень важно, потому что такой риторики не было со стороны предыдущих президентов Франции и США. Не думаю, что наши страны когда-нибудь станут самыми близкими друзьями, Россия никогда не будет для США, как Англия для американцев. Но все равно эти страны должны быть полноправными партнерами, должны быть связи и диалог, должна быть возможность разговаривать, обсуждать, когда есть несогласие по каким-либо вопросам. То, что мы наблюдали последние несколько лет, когда не было вообще никаких попыток договориться, — это очень опасно!

«Я ВСЕГДА ПРЕДПОЧИТАЮ СМОТРЕТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НА ПРИБЫЛЬ…»

– Какие сегменты и инструменты в инвестбанкинге сейчас приносят прибыль? В каких секторах IB-бизнеса в ближайшие годы можно ждать наибольшего роста?

– Сейчас рынок облигаций самый активный. Но мы уже сейчас начинаем обсуждать с некоторыми российскими клиентами возможности IPO. Такой диалог еще шесть месяцев назад был просто невозможен. Это хороший показатель. В M&A-секторе тоже постепенно начинаем видеть интерес. Рынок проснулся, посмотрим, что будет дальше. Но в первую очередь, конечно, ждем активности на рынках долгового капитала.

– Клиентская база «Ренессанс Капитала» как-то изменилась за последние годы?

–Я надеюсь, что она будет расти. Это одна из моих задач в качестве председателя правления «Ренессанс Капитала». Я достаточно долго работал с Михаилом Прохоровым, у него было много инвестиций в разные отрасли. За счет этого у меня сформировался очень хороший и широкий круг связей в различных компаниях. Мы будем работать над тем, чтобы увеличить бизнес с клиентами, с которыми «Ренессанс» не работал последнее время.

– В этом бизнесе, как известно, сделку можно получить двумя путями: первый — вы кредитуете компании, предоставляя им доступ к вашему балансу, второй — вы предлагаете корпоративным клиентам наилучшие консультационные услуги и финансовые решения. В чем здесь ваше преимущество перед глобальными игроками?

– Нам важно найти рыночное решение, привлечь инвесторов, правильно структурировать сделку для клиента. Да, в ряде сделок, где для клиента важно в первую очередь получить большой объем финансирования, мы не сможем участвовать. Но наша роль важна в других ситуациях.

– Это естественным образом влияет на позиции инвестбанка в рейтингах. Для вас они важны?

– Если они напрямую связаны с нашей прибылью, то да. Если я третий в рейтинге, но при этом очень прибыльный — отлично! Если я первый, но убыточный — нет. Конечно, для нас это важно — стремиться попасть на хорошие позиции в league tables, потому что это очень помогает нам правильно позиционировать банк в разговоре с клиентами. Но в конечном счете я всегда предпочитаю смотреть на цифры.

Наш фокус и приоритет — успешное исполнение каждой конкретной сделки. За каждую сделку мы боремся как за самую главную. Рейтинги — это не самоцель. А вот желание реализовать максимально эффективную сделку для клиента — безусловно цель. Так же, как и проведение интересных, инновационных сделок — составляющая наших KPI.

Разумеется, клиенты замечают позиции банка в рейтингах, мне сложно это отрицать. Поэтому мы и присутствуем в потоке сделок. Но мне кажется, для клиентов приоритетно работать с партнерами, которые обеспечивают правильный фокус и качество исполнения сделок на уровне доступа к инвесторам, доступа к ноу-хау, на уровне правильного понимания индустрии, сектора. Присутствие в потоке сделок для нас важно, но оно никак не доминирует над качеством работы.

– Если сделка не прибыльная, вы в нее точно не пойдете?

– Я уже говорил о том, что нам нужно быть ближе к клиенту. Нельзя смотреть на клиента так: сделал сделку и выхожу, до свидания. Надо следить за жизнью компании в целом: сегодня мы можем организовать облигации, потом сделать IPO, потом подготовить приобретения других бизнесов или продажу имеющихся активов. Поэтому, когда появляется возможность работать с очень важным клиентом, даже если мы не получаем прибыли на конкретной сделке, но есть перспектива дальнейших совместных проектов, мы идем в такие истории.

