***Виталий АРХАНГЕЛЬСКИЙ**,*
президент группы компаний «Осло Марин»

Фото: Эдуард Лефлер

Русский викинг из «Скандинавии»

Сергей Лялин

Петербургская группа компаний «Осло Марин» дебютировала на долговом рынке в 2006 году с вексельной программой, объем которой составил 200 млн рублей, а в 2007 группа планирует привлечь на рынке облигаций порядка 1 млрд руб. Начав свою деятельность со страхового бизнеса, «Осло Марин» теперь активно развивает проекты в сфере коммерческой недвижимости.

ГОСТИ С СЕВЕРА

Те, кто следит за рынком коммерческой недвижимости в Петербурге, могли обратить внимание на появление нового имени среди девелоперов — группы «Осло Марин». Сначала компания объявила о строительстве двух бизнес-центров, а затем озвучила еще более амбициозные планы: строительство портового терминала, предназначенного прежде всего для приема импортируемых в Россию автомобилей. До этого «Осло Марин» работала преимущественно в секторе финансовых услуг, специализируясь на страховании, лизинге и негосударственных пенсионных фондах.

Неудивительно, что в группе под названием «Осло Марин» любят все, что связано со Скандинавией и морем. С морем компанию связывает бизнес (морское страхование остается одним из основных направлений деятельности), и даже главный офис «Осло Марин» находится у ворот морского порта Санкт-Петербурга. А в Скандинавии начинал свою карьеру основатель группы — Виталий Архангельский.

История «Осло Марин» уходит корнями в 1997 год, когда «нашли друг друга» норвежская страховая группа Oslo Marine Consult и тогда еще студент Санкт-Петербургского государственного университета Виталий Архангельский, проходивший в Норвегии обучение. Норвежцы хотели выйти на перспективный российский рынок, а амбициозный молодой человек, специализирующийся в страховом деле, убедил их, что именно он достоин представлять их интересы в России.

Так в 1997 году в Петербурге появился страховой брокер «СканМаринКонсалтинг» (страховой брокер отличается от страховой компании тем, что он не страхует риски самостоятельно, а помогает клиенту (страхователю) выбрать наиболее оптимального для него страховщика, получая за это комиссионные). Деятельность компании началась с эпизодических сделок. Клиентами Архангельского выступали преимущественно компании, связанные с морскими перевозками.

Несмотря на первые успехи, дефолт в 1998 году заставил пересмотреть многие планы. Архангельский ушел в «Росгосстрах», а в 2000 году по приглашению страховой группы «НАСТА» уехал работать в Москву. И все же карьере в крупных компаниях Архангельский предпочел самостоятельное плавание — в январе 2001 года он вернулся в Петербург, чтобы снова сосредоточиться на работе в «СканМаринКонсалтинге». Именно 2001 год считается «точкой отсчета» в деятельности будущей группы «Осло Марин».

В ПОИСКАХ ХОЛДИНГА

Вскоре Архангельский понял, что быть только брокером неинтересно, и в сентябре 2001 у него появилась собственная страховая компания — «Скандинавия». Для того чтобы войти в сегмент «массового» страхования, в том же 2001 году он приобрел страховую компанию «МедСтрахКом», занимающуюся обязательным медицинским страхованием.

Создание специализированных структур при появлении новых направлений деятельности стало фирменным стилем бизнеса «Осло Марин» — в группе не доверяют аутсорсингу. Как говорит Архангельский, «наш опыт аутсорсинга негативен — никто не может обеспечить требуемое качество и заявленный объем услуг, учитывающих специфику отрасли. Проще взять одного или нескольких компетентных людей в штат компании». Так, в 2002 году многочисленные деловые поездки по миру и прием партнеров в Петербурге подтолкнули Архангельского к созданию собственной туристической фирмы — «СканМарин Тур». Есть у «Осло Марин» и своя «Норвежская компания по управлению недвижимостью» (основана в 2002 году). С развитием в России обязательного медицинского страхования возникла необходимость в профессиональном врачебном обслуживании застрахованных «Скандинавией», решением стало строительство в 2005 году собственного медицинского центра, который получил название «Норвежский медицинский центр».

