Асхат Сагдиев,
президент ИК «Ист Кэпитал»
Фото: Василий Проханов

Асхат Сагдиев:
«В наших планах войти как минимум в топ-20 на рынке долговых ценных бумаг»

Асхат Жансерикович, почему вы приняли решение работать на финансовом рынке? Как развивалась ваша карьера в этом секторе?

В начале 90-х годов, когда все, к чему мы привыкли, рушилось, в России начала появляться новая экономика и новые интересные сферы деятельности. В это время я как раз окончил МГТУ им. Баумана и, как и многие выпускники технических вузов, начал заниматься торговлей наличными ценными бумагами. Единственной ценной бумагой, которая тогда активно торговалась, был ваучер. Бизнес был не очень сложный: скупались ваучеры у физических лиц, концентрировались пакеты, наши будущие олигархи формировали эти пакеты, чтобы в итоге стать собственниками многих крупнейших предприятий. Я оказался на фондовой бирже и активно торговал на Центральной российской универсальной бирже. Она располагалась в помещении Дома культуры московского Института народного хозяйства, кроме ваучеров там в то время также торговались «псевдоценные» бумаги — акции и билеты МММ, «Дока Пиццы» и тому подобных структур. У большинства людей после общения с этими псевдоэмитентами остался неприятный осадок: многие до сих пор думают, что торговля ценными бумагами — это фактически мошенничество.

К 1995 году в России только начал зарождаться настоящий рынок акций, торговались акции Юганскнефтегаза, ЛУКОЙЛа, РАО ЕЭС и еще нескольких эмитентов. Этот бизнес был очень узким, никому не понятным. Тогда начали появляться российские инвестиционные компании, которые сегодня уже конкурируют с глобальными компаниями. Это было очень интересное и бурное время, когда никто не знал, что дальше будет со страной и что будет с этими компаниями-эмитентами и с их ценными бумагами.

Асхат Сагдиев

Родился 28 января 1971 года в Целиноградской обл. Казахской ССР. В 1994 году закончил МГТУ им. Н.Э. Баумана, факультет энергомашиностроения. С 2000 года — кандидат экономических наук. В 2001 году получил диплом MBA в California State University of Hayward.

В 1994–97 годах работал начальником отдела корпоративных ценных бумаг ИК «Универсум Траст». В 1998–1999 гг. — начальник отдела ценных бумаг МКБ «Евразия Центр». В 1999–2001 гг. — заместитель генерального директора ИК «Атис Капитал».

С 2001 года — президент ИК «Ист Кэпитал».

С 1995 года я начал работать в брокерской компании «Универсум Траст». Мне было интересно расширить свой опыт работы на рынке ценных бумаг, а бизнес по торговле наличными ценными бумагами постепенно сходил на нет. Я стал профессиональным брокером и до 1997 года активно участвовал в торговле акциями российских эмитентов. В то время «день шел за месяц», рынок развивался очень бурно, появлялись новые технологии, новые эмитенты. Все мы запомнили 1997 год как время, когда появилась надежда, что жизнь в стране будет улучшаться. Все мы помним серьезное снижение доходности на рынке государственных облигаций, бурный рост акций, когда после победы Бориса Ельцина на президентских выборах 1996 года буквально за один год фондовый рынок вырос в несколько раз.

Но в 1998 году этот рынок резко изменился, дефолт привел к практически полному исчезновению рынка ценных бумаг в России. И в это время я решил сконцентрироваться на работе в коммерческом банке, пытался построить заново работу отдела ценных бумаг в банке «Евразия Центр». В то время российские коммерческие банки активно работали с ГКО (до кризиса), но только начинали выходить на рынок акций.

Какова история создания «Ист Кэпитал»?

