Евгений Коган,
генеральный директор
ИК «Антанта Капитал»

Фото: Василий Проханов

«Смысл жизни мужчины – экспансия»

«Антанта Капитал» готовится к экспансии в нескольких сегментах финансового рынка. Ключевые направления — управление активами, интернет-трейдинг и организация корпоративного финансирования для компаний средней и малой капитализации. Молодая компания намерена войти в десятку лидеров рынка asset management, утвердиться в числе пяти ведущих интернет-брокеров и стать лидером на рынке IPO компаний второго-третьего и «дальних» эшелонов. Философию бизнеса ИК «Антанта Капитал» в интервью Cbonds Review раскрыл глава компании Евгений Коган.

Евгений Борисович, расскажите, пожалуйста, о том, как вы начали свою карьеру на финансовом рынке.

Я долго колебался, поступать мне на актерский факультет ГИТИСа или ВГИКа или же на факультет журналистики, потому что и то, и другое было мне ужасно интересно. Но вмешался мой отец (кандидат экономических наук, профессор нескольких ВУЗов) и объяснил мне, что актерство или журналистика не дадут мне гарантии стабильного заработка. Отец втолковал мне, что знание бухгалтерии и финансов меня всегда прокормит, поэтому надо идти в финансовый институт, что я и сделал и об этом не очень жалею. Тем более что впоследствии я все равно и в театре играл, и в фильмах снимался, и статьи писал (особенно когда жил в Израиле), так что эти увлечения я не оставил и, наверное, уже не оставлю. В 1987 году я окончил Московский финансовый институт (ныне Московская государственная финансовая академия) по специальности «Бухгалтерский учет и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий». После окончания института я работал главным бухгалтером, а затем финансовым директором.

Потом наша семья решила эмигрировать в Израиль, было такое поветрие в конце 80-х — начале 90-х гг. Многие потянулись туда, вот и мы тоже. Я еврейского языка — ни древнего, ни современного — не знал и, приехав в Израиль, начал с того, что пытался делать ремонты, мыл туалеты, работал охранником, слесарем. Понял четко, что руки у меня «растут не из того места», и ремонты делать я не умею.

Через полгода после приезда в Израиль я с грехом пополам изучил иврит и пошел работать в банк кассиром, так как у меня уже был к тому моменту небольшой опыт финансовой работы. В то время должность кассира представлялась мне более-менее разумным апофеозом карьеры. Мне было тогда 25 лет, старшие товарищи учили меня: «Если ты пять лет посидишь на должности кассира, то научишься деньги считать и станешь человеком». Через три месяца меня из этого банка уволили за полную неспособность к финансовой работе. Я страдал, было задето мое самолюбие, но через месяц нашел работу в другом банке, а еще через три месяца уже в третьем банке стал работать помощником советника по инвестициям. Мне вообще по жизни везет: я довольно часто сталкиваюсь с хорошими интересными людьми, и довольно часто люди, которые меня практически не знают, мне помогают — наверное, я их располагаю к себе. Так вышло при моем устройстве на работу и в первый банк, и в третий — Union Bank of Israel. Через год мне дали «постоянство», т. е. заключили долгосрочный контракт, а еще через полгода послали на курсы советников по инвестициям. К 27 годам я стал старшим

Евгений Борисович Коган

Евгений Борисович родился в Москве в 1965 году.

В 1987 году закончил Московский финансовый институт (ныне МГФА) по специальности «Бухгалтерский учет и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий». С 2005 года — кандидат экономических наук.

В 1990–1997 гг. работал советником по инвестициям в Union Bank of Israel.

В 1997–1998 гг. — начальник отдела инвестиционного консультирования ИК «Према».

В 1998–2003 гг. работал на различных руководящих позициях в инвестиционной компании «ЦентрИнвест».

С 2003 года — управляющий директор ООО «Антанта Капитал».

«Антанта Капитал» — головная компания одноименной инвестиционной группы. Компания основана в 2003 году. Сегодня «Антанта Капитал» занимает ведущие позиции на российском фондовом рынке. Консолидированный торговый оборот группы составляет около $1 млрд в месяц, акционерами «Антанты Капитал» являются генеральный директор Евгений Коган и предприниматель Александр Гайдамак. В группу «Антанта Капитал» входят инвестиционная компания «Антанта Капитал», Московский Фондовый Центр и интернет-брокер NetTrader.ru. В настоящее время в заключительной стадии находится процесс приобретения «Антантой Капитал» управляющей компании «ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент», одной из старейших управляющих компаний России (основана в 1995 г.).