Но основным вектором развития для «Осло Марин» был и остается финансовый бизнес. Здесь Архангельский снова пошел не совсем традиционным путем, решив не создавать банковский бизнес, а работать на сравнительно менее конкурентных направлениях — страховании и негосударственном пенсионном обеспечении. В 2002 году начал работать НПФ «Скандинавия». Но, как показало время, этот маневр был не слишком удачным: вложив немалую сумму в рекламную кампанию (около 300 000 долларов), фонд к началу 2006 года управлял пенсионными резервами всего на 3 млн руб. Справедливости ради стоит отметить, что такую же ошибку совершили в это время многие управляющие компании и НПФ. Обещанный старт разгосударствления пенсионной системы, казалось бы, открывал доступ к многомиллиардному рынку пенсионных накоплений. Однако к середине 2006 года 93% всех пенсионных накоплений оставались в государственной управляющей компании. Архангельский не слишком расстраивается на этот счет, хотя и признает, что, возможно, поторопился с развитием пенсионного направления.

>>> Наш опыт аутсорсинга негативен — никто не может обеспечить требуемое качество и заявленный объем услуг, учитывающих специфику отрасли. Проще взять одного или нескольких компетентных людей в штат компании. <<<

Не очень успешным оказался и опыт по управлению активами. В январе 2002 в структуре группы появилась УК «Северная Столица» (кстати, единственная компания в группе, не имеющая «скандинавских» корней в названии), но активная деятельность по управлению активами так и не началась. Архангельский говорит, что ему просто не удалось найти подходящего человека, которому он смог бы поручить руководство этим направлением.

Зато успешным оказалось другое начинание Архагельского в финансовом бизнесе — лизинг. Лизинговая компания (тоже «Скандинавия») появилась в сентябре 2002 и к 2006 году стала одной из крупнейших в регионе. Кроме лизинговой компании, в 2002 году группа «Осло Марин» пополнилась Торговым домом «Скандинавия» и Инвестиционной компанией (опять-таки «Скандинавия»), представляющими торговое направление в бизнесе группы. Торгуют всем понемногу — от леса и труб до чая и окон. Впрочем, по масштабу бизнеса торговое подразделение группы заметно отстает от финансового.

К октябрю 2003 года «Осло Марин» прошла первоначальный период роста и, казалось бы, должна была радовать своих норвежских акционеров. Но в судьбу группы вмешалась политика — 26 октября арестован глава ЮКОСа Михаил Ходорковский, и консервативные скандинавы приняли решение выйти из бизнеса в России. К счастью, уход первоначальных акционеров катастрофой для компании не стал. Архангельскому удалось «справедливо» разделить активы компании, в результате чего, продав часть активов, норвежцы получили требуемую доходность на вложенный капитал, а Архангельский стал единоличным владельцем всех 100% компании. С этого момента и по сей день ни в одной из компаний группы нет миноритарных партнеров. Выход норвежцев из капитала компании не означал разрыва деловых связей с Норвегией — «Осло Марин» продолжает активно сотрудничать с норвежскими страховыми компаниями, и Архангельский рассматривает возможность в перспективе провести IPO компании на фондовой бирже в Осло.

