Олег АНДРИЯНКИН,
заместитель генерального директора,
инвестиционный холдинг SFI

SFI — публичный диверсифицированный инвестиционный холдинг

Представляем вашему вниманию интервью с заместителем генерального директора Инвестиционного холдинга SFI Олегом Андриянкиным. Инвестиционный холдинг SFI на рынке не так уж давно, но его история на самом деле гораздо богаче. В рамках интервью спикер рассказал об отрасли в целом, о деятельности компании и ее активах, а также о готовящемся выпуске облигаций. В интервью Олег Андриянкин поделился особенностями деятельности холдинга и рассказал о его планах по выходу на долговой рынок.

— Что из себя представляет инвестиционный холдинг SFI и какова его история?

— Инвестиционный холдинг SFI является публичным диверсифицированным инвестиционным холдингом с вложениями в различные компании из различных секторов российской экономики. SFI является компанией с достаточно глубокой историей. Я бы поделил эту историю на несколько этапов. Первый этап — до 2016 года, то есть до момента формирования этого холдинга как такового: это сопровождалось тем, что мы приобретали различные активы и к 2016 году поняли, что готовы все эти активы объединить под одним брендом. В 2016 году мы создали холдинг на базе публичной компании «Европлан», ее акции торговались на Московской бирже. Мы внесли в ее капитал несколько активов, которые к тому моменту уже приобрели, и в 2017 году, чтобы не смешивать операционный бизнес самой ЛК «Европлан» и холдинговую деятельность, мы выделили эту компанию на уровень дочерней компании. Собственно холдинг как таковой, каким его можно увидеть сейчас, сформировался к середине 2017 года. Следующий этап развития нашего холдинга — различные сделки на рынке, как по приобретению активов, так и по их продаже.

— Расскажите подробнее о том, какие компании входят в ваш портфель.

— На текущий момент наш портфель состоит из нескольких видов вложений: у нас есть компании, в которые мы вкладываемся как стратегический инвестор, и есть компании, в которые мы вкладываемся как финансовый инвестор. В категорию стратегических активов я бы добавил лизинговую компанию «Европлан», страховую компанию «ВСК» и компанию, которая представляет услуги облачного гейминга GFN.RU. А во вторую корзину, где мы участвуем как финансовый инвестор с миноритарной долей, входит компания «М.Видео-Эльдорадо» и компания «Роснефть», в которых мы владеем от 10 до 11 с небольшим процентов.

— Какова география ваших дочерних структур?

— Если мы говорим про регионы присутствия, то, собственно говоря, вся Россия. У компании «Европлан» больше 80 офисов, компания ВСК также представлена во всех регионах России. Для нас это является одним из ключевых факторов стабильного развития.

— Какие из этих активов вы можете назвать якорными, стратегическими для вас?

На текущий момент наш портфель состоит из нескольких видов вложений: у нас есть компании, в которые мы вкладываемся как стратегический инвестор, и есть компании, в которые мы вкладываемся как финансовый инвестор

— Якорными я бы назвал две наши ключевые инвестиции — это лизинговая компания «Европлан» и страховая компания «ВСК».

— Стратегия SFI подразумевает покупку крупных или даже контролирующих долей в компаниях. Они работают как на рынках России, так и в странах СНГ. По какому принципу вы выбираете эти компании?

— Наша стратегия предусматривает приобретение не только контролирующих долей или крупных миноритарных пакетов, но также и миноритарных долей в компаниях, в которых мы планируем участвовать исключительно как финансовый инвестор.

В 2021 году холдинг SFI принял для себя новую стратегию. Если раньше наш основной фокус был на том, что мы инвестируем в компании финансовой отрасли, то, приняв новую стратегию, мы себя открыли всем отраслям. Единственное, наверное, куда мы точно не пойдем, это область так называемых special situations, которые в моменте не позволяют увеличить капитализацию компании. В общем, мы для себя определились, что в «специальные ситуации» мы не входим. С точки зрения отраслей — любая отрасль. Естественно, наиболее предпочтительной была бы отрасль, в которой у нас у самих есть экспертиза и в которой возможен синергетический эффект от нашего участия в этих компаниях. Мы смотрим отрасль, входные барьеры, которые в этих отраслях есть, уровень регулируемости отрасли. Мы смотрим, конечно же, на трек-рекорд компании, которая нам потенциально интересна: на размер активов, прибыль, свободный денежный поток. Нам как инвесторам, разумеется, интересно получать и дивидендную доходность. Взвешиваем все эти факторы и, если нам интересно, начинаем копать более глубоко, общаться с акционерами, входить в переговорный процесс.