советником по инвестициям в Union Bank of Israel, где уже на иврите объяснял израильтянам, что такое акции и облигации, и как им нужно вкладывать деньги. Занимался я этим в течение примерно трех лет, пока мне не стало скучно.

Поэтому вы в итоге решили вернуться в Россию?

Да, потому что хотя Израиль и замечательная, очень интересная страна, я очень ее люблю, там много талантливых людей, но если ты хочешь действительно реализоваться, там как-то «душновато». Израильская банковская система тоже специфическая, просоциалистическая, твой успех зависит от толщины твоего «мягкого места»: чем дольше ты сидишь на своем стуле, тем выше у тебя зарплата. И еще хорошо, если у тебя есть умение дрейфовать в правильных направлениях, что мне не было свойственно. Через пять лет пребывания в Израиле я понял, что достиг определенного потолка, мне стало скучно, и в конце 1996 года я уехал в Россию.

С чего вы начали свою деятельность в России по возвращении из Израиля?

В России меня взяла на работу интересная инвестиционная компания «Према». Но потом я разобрался, что это, оказывается, была довольно смешная компания — там работали в основном кришнаиты. Меня чуть не приняли в ряды кришнаитов, но я им объяснил, что я не настроен на это. Был ряд пунктов в их программе, с которыми я идеологически согласиться никак не мог. Например, с принципом «Не убий» я согласен, но вот с мясом расстаться никак не готов. Я согласен с тем, что душу нельзя отравлять, но хорошая сигарка после хорошего кофейка вечером совсем не помешает, а это кришнаитам категорически запрещено. Ну и по женскому вопросу у меня с ними полное несогласие. В итоге кришнаитом я не стал и в бубен правильно бить, крича «Хари Кришна», не научился.

Когда и где вы познакомились с Александром Гайдамаком, как у вас с ним родилась идея создать собственную инвестиционную компанию?

Из «Премы» в 1998 году я ушел в компанию «ЦентрИнвест» заниматься инвестициями, со временем стал одним из директоров этой компании, отвечающим за инвестиционный блок. Тогда я и встретился с Александром Гайдамаком. Он сделал предложение, от которого было грех отказываться — создать новую инвестиционную компанию. Так в 2003 году появилась «Антанта Капитал». Нам повезло, во-первых, в том, что цена входного билета на рынок три года назад была на порядок меньше, чем сейчас (создание компании четыре года назад стоило раз в 10-20 дешевле, чем стоило бы сегодня), а во-вторых, у нас была хорошая команда: ребята пошли за нами, поверили нам. Правильное позиционирование, наличие нескольких ярких людей — все это вместе дало нам возможность создать хорошую команду. Я считаю, что залог успеха «Антанты» — это именно хорошая сплоченная команда и правильно выбранное время прихода на рынок и сегмент рынка.

Как происходит ваше взаимодействие с Александром Гайдамаком, влияет ли он на оперативное управление компанией?

Говоря о моих взаимоотношениях с партнерами, скажу, что они мне дают возможность работать, при этом они, естественно, спрашивают с меня и в определенной степени контролируют мои действия. Но оперативное управление компанией находится в моих руках, а в отношениях с партнерами царит атмосфера доверия.

А какова ваша доля в компании?

Нет, на этот вопрос отвечать не хочу, думаю, это мое личное дело.

В прессе писали, что доли в компании между Александром Гайдамаком и вами распределены в пропорции 95% и 5%. Эти цифры недалеки от истины?

Недалеки.

Почему изначально вы ориентировали созданную вами компанию именно на рынок акций второго-третьего и «дальних» эшелонов? Каковы стратегические направления развития компании в ближайшие годы?