Несмотря на диверсификацию бизнеса, ключевым направлением оставалось страхование. По итогам 2005 года «Скандинавия» по объему страховых взносов (250 млн руб.) заняла 52 место среди страховых компаний России (рейтинг РА «Эксперт») и 5 место среди страховых компаний Петербурга. Основными объектами страхования остаются суда (35.5% от собранных премий в 2005 году), второй по значимости сегмент — страхование строительно-монтажных работ (27.6%). Примерно 50% приходится на морское страхование и 50% на страхование, не связанное с морем. Отличительной чертой страхового бизнеса «Осло Марин» является и то, что 41% от общего объема страхования приходится на зарубежных клиентов. Архангельский уверяет, что это действительно иностранные клиенты, а не российские, работающие через иностранные юридические лица: «Основной принцип моего бизнеса — создать полноценную страховую компанию, действующую по иностранным стандартам качества и ведения бизнеса. Такому бизнесу вступление в ВТО и конкуренция не грозит, а только помогает». У «Скандинавии» есть клиенты даже в «экзотических» странах — летом 2006 года компании пришлось делать выплату по факту гибели урожая в Северной Корее из-за ливневых дождей.

>>> Основной принцип моего бизнеса — создать полноценную страховую компанию, действующую по иностранным стандартам качества и ведения бизнеса — такому бизнесу вступление в ВТО и конкуренция не грозит, а только помогает. <<<

Впрочем, страховой бизнес группы вряд ли можно назвать сверхприбыльным — по официальной отчетности компаний прибыль Страхового Общества (СО) «Скандинавия» по итогам 2005 года составила 10 млн руб. В самой компании сравнительно небольшой объем прибыли объясняют инвестициями в новые проекты, прежде всего — девелоперский бизнес (об этом ниже).

Развивается и лизинговый бизнес группы «Осло Марин». К середине 2006 года портфель лизинговой компании «Скандинавия» достиг 395 млн руб., стоимость активов — 802 млн руб. По размеру уставного капитала (337 млн руб.) компания вышла на первое место в Санкт-Петербурге и 16-е в целом по России. Причем рост этого направления идет очень быстро — по словам генерального директора лизинговой компании «Скандинавия» Алексея Кукушкина, только за первое полугодие 2006 года лизинговый портфель увеличился на 45%. Кукушкин гордится тем, что компания диверсифицирует источники финансирования и кроме собственных средств для реализации проектов привлекает кредиты нескольких банков (сейчас их шесть, еще как минимум три рассматривают возможность начала работы). К сильным сторонам компании в сравнении с конкурентами Кукушкин относит оперативность в принятии решений и минимальную бюрократизацию — за счет этого удалось привлечь ряд «статусных» клиентов, в частности, предприятия группы «Северсталь-Транс». Впрочем, основной клиентурой компании остаются клиенты, связанные с морским бизнесом. Следуя тематике, компания планирует развивать такие сравнительно новые направления, как лизинг судов, а также катеров и яхт.

В «Осло Марин» гордятся не только развитием своего бизнеса и улучшением финансовых показателей, но и своей «командой». Сейчас в группе работает около 200 человек, а средний возраст не превышает 30 лет. Многие сделали свою карьеру в рамках группы, что обеспечивает достаточно высокую лояльность ключевых сотрудников.

БЛИЖЕ К ЗЕМЛЕ

К 2005 году группа «Осло Марин» превратилась в небольшой финансовый холдинг, включающий в себя средние по российским меркам страховую и лизинговую компанию, маленький пенсионный фонд, а также несколько других видов бизнеса — турфирму, торговый дом, медицинский центр и т.д. Стоимость активов группы достигла 4.46 млрд руб., уставной капитал составил 1.38 млн руб. Неплохие показатели для компании, существовавшей на тот момент всего 4 года, но возможности для существенного увеличения масштабов бизнеса эти направления не давали. Конкуренция в страховании и лизинге возросла, в этих секторах все больше доминируют структуры, аффилированные с крупными банковскими группами, и для небольших региональных компаний путь в элиту бизнеса закрыт. В то же время было очевидно, что успех НПФ (в том числе и НПФ группы «Осло Марин») — дело далекого будущего, а «побочные» направления деятельности группы (турфирма, медицинский центр, торговый дом) хотя и окупали себя, но оставались небольшими по масштабу бизнеса.