В 2001 году мы с партнерами решили помочь группе Казкоммерцбанка в создании дочернего коммерческого банка для группы в России. В начале 2000-х гг. банковская система в Казахстане очень активно развивалась и по многим параметрам превосходила российскую, поэтому казахстанские банки решили активно развивать бизнес в России. Так как российский рынок для них был незнакомым и, как они считали, очень рискованным, казахстанские коммерческие банки выходили на него очень осторожно. И мы с коллегами активно способствовали выходу группы Казкоммерцбанка на российский финансовый рынок. В 2001 году были созданы Москоммерцбанк и инвестиционная компания «Ист Кэпитал», которая должна была предоставлять инвестиционно-банковские услуги.

Какова на сегодняшний день взаимосвязь между Казкоммерцбанком, Москоммерцбанком и «Ист Кэпитал»?

Изначально при создании Москоммерцбанка он юридически принадлежал менеджерам и основателям. Был подписан договор о стратегическом партнерстве с Казкоммерцбанком. По сути дела, деятельность Москоммерцбанка активно контролировалась казахским банком

на основании этих взаимоотношений. Неделю назад (интервью состоялось 13 февраля 2007 г. — *прим. Cbonds Review*) было объявлено о том, что Казкоммерцбанк решил приобрести контрольный пакет — 52% в Москоммерцбанке, а остальные доли оформить в доверительное управление. Тем самым Казкоммерцбанк юридически закрепил свои права на российский банк: с учетом договора о доверительном управлении он контролирует 100% долей в банке. Поданы документы в МАП РФ; ожидается, что в апреле 2007 года произойдут окончательные расчеты по приобретению 52% долей в Москоммерцбанке, который юридически станет полноценным дочерним банком Казкоммерцбанка. Остальные 48% будут находиться в доверительном управлении Казкоммерцбанка и в ближайшей перспективе могут быть им выкуплены.

Какова структура собственности инвестиционной компании «Ист Кэпитал»?

Сейчас есть договоренность о приобретении Казкоммерцбанком 50% долей в «Ист Кэпитал». До этого момента «Ист Кэпитал», как и Москоммерцбанк, выступала партнером группы Казкоммерцбанка на российском инвестиционном рынке. Сейчас мы пришли к соглашению о вхождении Казкоммерцбанка напрямую в собственники «Ист Кэпитал», оставшиеся 50% долей в «Ист Кэпитал» принадлежат менеджменту, я являюсь одним из совладельцев. Привлечение Казкоммерцбанка как финансового партнера не просто откроет «Ист Кэпитал» доступ к финансовым ресурсам, но также даст возможность усилить свои позиции на рынках СНГ за счет использования, на наш взгляд, одного из сильнейших финансовых брендов на территории СНГ.

Сегодня также разрабатывается опционная программа для сотрудников «Ист Кэпитал», так как основная ценность инвестиционных банков, как известно, заключена в их сотрудниках. Как говорится, после 8 часов вечера стоимость инвестиционного банка становится равной нулю и вновь появляется утром следующего дня. Мы планируем до 20% акций «Ист Кэпитал» выделить на опционную программу. Чтобы активно конкурировать за квалифицированных сотрудников, мы планируем создать полноценное партнерство менеджеров в инвестиционной компании.

Какие направления деятельности являются для компании приоритетными сегодня? В чем вы видите «миссию» «Ист Кэпитал»? Вы планируете выстраивать полноценный инвестиционный банк или хотите развиваться в конкретных нишах?

«Ист Кэпитал» изначально активно развивалась как брокерская компания. Первыми услугами, которые «Ист Кэпитал» оказывала на рынке, были услуги по классическому брокериджу и интернет-трейдингу. Сейчас в компании представлены все основные направления инвестиционного банка — это интернет-трейдинг, классические брокерские услуги. Мы активно начинаем работать с институциональными клиентами, также развит блок по управлению активами, развивается деятельность по организации размещения ценных бумаг.