Я хочу, чтобы мы могли быть ближе к нашим клиентам, могли проживать с ними их жизнь и находить решения, когда они нужны, потому что в каждый момент рынок будет разный, и возможности, требования компаний тоже будут другими: сегодня рынки долгового капитала, завтра рынки акционерного капитала, потом M&A и так далее.

– В первом квартале 2017 года эмитентам EM удалось занять на внешних рынках $213.7 млрд, а объем новых выпусков в марте достиг $89 млрд и стал рекордным за последние несколько лет. Как вы считаете, этот тренд будет продолжительным?

– Сейчас мы видим интерес и от международных инвесторов, и от корпоративных клиентов. У нас ведь два клиента: эмитент и инвестор. Нам надо всегда помнить, что если мы сегодня размещаем какую-то российскую компанию и продаем эту бумагу международным инвесторам, то мы с этим инвестором будем разговаривать еще и завтра, и через неделю о других бумагах. Поэтому нам важно найти правильное решение для наших корпоративных клиентов, но оно должно быть рыночное, чтобы международные инвесторы видели это и захотели прийти в нашу следующую сделку. Это не всегда легко, но это наши знания, это наш бизнес.

КОНЕЧНО, ДЛЯ НАС ВАЖНО ПОПАСТЬ НА ХОРОШИЕ ПОЗИЦИИ В LEAGUE TABLES, НО В КОНЕЧНОМ СЧЕТЕ Я ВСЕГДА ПРЕДПОЧИТАЮ СМОТРЕТЬ НА ЦИФРЫ

– Какова сегодня стратегия «Ренессанса» на рынках капитала? Какие сделки и рынки вам интересны?

– Стратегия у нас достаточно простая. Она основывается на использовании уникальной структуры «Ренессанс Капитала»: естественно, мы — международный банк, не на 100% российский или африканский. Это банк, который оперирует в целом ряде ключевых регионов развивающихся рынков, привлекающих четкую целевую аудиторию инвесторов. Причем многие из наших инвесторов, с кем мы работаем глобально, смотрят на нас не только как на провайдера российского, африканского или ближневосточного, а как на определенную комбинацию — для многих из них она является очень важной, так как они следят более чем за одним регионом. В этом плане мы для них являемся оптимальной точкой входа.

С этой точки зрения мы однозначно отличаемся от других игроков. Концепция «Ренессанса» позволяет реализовывать сделки с другим прицелом. У нас несколько шире присутствие, чем у ряда других игроков. Естественно, это хаб в Москве, хабы в Лондоне и Нью-Йорке, это четыре офиса в Африке, офис в Дубае. Таким образом, доступ для клиентов достаточно широкий. Эти преимущества мы активно используем.

– В этой стратегии России отведена не ключевая роль?

– Если вы посмотрите на географию сделок и на доли бизнеса, то увидите, что все регионы нашего присутствия играют примерно одинаковую роль. Сказать, что Россия не ключевая, я не могу, но я также не могу сказать, что она единственная. Здесь присутствует определенный баланс. Россия, безусловно, является важной частью бизнеса. Но не нужно забывать и том, что, говоря о России, мы также подразумеваем пространство СНГ. Здесь у нас целый ряд сделок.

– Как вы оцениваете конъюнктуру российского рынка еврооблигаций? Насколько сложнее стало работать на нем из-за санкционного режима, например?