Зато в 2005 году созрели предпосылки для отличной перспективы проектов в сфере коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге. Развитие бизнеса в городе привело к стремительному росту спроса на офисные помещения. Заполняемость бизнес-центров классов А и В достигла почти 100%. С учетом этих факторов в 2005 году «Осло Марин» приняла решение заняться строительством бизнес-центров и другой коммерческой недвижимости.

Сегодня группа «Осло Марин» реализует два проекта строительства бизнес-центров. Один возводится на Московском проспекте, этот проект известен как «Дендроцентр». Первая очередь бизнес-центра площадью

Портовый терминал «Онега»

4000 кв. метров предназначена для самой группы, вторая, примерно такой же площади, будет сдаваться в аренду. Инвестиции в проект оцениваются в 10.8 млн долларов. Второй бизнес-центр строится на Лиговском проспекте (поблизости от центра города), его площадь составит около 4000 кв. метров, а прогнозируемые инвестиции — 12 млн долларов. Он задуман как тематический «морской клуб», по концепции девелопера здесь должны разместиться компании, так или иначе связанные с «морскими» направлениями бизнеса (перевозчики, юридические, страховые компании и т.д.). Здесь также планируется открыть центр продажи яхт и оборудования для водных видов спорта. Клиенты будут привлекаться на основе деловых связей группы с компаниями морского бизнеса.

Очередной вехой в развитии девелоперского направления «Осло Марин» должен стать SPA-отель в Сестрорецке (курортный пригород Петербурга). Компания уже получила в собственность 2.6 гектаров земли, еще более существенную площадь компания планирует арендовать. Также разрабатывается проект строительства коттеджного поселка к северу от Петербурга и еще несколько проектов в сфере недвижимости.

Но самым масштабным начинанием группы в сфере девелопмента стал проект в морском порту Санкт-Петербурга — портовый терминал «Онега». Основным грузом, планируемым для перевалки через этот терминал, являются легковые автомобили. Сейчас все новые автомобили поставляются в Россию через порты Финляндии и далее трейлерами в Санкт-Петербург и Москву. В морском порту Санкт-Петербурга терминала для разгрузки автомобилей на данный момент попросту нет. Мощность «Онеги» составит 60 000 автомобилей в год. В первом полугодии 2006 года в Россию поставлено порядка 400 тысяч новых иномарок, поэтому проблем с загрузкой нового терминала быть не должно. А с учетом превращения Петербурга в «российский Детройт» и строительства в северной столице заводов Ford, Toyota, Nissan и General Motors актуальной может стать даже тема экспорта автомобилей из России, так что без работы терминал простаивать не будет. «Осло Марин» уже инвестировала в проект 260 млн руб., еще 950 млн руб. потребует строительство шестиэтажного паркинга и 180 млн руб. — возведение причальной стенки. А первый теплоход с автомобилями из Кореи «Онега» примет в ноябре 2006 г. Окупить вложения в группе рассчитывают за семь лет.

Не слишком ли много направлений бизнеса у компании? Казалось бы, актуальные тенденции в современном бизнесе — это специализация, концентрация на ключевых направлениях, передача непрофильной деятельности другим компаниям (аутсорсинг). А у «Осло Марин» в «одной корзине» и страхование, и лизинг, и пенсионный фонд, и турфирма, и медицинский центр, и оптовая торговля, а теперь еще и бизнес-центры и портовый терминал. Архангельский считает, что диверсификация оправданна, и во всем ищет синергию. Пример: строительство портового терминала может дать дополнительных клиентов страховой компании (страхование грузов, ответственности судовладельцев, перевозки…). Однако своеобразная специализация у группы все же сохраняется — так или иначе большинство видов деятельности связано с морем.