Как брокер «Ист Кэпитал» в первую очередь ориентировался на сегмент «премиум» клиентов и достаточно преуспел в этом направлении, уже в 2003 г. компания вошла по торговым оборотам в сегменте акций в двадцатку ведущих игроков. Сейчас количество клиентов превышает тысячу.

У «Ист Кэпитал» свыше 10 офисов в Санкт-Петербурге и регионах России. Какие основные услуги предлагают эти офисы, насколько успешна их деятельность? Дальнейшее расширение будет?

С 2006 года в сфере брокериджа было решено заняться именно сегментом средних клиентов в регионах, для этого «Ист Кэпитал» начала активно развивать свою региональную сеть, сейчас у нас 13 офисов. Здесь мы пошли, наверное, по пути ведущих интернет-брокеров с активным присутствием в регионах и продаже услуг дискаунтера — наши офисы продают брокерские услуги и услуги по доверительному управлению.

Насколько успешно направление по управлению активами? Сколько клиентов пользуется услугами «Ист Кэпитал» в области доверительного управления активами? Со счетами какого минимального размера вы работаете?

Изначально в области доверительного управления мы работали со средней в понимании большинства российских инвестиционных компаний клиентурой. Минимальная сумма, которую мы привлекали, начиналась от 3 млн рублей. Средний клиентский счет под управлением — в основном это индивидуальные клиенты — составляет порядка 500 тыс. долларов.

Вы в основном управляете средствами казахстанских клиентов?

Как это ни удивительно, несмотря на активное партнерство с Казкоммерцбанком, основная клиентская база «Ист Кэпитал» сформирована за счет российской клиентуры, и три четверти наших клиентов — из России.

А в регионах России услуги по доверительному управлению пользуются популярностью?

В регионах услуга доверительного управления востребована, но мы пока не готовы активно привлекать клиентов с небольшими счетами на доверительное управление, и поэтому в регионах более востребованы услуги по классическому брокериджу и интернет-трейдингу.

Планируется ли запуск ПИФов?

Мы зарегистрировали в прошлом году управляющую компанию и собираемся выйти на российский рынок с полной линейкой паевых инвестиционных фондов. Думаю в ближайшее время — в марте-апреле 2007 года — мы выйдем с ПИФами.

Как организатор облигационных займов «Ист Кэпитал» не слишком заметна — в рейтинге организаторов рублевых займов по итогам 2006 года вы находитесь на 41 месте с двумя организованными размещениями на сумму 1.4 млрд рублей. Планируете усиливать свои позиции на рынке облигаций?

В 2006 году мы приняли решение активно расширять свое присутствие на рынке инвестиционно-банковских услуг для компаний средней капитализации. Мы и раньше присутствовали на этом рынке, но действительно очень незначительно. Для развития этого сегмента бизнеса было принято решение сформировать квалифицированную команду, которая помогла бы нам в достаточно сжатые сроки выйти в лидеры в этом сегменте. Со второй половины 2006 года мы активно начали работать в

этом сегменте. Была привлечена, по моему мнению, достаточно успешная команда из инвестиционного блока «ИМПЭКСБАНКа», и по итогам 2006 года, я считаю, мы выполнили те задачи, которые планировали для себя: стали заметны на этом рынке, вполне успешно разместили дебютные займы. В наших планах войти как минимум в топ-20 среди как организаторов, так и андеррайтеров облигационных займов. Для этого у нас, я считаю, есть все предпосылки.

Мандаты на организацию займов в текущем году у «Ист Кэпитал» уже есть?

На 2007 год у нас есть более 10 подписанных мандатов на размещение облигационных займов эмитентов из различных отраслей экономики. В частности, это одна из крупнейших транспортно-экспедиторских компаний ОАО «Дальневосточная транспортная группа», агропромышленный холдинг «Аркада», девелопер «Макромир» и ряд других имен.