— Нагляднее всего об успешности любой компании, тем более крупного холдинга, говорят цифры. С какими финансовыми операционными результатами вы закончили прошлый год?

— Наши консолидированные финансовые результаты таковы: чистая консолидированная прибыль холдинга составила 6.2 млрд рублей, операционный доход — 15.8 млрд рублей, при этом наши консолидированные активы — около 230 млрд рублей. Большую часть нашей прибыли составила прибыль наших дочерних компаний. К концу 2022 года капитализация холдинга насчитывала около 56.5 млрд рублей. Сейчас она стремится к 58 млрд рублей — мы не собираемся останавливаться и планируем наращивать ее в дальнейшем.

— Вы публичная компания, ваши акции обращаются на Московской бирже. Аналитики «Цифра Брокер» в своем недавнем обзоре сделали вывод: «потенциал роста бумаг этой компании больше потенциала снижения». Какие драйверы и какие риски могут склонить чашу в ту или иную сторону?

— Ключевым фактором, на мой взгляд, является то, какие результаты приносят наши активы. За 2022 год ЛК «Европлан» показала рекордную прибыль за всю свою историю. Колоссально, шикарно росла. Страховая компания «ВСК» также показала очень существенную прибыль, больше 5 млрд рублей. Более того, когда мы инвестировали в эти компании, мы в том числе инвестировали в ту команду, которая этот результат приносит и будет приносить. Это тоже является драйвером нашего развития, и мы уверены, что эти драйверы превышают имеющиеся риски.

Если говорить про риски, то я бы ограничился макроэкономическими. Понятно, что они также влияют на деятельность нашей компании. Но к текущему моменту я абсолютно согласен с выводом аналитиков «Цифра Брокер». Более того, я бы добавил, что та активность, которую мы ведем на рынке M&A, будет одним из драйверов нашего развития и роста капитализации.

— Вы сказали про инвестиции в команду. Что конкретно это означает?

— Менеджмент компании, которую мы приобретаем, разделяет наше видение. Более того, они добавляют что-то свое, с чем мы солидарны, что соответствует стратегическому вектору развития нашего холдинга.

— Вы тратите какие-то финансовые средства на то, чтобы обучить компанию новым технологиям или, может быть, у вас есть свои школы, курсы?

— У нас есть ряд консультантов, которые предлагают нам различные курсы. Получив какое-то интересное предложение, мы направляем его в нашу дочернюю компанию, и дальше компания сама принимает решение.

Что касается наших собственных ресурсов, то мы тратим колоссальное их количество на то, чтобы задавать стратегический вектор нашим дочерним компаниям и обсуждать их видение. Это всегда диалог, и это наиболее правильный подход: я ни разу не видел ни одной ситуации, когда бы этот диалог у нас не складывался.

— Вы готовитесь к размещению облигаций. Почему вы все же решили обратиться к такому виду заимствований?

— На текущий момент мы пользовались таким видом заимствований, как банковские кредиты, в том числе для программы buyback, которую мы успешно выполнили. Но мы понимаем, что облигации являются очень удобным инструментом для заимствований в тех целях, которые мы для себя ставим в дальнейшем, в том числе по приобретению активов. Облигации позволяют разместиться и дать интересную доходность инвесторам.

Что касается покупателей этих облигаций, то, на наш взгляд, это могли бы быть в первую очередь институциональные инвесторы, но и частным инвесторам они будут предлагаться.

— На что планируете потратить заемные средства от вашего будущего выпуска облигаций?