ДОЛГОВОЙ РЫНОК

Девелоперские проекты группы требовали финансирования. В конце 2005 года стало ясно, что собственными средствами не обойтись. В то же время опыта привлечения заемных денег у компании не было. Исторически сложилось, что компания не пользовалась кредитами — сначала хватало денег норвежских учредителей, потом «Осло Марин» развивала финансовые направления бизнеса, не требующие серьезных инвестиций. Девелоперские проекты сложнее всего финансировать на самой первой стадии, когда еще нет объекта недвижимости, который мог бы выступить предметом залога. Следовательно, нужно было изыскивать возможности беззалогового финансирования — это и привело компанию на публичный долговой рынок.

Сначала в «Осло Марин» подумывали о выпуске облигаций, но решили, что дебютировать на рынке с бондами слишком смело. Решили попробовать свои силы на вексельном рынке. В декабре 2005 года появились векселя лизинговой компании «Скандинавия» объемом 100 млн руб. Организатором выступила петербургская компания «Финансовое Агентство «Стандарт». Деньги привлекли дорого — под 15-16% годовых, но и с такими ставками векселя покупались не очень охотно. Возможно, это было связано с тем, что в декабре 2005 года рынок был более, чем сегодня, «щепетилен» в оценке эмитентов. Возможно, имя компании (и имя организатора) еще не были известны широкому кругу инвесторов — если в Петербурге «Скандинавию» уже неплохо знали, то московским банкам она была мало знакома. Возможно, ошибкой мог быть выпуск векселей от имени лизинговой компании — основной бизнес группы все же сосредоточен на страховой компании. Таким образом, фактически размещение вексельной программы не состоялось. Впрочем, в компании не склонны говорить об этом как о провале. Так или иначе, ее имя прозвучало на рынке и привлекло внимание инвесторов — в условиях большого количества эмитентов это уже достижение.

Неудачный опыт первого вексельного займа не охладил пыл компании, в апреле 2006 года «Осло Марин» запустила вторую вексельную программу. На этот раз векселедателем выступило страховое общество «Скандинавия», а лизинговая компания «Скандинавия» стала авалистом. Объем размещения составил 200 млн руб., сроки — 3-9 месяцев под 14-16%. Организатором была выбрана более опытная московская компания — ИК «Стипл-чез». Изнутри группу усилил назначенный заместителем гене-

рального директора «Осло Марин» Игорь Сазонов, имевший опыт работы в Cbonds и Промсвязьбанке. Первым шагом Сазонова стал выбор «правильного» организатора. По его словам, «нужна была хорошая компания «второго эшелона» на вексельном рынке. Мы не хотели идти к лидерам — «Региону» и «Велесу», поскольку им мы неинтересны. А «Стипл-чез» оказалась удачным выбором».

На этот раз размещение прошло куда более успешно, и большая часть векселей была реализована. По оценкам «Осло Марин» и «Стипл-чез», к 1 августа 2006 года общий объем размещения превысил 130 млн руб. Чья это заслуга — самой «Осло Марин» или «Стипл чез»? Сазонов доволен работой организатора, но отмечает, что без усилий Архангельского, который не упускает ни одной возможности пообщаться с банками, результаты были бы скромнее. Лимиты на векселя страхового общества «Скандинавия» открыли уже более 10 банков, и их число постоянно растет. По словам руководителя отдела ценных бумаг ИК «Стипл-чез» Сергея Париченко, большинство банков открывает лимиты на большие суммы — от 10 до 60 млн руб., что дает возможность при необходимости увеличить объем вексельной программы. В числе приобретателей векселей не только петербургские банки, которым компания «ближе», но и московские. Правда, по его словам, инвесторов все же несколько смущает ситуация, когда девелоперские проекты группы «Осло Марин» осуществляются от имени страховой компании «Скандинавия». Сначала рассматривалась возможность организации отдельной SPV, но учитывая, что основной имущественный комплекс группы находится на балансе страховой компании, а ее бренд более известен на рынке, именно она была выбрана векселедателем. Уникальность вексельной программы «Скандинавии» заключается, по словам Париченко, в том, что «на сегодняшний момент на рынке нет облигационных и вексельных займов страховых компаний» (выпуск облигаций компании «Ренинс Финанс» вызывает у него сомнения в «рыночности»). «Мы пытаемся показать инвесторам прежде всего девелоперские проекты группы, и в первую очередь — строительство портового терминала. Мы объясняем им, что морское страхование и портовый бизнес — связанные и дополняющие друг друга направления», — отмечает он. Впрочем, не все участники вексельного рынка столь оптимистичны в оценке вексельной программы «Осло Марин» (см. врезку).