«Ист Кэпитал» организовывала размещения и участвовала в качестве андеррайтера в основном в облигациях эмитентов третьего эшелона. Вы видите свою специализацию в третьем эшелоне или пока просто не удается получить мандаты на более качественных эмитентов?

Действительно, в основном мы присутствуем в сегменте эмитентов второго и третьего эшелонов, это связано с тем, что мы не планируем конкурировать с крупнейшими государственными банками, которые сейчас «оккупировали» сегмент первого эшелона, обладая финансовыми и административными ресурсами, несравнимыми с другими инвестиционными банками. Наш целевой сегмент — это средние по размеру компании с потенциалом роста. Мы планируем обслуживать эти компании во всех сегментах, предоставляя им спектр услуг от организации публичных заимствований до поиска для этих компаний портфельных и стратегических инвесторов.

>>> Думаю, что в ближайшие два-три года нас ждет бум частных размещений акций и продажи долей в компаниях портфельным инвесторам. Для многих компаний выход на рынок публичного долгового финансирования является одной из ступенек к привлечению дополнительного акционерного капитала. <<<

В этом сегменте нам позволяют достаточно сильно конкурировать наши тесные взаимоотношения с коммерческим блоком Казкоммерцбанка. Группа Казкоммерцбанка имеет в России достаточно крупный портфель коммерческих кредитов — более 3 млрд долларов, то есть мы известны среди корпоративных заемщиков, и в наших планах как раз и было расширить линейку услуг для тех компаний, с которыми работает наша финансовая группа. Использование инструментов рынка ценных бумаг очень привлекательно для средних российских эмитентов, этот сегмент финансового рынка начинает активно конкурировать с рынком коммерческого кредитования. Большинство компаний-эмитентов стремятся к выходу на российский финансовый рынок как с целью привлечения долгового финансирования, так и с целью повышения стандартов корпоративного управления, увеличения своей публичности, развития компании в финансовом плане.

На вторичном рынке облигаций вы на 30–40 месте. Вы довольны этой позицией или хотите подняться выше?

Данная позиция отражает текущее положение бизнеса в компании, но, как я уже говорил, в наших планах войти как минимум в двадцатку лидеров среди операторов этого рынка. Все предпосылки для этого у «Ист Кэпитал» имеются: сформирована команда, есть возможности по активному сотрудничеству с нашей финансовой группой — словом, мы имеем как финансовые, так и человеческие ресурсы, чтобы войти в топ-20 на рынке долговых ценных бумаг.

Каков ваш взгляд на рынок облигаций в России: чего ждете в 2007 году?

Мы видим, что период бурного роста в этом сегменте уже проходит, рост рынка замедляется, начинают появляться определенные количественные ограничения. Тем не менее, большинство компаний, способных к публичным заимствованиям, будет стремиться выйти на рынок, мы ожидаем в этом году общего увеличения количества эмитентов как минимум на 50% именно за счет средних эмитентов.

Думаю, что в ближайшие два-три года нас ждет бум частных размещений акций и продажи долей в компаниях портфельным инвесторам. Для многих компаний выход на рынок публичного долгового финансирования является одной из ступенек к привлечению дополнительного акционерного капитала.

Мы планируем предоставлять весь спектр услуг компаниям средней капитализации и видим большую перспективу именно в оказании услугу по частному размещению акций и поиску портфельных инвесторов для эмитентов, с которыми мы сейчас работаем.

Вы будете искать инвесторов в Казахстане? Насколько велик интерес казахстанских инвесторов к российскому рынку ценных бумаг?

Нужно признаться, что казахстанские компании практически никогда не выступают в качестве портфельных инвесторов. Их присутствие в России очень узкое. В Москоммерцбанке мы столкнулись с интересной ситуацией. Изначально одной из основных бизнес-идей Москоммерцбанка было обслуживание торговых потоков на стыке двух стран — России и Казахстана. Но оказалось, что этот сегмент достаточно узкий, больших потребностей в финансировании торговых отношений между Россией и Казахстаном нет. Поэтому теперь основной бизнес Москоммерцбанка сконцентрирован на финансировании российских компаний.