Дело в том, что рынок акций второго эшелона в 2003 году был еще в некотором роде экзотикой, на этом рынке работало всего несколько компаний, а тема была очень актуальной. Но в этой нише и сегодня огромные перспективы. На этом рынке и четыре года назад были, и сегодня есть хорошие спреды, и можно нормально интересно зарабатывать. Дальнейшее развитие компании — это уже вопрос экспансии, нахальства и отсутствия потолков. То, как мы развиваем себя, свою компанию, свой бизнес — это вопрос того, во что мы верим, на что мы посягаем и как мы себя позиционируем. Если мы заранее говорим, что у нас нет ограничений (а ограничения существуют только у нас голове), то вариантов развития множество. Естественно, что есть определенные моральные принципы, нарушать которые я не стану. Для меня бизнес максимально морален. Установка «Nothing personal, it's only business» (букв. «Ничего личного, это всего лишь бизнес») для меня неприемлема, сравнима с преступлением. Для меня бизнес — это очень personal.

Наша цель — это создание мощного динамичного конкурентоспособного лидера или одного из лидеров фондового рынка. При этом я прекрасно понимаю, что конкурировать с большими универсальными, особенно западными, банками или с такой компанией, как «Тройка Диалог», во всех секторах невозможно. В первую очередь мы хотим стать лидером в тех сегментах рынка, где это видится нам возможным, учитывая наши позиции и потенциал. И, оставаясь лидером в этих сегментах, двигаться все время вперед, задавать темп и направления моды. Наша первая стратегическая цель — занять место лидера или одного из лидеров на рынке ретейла. Я думаю, что сегодня этот рынок еще не поделен, и занять место на этом рынке, имея в активах УК «ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент» и имея возможности по развитию интернет-трейдинга — это, наверное, правильная цель. Создать одну из лучших команд управляющих активами — это также вполне достижимая цель. Стать действительно компанией номер один и утвердиться на рынке small cap и mid cap компаний — это, опять же, вполне реальная цель для «Антанты Капитал».

«Антанта Капитал» последовательно развивает розничный бизнес — в 2004 году была приобретена компания NetTrader, в 2006 — Московский Фондовый Центр (МФЦ). Каковы, на ваш взгляд, перспективы рынка интернет-трейдинга в России? Сейчас NetTrader.ru занимает 25–30-е место по оборотам на ММВБ и достаточно

сильно отстает от лидеров (разрыв с топ-5 — 10–20 раз). Планируете ли вы сокращать этот разрыв?

На рынке интернет-трейдинга наша задача номер один — выйти в топ-5 лидеров. Есть два пути достижения этой цели. Первый — открыть счета клиентам, которые платят «три копейки» комиссии и делают многомиллиардные обороты, что имеет место быть у многих компаний-конкурентов. Но я не хочу этого делать, потому что не хочу работать неэффективно. Ресурсы такие клиенты отвлекают, а комиссия нулевая. Делать «бизнес ради бизнеса» глупо, я хочу делать бизнес ради денег. Мне интересны именно реальные клиенты, которые готовы платить нормальные комиссии за операции и нормальные деньги за кредитование, а обороты — не главное.

В развитии направления интернет-трейдинга во главу угла я ставлю задачи эффективности и экспансии, мне интересен выход в регионы, выход на самые широкие слои российских граждан. У интернет-брокеров в России сейчас всего около 250 тысяч счетов физлиц, я считаю, что потенциал этого рынка — 2–3 миллиона счетов, есть 2–3% жителей страны, которые могут управлять своим кошельком самостоятельно. Потенциально этот рынок может вырасти минимум в десять раз, и если на этом рынке занять правильную позицию, направить сюда ресурсы и правильно их потратить, результат может быть очень хорошим. Если сегодня не занять какое-то место на этом рынке, то потом будет поздно. Поэтому для усиления наших позиций на рынке интернет-трейдинга я планирую использовать самые разные ходы — от интенсивного маркетинга до поглощения конкурентов.

Каковы планы «Антанты Капитал» в области рынка облигаций? Пока компания демонстрирует весьма скромные успехи на этом поприще: за 2006 год «Антанта» выступила организатором всего одной эмиссии. Планируете ли активизацию на этом направлении в 2007 году?

Я боюсь прогнозировать, но в 2007 году порядка пяти займов мы, наверное, потянем, у нас уже есть несколько подписанных договоров на организацию выпусков облигаций. В «Антанте» сформировалось хорошее подразделение корпоративных финансов — это бойкие, энергичные, грамотные, и главное — амбициозные ребята, которые хотят заработать деньги, и мне это очень приятно, я хочу вместе с ними заработать. Но рынок облигаций — это рынок банков, я уверен, что здесь мы не будем лидером, если не станем банком, чего я тоже не исключаю. В бизнесе нужна гибкость, и если будет нужно, мы можем перепрофилироваться и стать банком.