Компания рассматривает векселя как пробный шар на долговом рынке. За векселями последуют облигации, которые планируется разместить в начале 2007 года. На первый взгляд, история успеха группы и накопленная на вексельном рынке публичная история должны гарантировать успех выпуска облигаций. Но не все так радужно: чрезмерная диверсификация деятельности и многочисленность юридических лиц, входящих в группу, затрудняют оценку бизнеса и финансовых потоков компании, вынуждают инвесторов полагаться в основном на ее репутацию. Кроме того, облигаций страховых компаний на рынке фактически нет, соответственно, отсутствует и бенчмарк, по которому можно было бы оценивать бонды «Скандинавии». Что же касается проектов в сфере недвижимости, то они никогда не были в фаворе у российских инвесторов — облигации строительных компаний до сих пор имеют самые высокие доходности, несмотря на быстро растущие цены на недвижимость в Москве и Петербурге. Вот и получается, что инвесторам будет предложена комбинация непонятного (страхование) и нелюбимого (недвижимость) бизнеса.

В компании это понимают, и выйти на рынок хотят «красиво». «Осло Марин» могла бы разместить облигации уже сейчас, тем более что предложения от банков есть. Но вряд ли это будет рыночный бонд», — считает Сазонов. Чтобы получить позитивный результат, в «Осло Марин» хотят, во-первых, дождаться, когда заработает автомобильный терминал: первый теплоход должен придти в конце октября, и у «Осло Марин» наконец появится возможность показать себя перед инвесторами. Во-вторых, в группе понимают и необходимость реструктуризации юридической структуры компании — ситуация, когда страховая компания выступает девелопером, не слишком нравится инвесторам. Выходом может стать создание холдинговой компании и выделение отдельного юридического лица, реализующего девелоперские проекты.

Как к этим преобразованиям отнесутся инвесторы, когда им будет предложено купить облигации «Осло Марин»? Поживем — увидим, но красноречие и умение убеждать — одно из несомненных достоинств президента «Осло Марин» г-на Архангельского.

Мнение

Иван Маненко,
начальник отдела анализа долгового рынка, ИК «Велес Капитал»

Структура активов группы компаний «Осло Марин», равно как и основные источники ее доходов, характеризуется неоднородностью. С одной стороны, это повышает диверсификацию бизнеса группы, но, с другой стороны, усложняет ее положение на фоне других компаний и анализ ее текущих и будущих денежных потоков. К этому можно добавить достаточно сложную и не до конца ясную структуру организации самого холдинга. Что касается текущих проектов, то все они находятся на довольно разных этапах. Наиболее интересным, на наш взгляд, направлением деятельности группы, учитывая состояние рынка коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге, является строительство бизнес-центров. В то же время общая доля группы в этом сегменте крайне низка.

Что касается текущего состояния вторичного рынка векселей группы, то он фактически отсутствует. Не исключено, что займ разошелся в достаточно узком кругу инвесторов, преимущественно находящихся в территориальной близости от местонахождения основных активов группы. Впрочем, в период размещения на обязательства имелся единичный спрос и со стороны московских банков. Это позволяет предположить, что по мере роста объема заимствований ликвидность векселей группы может улучшиться. Однако на данном этапе публичные заимствования компании можно смело отнести к «четвертому эшелону».