Мы не видим большого интереса со стороны казахстанских инвесторов к российскому финансовому рынку. Хотя определенные инвесторы участвуют в рынке акций и в рынке евробондов, нельзя сказать, что казахстанские инвесторы очень активно присутствуют в России. Во-первых, это связано с достаточно жестким регулированием казахстанского финансового рынка. Только в этом году был относительно легализован вывоз капитала. До этого часть казахстанских инвесторов присутствовала на российском финансовом рынке через схемы, обходя ограничения национальных регулирующих органов. Основными инвесторами выступали коммерческие банки за счет их большей гибкости и возможности выходить на зарубежные рынки. Консервативные инвесторы — такие как пенсионные

фонды — ввиду особенностей регулирования практически не участвовали в российском финансовом рынке, хотя в прошлом году мы увидели определенные послабления, и казахстанские инвесторы смогли покупать российские ценные бумаги на внешних рынках.

Как бы то ни было, на какие сегменты российского финансового рынка в большей степени направлен интерес казахстанских инвесторов?

Коммерческие банки активно участвуют в рынке российских евробондов, и основной объем казахстанских инвестиций приходится на рынок евробондов российских корпоративных эмитентов. На рынке акций присутствие также есть, но назвать его значительным я не могу.

В России часто говорят, что рынок ценных бумаг Казахстана во многом обгоняет российский. Вы согласны с этим мнением? Наблюдаете ли вы интерес российских инвесторов к рынку Казахстана?

До определенного момента казахстанский финансовый рынок активно развивался, и законодательная база была лучше, чем в России. Но, несмотря на хорошую законодательную и регулирующую базу, в Казахстане существовал и существует дефицит качественных эмитентов, способных размещать свои ценные бумаги на локальном и внешних рынках. В Казахстане, в отличие от России, ввиду специфики экономики и большей направленности в сырьевой сектор незначительно представлен сегмент средних компаний. А это как раз те компании, с которыми мы активно работаем в России.

В Казахстане существует достаточно большой сегмент национальных и государственных эмитентов с квазисуверенным рейтингом, которые имеют возможность размещать свои долговые ценные бумаги на внешних рынках, также представлены компании-эмитенты низшего сегмента с достаточно большими кредитными рисками, а сегмент средних компаний отсутствует. На мой взгляд, данная ситуация не способствует развитию локальных финансовых рынков в Казахстане и накладывает определенные ограничения на активность инвесторов.

Казахстанские регулирующие органы осознают проблему дефицита инструментов на внутреннем финансовом рынке и пытаются активно стимулировать компании к выпуску ценных бумаг как на локальном, так и на внешнем рынке. Правительство Казахстана пытается законодательными мерами этот рынок развивать, крупнейшие компании республики в прошлом году провели публичные размещения акций на западных площадках и на локальном рынке — среди них «Казахмыс» и «Казмунайгаз», а также финансовые институты: Казкоммерцбанк и Народный банк.

Продолжим тему Казахстана: что вы думаете о планах развития РФЦА (Региональный финансовый центр Алматы)? Одна из задач РФЦА — привлечь размещаться компании из других стран СНГ, в том числе и из России. Есть ли у вас планы по организации размещения ценных бумаг российских эмитентов в Алматы?

РФЦА активно интересуется мнением участников рынка о том, что нужно сделать этой площадке для ее становления как полноценного регионального финансового центра с активным обращением ценных бумаг и наличием ликвидности. Мне кажется, что данная идея имеет под собой определенную основу, связанную с тем, что регион достаточно активно развивается. И наличие такой площадки в принципе востребовано локальными инвесторами. Расширение списка торгуемых ценных бумаг только за счет казахстанских эмитентов невозможно из-за объективных ограничений, поэтому на локальных площадках существуют предпосылки для расширения списков эмитентов за счет компаний из других стран. Основные инвесторы в эти инструменты, по мнению РФЦА, — это казахстанские институциональные инвесторы, они готовы инвестировать в ценные бумаги эмитентов других стран при условии, естественно, приемлемой кредитоспособности этих эмитентов.