— Мы планируем направить эти средства на то, чтобы приобретать новые активы и, возможно, на рефинансирование нашего текущего банковского долга, поскольку это более удобный инструмент.

— Известны ли уже параметры готовящегося выпуска?

— Нет, мы пока над этим работаем.

— Есть ли у вас более масштабные проекты в планах на будущее?

— Мы развиваемся в рамках той стратегии, которую мы приняли. Естественно, основной ее упор на том, чтобы развивать те стратегические активы, которые у нас уже есть, приобретая при этом новые. Кроме того, у нас в планах решение вопроса с нашим квазиказначейским пакетом. Как вы знаете, он составляет к текущему моменту около 57 %. И я уверен, что многих инвесторов будет интересовать, что же будет с ним дальше. Этот вопрос, безусловно, в повестке. Мы над ним работаем.

где и когда вам удобно

Финансовые данные в вашем кармане

Поиск по базе Cbonds

Поиск облигаций / акций / индексов / эмитентов

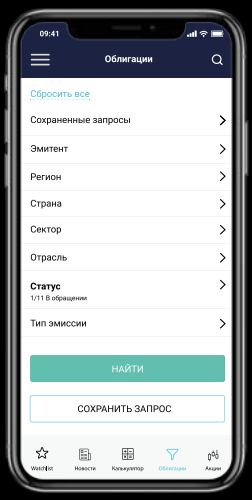
Cbonds

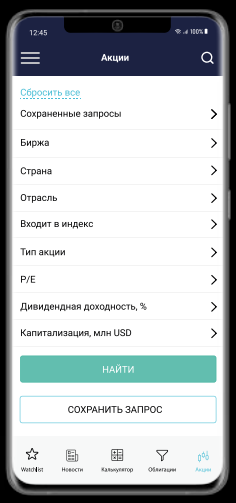
pro@cbonds.info **APP**

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

Поиск облигаций





Поиск акций

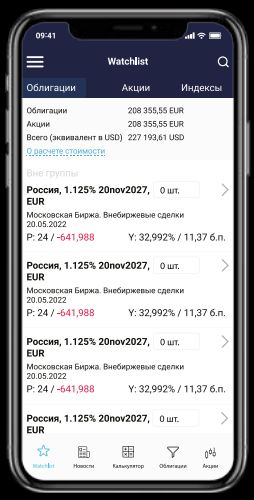
700 000 облигаций

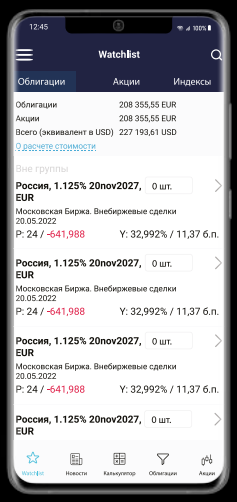
80 000 акций

50 000 индексов

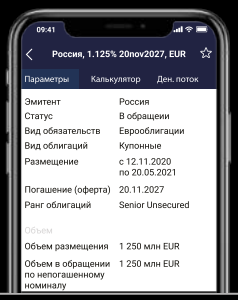
Watchlist

Позволяет отслеживать информацию и котировки по избранному списку облигаций, акций и индексов





Облигация



Данные о текущих и архивных котировках и доходностях на биржевом и внебиржевом рынке

Базовая информация о выпуске: статус, объем, купоны, график платежей, даты размещения и погашения, кредитные рейтинги и другие параметры

Акция

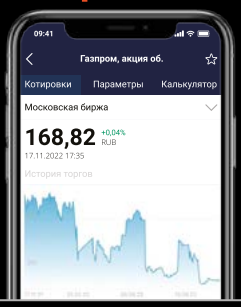


График торгов, параметры акции, график выплат, дивиденды, держатели, информация об эмитенте, новости

Индекс

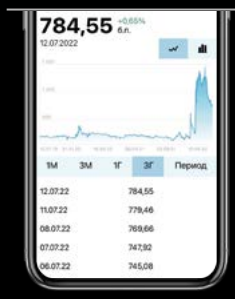



График значений, методика и составляющие расчета