– В апреле и мае мы вернулись к показателям, которые были несколько лет назад. У нас было по две сделки в неделю. Мы видим практически полный возврат инвесторов на этот рынок и наблюдаем возвращение отдельных эмитентов, поскольку это такой двусторонний процесс, как вы понимаете. Если посмотреть на стоимость заимствований для российских компаний, она сейчас находится на достаточно низком уровне. Кроме того, спектр инструментов существенно расширился. И мы, и другие участники рынка проводим размещения корпоративных выпусков, многие сделки связаны с управлением пассивами — это выкупы, рефинансирование. Также мы видим банки, которые активнее размещают субординированные, гибридные выпуски. Например, в июне мы разместили для Тинькофф Банка бессрочные еврооблигации объемом $300 млн. Так что на рынке достаточно большое разнообразие сделок. В этом плане наш взгляд на российский рынок достаточно позитивный. Разумеется, российский рынок не изолирован от определенных глобальных тенденций, таких как процентные ставки в Штатах и в Европе. Но если отвлечься от общих опасений, мы очень позитивно смотрим на Россию.

– Есть ли у «Ренессанса» пайплайн сделок до конца года: о каких объемах и секторах идет речь?

– Пайплайн, безусловно, есть. Что касается секторов, то это и нефтегазовая отрасль, и металлургия, и финансовые институты. Какие-то сделки пройдут обязательно, но некоторые эмитенты будут ситуационно оценивать обстановку на рынке и размещаться только в случае особенно привлекательных условий. Мы вполне допускаем, что макроэкономический фон и спрос инвесторов позволят эти условия реализовать. В целом мы говорим об объемах, которые вполне сравнимы с показателями начала года, но фактически, вероятно, результаты второго полугодия окажутся чуть скромнее в силу того, что значительная часть сделок уже была профондирована в первом полугодии. Однако с точки зрения разнообразия секторов и типов заемщиков мы ожидаем примерно такую же картину, как в начале года.

— «Ренессанс» в свое время занимал достаточно сильные позиции на локальном облигационном рынке, выступая организатором рублевых сделок. Сегодня этот сегмент вам неинтересен?

— Если мы видим, что такие бумаги важны для нашего корпоративного клиента, что есть спрос от наших инвесторов, тогда мы обязательно будем в этой сделке.

Международные инвесторы сегодня готовы смотреть на местные валюты, потому что они найдут там доходность. Аппетит к таким сделкам у нас по-прежнему присутствует. Но все идет от клиента. Мы строим клиентский бизнес.

Рынок рублевых сделок стратегически важен для нас. Это важная часть нашей работы. И этот год уже принес ощутимые результаты. Согласен, что какое-то время активность «Ренессанс Капитала» в секторе рублевых сделок была меньше, но эта ситуация уже меняется и будет меняться дальше.

– В июне «Казахстанские железные дороги» заняли на Московской Бирже 15 млрд руб. Это первое за долгие годы полноценное размещение иностранных бумаг в России. «Ренессанс» выступил одним из организаторов. В чем уникальность этой сделки?

– Отвечу вам вопросом на вопрос: а в чем эта сделка не уникальна? И Казахстан, и Россия обладают глубокими внутренними рынками капитала, уверенным доступом на международные рынки, имеют целый ряд качественных заемщиков. Но синергии этих двух рынков до недавнего времени не происходило. Мы однозначно считаем российский рынок стратегически важным и доступным для региональных заемщиков. Важность этой сделки в том, что мы открываем и интернационализируем российский внутренний рублевый рынок. У нас есть многолетний успешный опыт вывода российских заемщиков на международный рынок с рублевыми выпусками еврооблигаций. Но выпусков международных заемщиков с использованием локальной инфраструктуры, документации российского образца на Московской Бирже до сих пор не было. В этом плане выпуск КТЖ полностью инновационный. Это принципиально новый инструмент в приложении к международному заемщику. С этим связан целый ряд задач по структурированию, подготовке документации и так далее. Что нам очень сильно помогло в этой работе — огромная степень поддержки со стороны Московской Биржи и Центрального банка.

— Будут ли еще подобные проекты, с вашей точки зрения? Насколько сейчас благоприятные условия для размещения эмитентов из стран ЕврАзЭС в России?

— Мы отталкивались от четкого понимания, что стратегическая инвесторская база присутствует. Ее надо развивать и использовать. Есть все основания для того, чтобы этот рынок развивался. Для «Ренессанса» это не просто тактическая сделка, на которой все закончится. Мы как банк видим свою задачу в открытии этого рынка для заемщиков. В конечном итоге финансовый рынок — это та область, которая не развивается без усиленной активности его главных участников. Мы как раз этакую усиленную активность этому направлению и придаем.