Одно из препятствий на пути иностранных эмитентов на РФЦА (в основном здесь подразумеваются российские эмитенты), на мой взгляд, связано с тем, что основная ликвидность институциональных инвесторов концентрируется в местной валюте (тенге). При этом в Казахстане практически отсутствует полноценный рынок хеджирования валютных рисков. И для тех российских эмитентов, с которыми мы уже вели переговоры о возможности размещения их ценных бумаг на этой площадке, основным препятствием становится именно привлечение средств в тенге. Данное ограничение является достаточно серьезным для тех эмитентов, которые могли бы разместиться. Возможно, Национальному банку Казахстана для развития рынка следовало бы на первое время взять на себя хеджирование валютных рисков, хотя понятно, что это не вполне подпадает под традиционные функции Национального банка.

Определенный интерес к размещению на площадке РФЦА возможен со стороны компаний, которые инвестируют в свои проекты внутри Казахстана — в этом случае компаниям как раз нужны средства в местной валюте. Но пока текущая ситуация складывается таким образом, что у частных российских компаний, которым интересно размещение ценных бумаг в Казахстане, инвестиционный интерес к вложениям в Казахстане незначителен.

В Казахстане в свои проекты активно инвестируют крупнейшие российские компании, такие как ЛУКОЙЛ, Магнитогорский металлургический комбинат, «Базовый элемент» и др. Речь идет о компаниях, которые могут привлекать капитал на глобальных рынках и для которых размещение своих ценных бумаг в Казахстане в текущей ситуации нецелесообразно. А тот сегмент компаний, которым это интересно, ограничен в своих инвестициях в Казахстане.

Крупнейшие российские инвестбанки, такие как «Тройка Диалог» и «Ренессанс Капитал», активно рассматривают возможности размещения на площадке РФЦА и обсуждают с клиентами такую возможность. Но, повторюсь, отсутствие механизмов хеджирования валютного курса — это большое препятствие для размещения ценных бумаг российских эмитентов на торговой площадке РФЦА.

А есть ли обратный интерес — казахстанских эмитентов к размещению в России?

Казахстанские эмитенты, пока, правда, только финансовые, уже используют российский рынок — «Банк Туран-Алем» через компанию «Тураналем Финанс» уже осуществил два выпуска. Возможно, Казкоммерцбанк также будет размещать свои ценные бумаги на российском рынке. Что касается промышленных эмитентов, то крупные казахские компании привлекают большие объемы средств на внешних рынках, там ликвидность выше, деньги дешевле, и российский рынок для размещения им пока неинтересен.

На мой взгляд, большая перспектива есть в сотрудничестве российской и казахстанской торговых площадок и создании на оси Москва-Алматы совместной площадки с общим клирингом и возможностью свободного перетока капитала. Эти две площадки, объединившись, могли бы претендовать на достаточно большую долю рынка на территории СНГ и Европы.

>>> Моя любимая книга, которую я читаю детям, это «Незнайка на Луне». Это своеобразная методичка о рынке ценных бумаг. <<<

Мы видим, что недавно РТС приняла решения работать на Украине (имеется в виду объявление о покупке биржей РТС украинской биржи «Иннэкс» — прим. Cbonds Review), определенный интерес есть у российских торговых площадок и к Казахстану. У казахстанской стороны присутствуют в некоторой степени обоснованные амбиции, поэтому, я думаю, через некоторое время нельзя исключать какой-то союз торговых площадок в этих двух наиболее развитых финансовых центрах на территории СНГ.

