

ПЕРИОД НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА РЫНКАХ ОТКРЫВАЕТ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ОЛЕГ БОРУНОВ О РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ



Для МКБ инвестиционный бизнес — новое направление, и вы решились его возглавить в не самое простое время. Насколько тяжело начинать бизнес в условиях санкций?

— Действительно, история инвестиционного бизнеса группы «Россиум» началась в сентябре 2017 года в не самое простое время как для российской банковской системы, так и для инвестиционного бизнеса. Одновременно было принято решение о создании нового инвестиционного подразделения в структуре банка, а также приобретении лондонского подразделения «Открытия», которое было переименовано в Sovo Capital.

— Не страшно было приходить в новый проект в такое время?

— В тот момент инвестиционный бизнес активно уходил из России по причине сжатия рынка, санкций и, самое главное, общей неопределенности. Все эти факторы сильно влияли как на бизнес-планирование в инвестиционной части, так и на бизнес в целом: сложно предугадать, что будет завтра. Действительно, момент был не совсем стандартный для создания инвестиционного бизнеса с нуля, но это был своего рода challenge. С другой стороны, и состав игроков на рынке достаточно сильно поменялся, западные участники свои инвестиционные бизнесы или сокращали, или закрыли совсем; российские банки переориентировались на новые сегменты... В итоге нам удалось занять определенную нишу, в чем-то, возможно, потеснив других участников рынка.

Даже несмотря на все внешние ограничения, я считаю, что за эти полтора года мы смогли достичь успехов: сформирована профессиональная и эффективная команда, разработан рациональный подход к оценке проектов, закрыты интересные сделки. Нам удастся не только предоставлять правильные и выгодные решения для клиентов, но и обеспечить результат для банка.

— Тем не менее рынок изменился, какие-то направления стали невостребованными, в каких-то, наоборот, появился спрос. Какие изменения вы могли бы выделить?

— Да, определенные изменения в структуре рынка мы наблюдали и в 2018, и уже в 2019 году. В частности, в сегменте DCM (долговой рынок), несмотря на высочайшую конкуренцию со стороны государственных и коммерческих банков, нам удалось по итогам 2018 года войти в топ-10 организаторов облигационных займов, а по результатам первого квартала 2019 года уже быть в топ-5. С начала текущего года нами реализовано порядка 20 сделок общей номинальной стоимостью более 200 млрд руб. Состав наших клиентов весьма диверсифицирован. Среди наиболее знаковых сделок я бы отметил выпуски РЖД, ФСК, ГК «Автодор», ФПК, «Славнефти», «МегаФона», Сбербанка и целого ряда других государственных и частных компаний, представляющих различные секторы российской экономики. Через клиентский спрос мы смогли ярко показать, что на инвестиционной карте появился новый игрок, хотя изначально наши конкуренты и коллеги по цеху отнюдь не радужно оценивали наши перспективы. И это не удивительно, ситуация действительно непростая: рынок сильно сжался, спрос со стороны клиентов уменьшился. Но даже в условиях плотной конкуренции мы смогли себя зарекомендовать.

— Долговой рынок — это одна история. Что еще сегодня востребовано клиентом?

— В развитии инвестиционной продуктовой линейки мы исходим от клиентского запроса. Мы видим спрос на простые инструменты хеджирования валютных и процентных рисков, активное замещение валютных инструментов (евробондов) через комбинацию выпуска рублевых бондов, свопа и выкупа существующих выпусков евробондов. Есть регулярные запросы на финансирование под залог ценных бумаг, где у нашей команды исторически очень сильная экспертиза и возможность предложить индивидуальный подход к ценообразованию и структуре в каждом конкретном случае.

— А что оказалось невостребованным?

— К сожалению, менее востребованными продуктами в 2018 году были IPO/SPO. И это при том, что мы ожидали большое количество сделок к размещению. Но многие компании из разных секторов были вынуждены отложить свои планы по разным причинам: новая волна санкций, неопределенность в части потенциальных ограничений для инвесторов и, как следствие, отсутствие спроса со стороны инвесторов, в первую очередь западных. Не секрет, что российские компании исторически хотят получать западный спрос, но при ухудшении ситуации на международной арене этот спрос очень быстро сворачивается. Из других продуктов сегмент M&A (слияния и поглощения) был практически заморожен по тем же причинам.

С другой стороны, хочется отметить, что «санкционная риторика» сама по себе стала оказывать меньшее влияние и уже не вызывает такой паники, как раньше. Мы ожидаем, что

ПАО «Московский кредитный банк» (МКБ) — универсальный коммерческий частный банк, входит в список системно значимых кредитных организаций, утвержденный Центральным банком Российской Федерации.

По данным рейтинга «Интерфакс-100», по итогам 2018 года МКБ входит в топ-3 частных банков по объему активов, является крупнейшим частным торгуемым банком РФ.

Надежность и устойчивость МКБ подтверждается рейтингами ведущих российских и международных агентств: А от АКРА; А от «Эксперт РА»; Вa3 от Moody's; ВВ— от Fitch; ВВ— от S&P.

С более подробной информацией о банке можно ознакомиться на сайте

mkb.ru

ТЕКСТ Ксения Дементьева
ФОТО Эмин Джафаров