Сделка уже вызвала достаточно много интереса, за ней активно следили наши клиенты в регионах СНГ. Естественно, никаких конкретных имен я сейчас назвать не могу, но за КТЖ вполне может последовать продолжение. Для казахских эмитентов это однозначно привлекательная возможность. Но я не вижу смысла ограничивать список регионов. У целого ряда эмитентов из СНГ есть необходимые кредитные рейтинги и профиль кредитных метрик, которые вполне могут им позволить разместиться на рублевом рынке. Есть все предпосылки, чтобы этот инструмент более активно использовался целым рядом заемщиков из других юрисдикций.

«МОЛОДЫЕ ЛЮДИ СЕЙЧАС МЕЧТАЮТ ПОСТРОИТЬ UBER, А НЕ СТАТЬ ИНВЕСТБАНКИРАМИ…»

– Что, на ваш взгляд, нужно менять на российском финансовом рынке?

– Одна из особенностей российского финансового рынка – отсутствие некоторых классов игроков, которые долгое время существуют на развитых рынках. Пенсионные фонды и страховые компании, которые играют в развитых странах огромную роль, в России практически не представлены. Финансирование малого и среднего бизнеса тоже развито крайне слабо. Рынок венчурного капитала в России очень маленький. Есть отдельные проекты, но для страны с населением 145 млн человек это практически ничто. Вот вам пример: не так давно я говорил с одним из банкиров, который рассказывал мне о том, как организовал венчурное финансирование на $100 млн. Проблема в том, что $100 млн — это не венчур. Венчурные инвестиции — это $500 тыс., $1 млн, $1.5 млн, а $100 млн — это государственный проект. Венчурный проект — это молодой человек, который придумывает идею в гараже своих родителей, затем проект растет, появляются первые инвесторы, и в результате получается Apple. В России этого пока нет.

Последние два года я провел в Швейцарии, так вот там, в Лозанне, в университете EPFL (Федеральная политехническая школа Лозанны), они смогли создать такую среду.

– Трудно ли сейчас инвестбанкам привлекать таланты? Насколько сильно пострадала репутация профессии инвестбанкира из-за кризиса?

– Нам сильно помогает находить таланты наше международное присутствие. Мы можем предложить нашим банкирам работу не только в России, но и на других рынках. Условно говоря, если раньше, к примеру, мы предлагали кандидату стать главой управления по работе на долговом рынке в России, то сегодня это и Россия, и Африка, и Ближний Восток. Это гораздо интереснее! Поэтому для нас это большое преимущество, когда мы привлекаем новых людей.

В целом отношение к IB-бизнесу сильно поменялось. Когда я в 1995 году стал банкиром в Нью-Йорке, на Уолл-Стрит, это была просто мечта! Я не думаю, что нынешние студенты мечтают стать инвестбанкирами, как это было больше 20 лет назад. Молодые люди сегодня, скорее всего, стремятся стать Цукербергами или построить Uber.

– Каким вы видите «Ренессанс Капитал» еще через десять лет?

– Мне, а также сопредседателям правления компании — Анне Вышловой и Руслану Бабаеву, конечно, хотелось бы, чтобы из ведущего инвестбанка на развивающихся рынках мы превратились в лидирующий инвестбанк на развитых рынках, потому что наши рынки будут так расти, что превратятся в развитые (*смеется*). Но это мечта, не думаю, что через десять лет она станет реальностью. Что меня интересовало в «Ренессанс Капитале» в 1997 году, когда я приехал сюда, и что мне интересно сейчас: мы играем свою, может быть, небольшую, но важную роль в развитии экономики. Мы помогаем ей расти, способствуем созданию новых компаний и рабочих мест и действительно меняем жизнь компаний и жизнь людей. Это меня очень радует. Это и есть мой драйв!

Беседовала **Антонина ТЕР-АСТВАЦАТУРОВА**