В прошлом году вы открыли офис в Узбекистане, получили брокерскую лицензию. Как идет бизнес в этой стране? Насколько интересен этот рынок, какие инвесторы покупают узбекские бумаги?

Узбекский рынок потенциально интересен для многих российских корпораций как за счет дешевых трудовых ресурсов и наличия большого внутреннего рынка, так и за счет достаточно большой сырьевой базы. Сейчас мы наблюдаем активное проникновение российского капитала на узбекский рынок, мы хотим активно участвовать в этом процессе, консультировать российские компании, структурировать для них приобретение активов и оказывать им полный спектр инвестиционно-банковских услуг на этом перспективном, хотя и достаточно тяжелом рынке.

А со стороны казахстанских инвесторов есть интерес к финансовому рынку Узбекистана?

Казахстанский капитал тоже активно интересуется рынком Узбекистана, но в силу определенной региональной конкуренции этих двух республик, даже скорее конкуренции лидеров этих стран за первенство в регионе, активное проникновение казахстанского капитала в Узбекистан не приветствуется. При этом казахстанский капитал в том или ином виде в Узбекистане присутствует.

Куда-то еще географически планируете расширяться?

Как это ни странно, сейчас очень активно развивается финансовый рынок Таджикистана. Казкоммерцбанк открыл представительство в Таджикистане и достаточно успешно там работает. Как и в Узбекистан, в Таджикистан активно идет российский капитал, и там также есть определенные возможности. Поэтому в перспективе возможен выход «Ист Кэпитала» на рынок Таджикистана. Рынок Украины нам интересен, но пока мы не видим для себя возможности выхода на него. Я думаю, что для «Ист Кэпитал» это среднесрочная перспектива, хотя российские компании на этом рынке уже присутствуют.

Москоммерцбанк еще в декабре 2006 года планировал разместить облигации на сумму 3 млрд рублей. Размещение было перенесено на конец февраля 2007 года. Почему?

Размещение было отложено по простой причине: на данное решение наложилась информация от Казкоммерцбанка о юридическом закреплении контроля над Москоммерцбанком. У многих инвесторов были определенные ограничения, связанные с вопросами по структуре собственности этого банка, которые тем самым были сняты. После публичного объявления данной информации формирование синдиката было возобновлено, на текущем этапе оно уже завершилось. За счет прямого вхождения Казкоммерцбанка в капитал Москоммерцбанка мы рассчитываем снизить доходность бумаг. В декабре мы ориентировались на доходность 9.6–9.75%, сейчас планируем доходность на уровне 9.1–9.3% (20 февраля состоялось размещение облигаций Москоммерцбанка, доходность к полуторогодовой оферте составила 8.58% — *прим. Cbonds Review*).

Как вы проводите свое свободное время, чем помимо работы интересуетесь?

К сожалению, свободного времени у меня практически нет, ведь мне приходится выступать и в роли зампреда Москоммерцбанка, и в качестве главы «Ист Кэпитал». Так что те редкие свободные минуты, которые мне выпадают, я стараюсь посвящать своим детям — их у меня трое, старший учится в школе. Зимой мы катаемся на лыжах, на санках, стараемся в выходные выезжать за город.

Уроки детям помогаете делать?

Я консультирую моих детей по математике и физике, в остальных предметах они далеко оторвались от меня, и те предметы, которые они изучают, мне в основном неведомы. Моя любимая книга, которую я читаю детям, это «Незнайка на Луне». Это своеобразная методичка о рынке ценных бумаг: там описывается работа акционерного общества «Гигантские растения» и весь механизм выпуска ценных бумаг и биржевой торговли. Меня удивляет, что в этой книжке о функционировании рынка ценных бумаг рассказано с такой поразительной доступностью, какую я ни в одном учебнике не встречал, поэтому это одна из моих любимых книг, которую я читаю вместе с детьми.

Интервью брали Сергей Лялин и Анна Чепракова