Ваш взгляд на перспективы рынка IPO в России? Есть ли у «Антанты» опыт организации IPO, планируете ли вы работать в этом сегменте?

Перед нашим подразделением корпоративных финансов поставлена цель стать одним из лидеров на рынке IPO. Я прекрасно понимаю, что конкурировать с Goldman Sachs нам будет сложно, так как у них денег гораздо больше, но у нас есть своя ниша, и мы в этой нише — второй, третий, пятый эшелон — можем быть одним из лидеров.

Мы уже сейчас ежедневно делаем своего рода IPO, когда, например, выводим новые компании в RTS Board. Однако не думаю, что организация IPO в Лондоне или Нью-Йорке — это наша ниша.

На сайте «Антанты Капитал» написано: «№1 на рынке компаний средней капитализации». Как вы оцениваете перспективы работы компании на рынке акций компаний третьего и «дальних» эшелонов в ближайшие годы? Наверное, с годами все сложнее открывать новые звезды, потенциал этого рынка иссякает?

Естественно, каждый день находить новые звезды фондового рынка сложно, и с годами это становится все сложнее. Чтобы находить интересные компании, нужно много общаться, дружить с людьми, выступать на конференциях, в общем, нужно много работать. Но интересно ведь не тогда, когда легко, а когда становится сложнее, тогда ты понимаешь, что чего-то достиг — утянул клиента у конкурентов или переманил ценного работника. Тогда это уже интересно, это «экспансия». Академик Сахаров сказал, что «смысл жизни мужчины — в экспансии», и я полностью разделяю эту позицию.

Не смущает ли вас то, что приобретаемая «Антантой Капитал» управляющая компания «ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент» хотя и является одной из старейших управляющих компаний в России, ныне не входит в число лидеров. По СЧА активов открытых и интервальных фондов она находится на 15 месте. Какое место на рынке управления активами вы намерены занять?

УК «ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент» — старейший и широко известный на российском рынке бренд, в этой управляющей компании работает хорошая команда. Прежние владельцы компании несколько лет назад объявили о намерении избавиться от нее, и нужно отдать должное коллективу «ПИОГЛОБАЛ» — команда не разбежалась, а пыталась что-то делать, даже когда инвестиций в развитие компании не было. Сейчас эта УК демонстрирует не самые лучшие результаты по управлению активами, но мы будем усиливать это направление. В «ПИОГЛОБАЛ» сейчас переходят многие наши сотрудники, и перед ними поставлена жесткая задача: «Умрите, но войдите в десятку лучших управляющих компаний по доходности и эффективности». В группе «Антанта Капитал» есть колоссальная энергетика, и мы будем ее использовать для развития направления asset management.

Вам поступали предложения о продаже бизнеса «Антанты Капитал», готовы ли вы к продаже части бизнеса или компании в целом?

Вопрос творческий — это бизнес, у каждого бизнеса есть своя цена. Естественно, если за «Антанту» вместе с «ПИОГЛОБАЛ» предложат хорошие деньги, то мой партнер задумается о продаже бизнеса, но это должна быть очень серьезная сумма. «Антанта Капитал» — это хороший динамично развивающийся бизнес, с хорошим имиджем, без скелетов в шкафу. Но нужно также не забывать, что это бизнес с некоторым налетом сантиментов, это компания, в которую вложена душа, поэтому для меня и для моего партнера скорее приемлем вариант продажи части бизнеса, но не компании в целом.

Планируете ли вы приобретение активов в России и за рубежом? Вы говорили о том, что собираетесь купить западный инвестбанк — уже рассматриваются какие-то варианты?

Я не исключаю того, что «Антанта Капитал» приобретет один из небольших зарубежных инвестбанков.

Другой вариант — заключение соглашений о сотрудничестве с западными финансовыми организациями, мы уже кое с кем кое о чем договариваемся. Плох тот бизнес, который узконационален, нужно иметь свои представительства в разных странах, нужно иметь возможность привлекать иностранных инвесторов и клиентов. Партнерство с зарубежными банками нам необходимо прежде всего для развития бизнеса в сегменте корпоративного финансирования. Корпоративные финансы, слияния и поглощения и особенно сектор IPO — это те сферы, где мы можем серьезно претендовать на лидерство или, по крайней мере, занять сильные позиции в случае наличия зарубежного партнера.

«Антанта Капитал» регулярно готовит аналитические материалы по украинскому рынку. Планируется ли открытие дочерней структуры в Украине? Какие услуги вы потенциально хотели бы продвигать на украинский рынок? Каковы планы «Антанты» в отношении других стран СНГ?

В Украине у нас есть партнер — Украинский фондовый центр, с которым мы заключили договор о сотрудничестве. Наш клиент может купить как российскую, так и украинскую акцию, допустим, Укртелеком или Авдеевский коксохим, причем не в ADR, а на украинским локальном рынке.

Я предпочитаю говорить не о странах СНГ, а шире, о странах Восточной Европы — это современнее, правильнее. Полагаю, что такие рынки, как польский, венгерский, чешский, румынско-молдавский, возможно, также казахский и даже узбекский, представляют определенный интерес. Не исключено, что акции предприятий этих стран для ряда инвесторов станут альтернативой российским бумагам, особенно в предвыборный год. Пока у нас не очень много клиентов, которым интересны активы в странах СНГ, но ситуация может измениться, все зависит от аналитики, от ситуации на фондовых рынках и в экономике этих стран. Сегодня еще нет лидеров рынка, которые могли бы свободно работать с акциями компаний всего постсоветского пространства и предлагать их своим клиентам. Поэтому для нас это тоже целевая ниша, и мы уже в ней работаем.

Сергей Алексашенко, бывший президент «Антанты Капитал» (ранее первый зампред ЦБ) в апреле прошлого года перешел работать в Merrill Lynch.

Говорят, вы планируете к нему присоединиться. Если да, то когда это может произойти?

Я не нахожусь в ситуации, когда меня легко переманить, для этого нужны очень серьезные аргументы. Я никогда не выступал противником денег и не был альтруистом. Но есть важный момент, заключающийся в доверии — мои доверительные отношения с моими партнерами сложно переоценить, это доверие, наверное, стоит огромных денег. В то же время, я выступаю в двух ипостасях — и акционера компании, и наемного работника — и всегда можно получить предложение, от которого невозможно отказаться.

Может ли Москва лет через пять стать если не мировым финансовым центром, то хотя бы одним из региональных финансовых центров, или российский рынок все равно будет концентрироваться в Лондоне?

С точки зрения своего экономического значения Россия сегодня созревает, чтобы Москва стала одним из мировых финансовых центров, и все предпосылки для этого есть. Но есть и причины, по которым я опасаюсь, что этого может не произойти.

Какие это причины? Политические?

Да. Скажем так: мне бы не хотелось, чтобы в нашей стране становилось «душно». Мне бы хотелось, чтобы в России было комфортно и свободно работать, и тогда Москва станет мировой финансовой столицей.

Расскажите, пожалуйста, о том, как вы проводите свое свободное время. Есть ли у вас время на интересы помимо работы — хобби, увлечения?

Я неплохо отношусь к горным лыжам. С лошадьми очень дружу, автомобили люблю — но только те, которые «с огоньком», лошадей люблю тоже тех, что «с огоньком». Недавно я купил дочери пару интересных лошадок, может быть, она станет выступать на всяких серьезных соревнованиях. Она, правда, конкуром занимается, а меня не очень тянет на лошади прыгать, мне больше нравится носиться по полям, адреналин выпускать. Меня больше привлекают скачки, чем конкур. Люблю путешествовать, петь очень люблю. Недавно «для кайфа» сумел даже сняться в одном фильме.

А вообще, мечтаю лет через десять, а может быть, и через пять, послать все «к чертовой матери» и заняться каким-нибудь творчеством, тем более что возможности для этого у меня есть. При этом даже бизнес полностью бросать не обязательно, можно передать организационные моменты молодежи, а самому сосредоточиться на управлении активами. Это не занимает двадцать четыре часа в сутки, максимум часов пять, нужно просто уметь думать. И даже неважно, где ты находишься — в Москве или в Гваделупе.

А вы сами следите за ситуацией на фондовом рынке, за ходом торгов?

А вы у меня в кабинете не были? Давайте я вам покажу.

(*Евгений Борисович отводит нас в свой кабинет. На рабочем столе мониторы с терминалами ММВБ, РТС, Bloomberg*)

Думаю, я ответил на ваш вопрос.

Интервью брали
Анна Чепракова и Сергей Лялин