Соруководитель, главный исполнительный директор инвестиционного банка BCS Global Markets Алексей Гонус (слева), руководитель департамента рынков долгового капитала BCS Global Markets Алексей Куприянов

Этот год еще раз подтвердил эффективность этой модели, потому что если в первом полугодии был высокий спрос на размещения, то сейчас — благодаря снижению ставок — более перспективными для эмитентов становятся кредиты. Сегодня ставки по кредитам ниже, чем на долговом рынке. Это связано с тем, что ЦБ дал сигнал, что ставки падать не будут, и желающих покупать российский долг сегодня не так много. Это нормальная ситуация при ослаблении валюты. Снижение ставок повышает популярность инвестиционных продуктов как более рентабельных, и наоборот.

— То есть вы фактически советуете клиенту в конкретный момент времени, что ему выгоднее — размещать облигации или брать кредит?

А. Г. Как я сказал, BCS Global Markets — это симбиоз классического и инвестиционного банкинга, и это уникальная модель. Потому что в отличие от крупных банков, где, конечно, есть оба таких подразделения, в BCS это работает в связке — во имя единой цели. В классических банках эти направления существуют параллельно и даже конкурируют друг с другом.

Что такое классическое кредитование? Это работа в рамках процентной маржи, которую дает тебе привлечение вкладов под условные 3% годовых и выдача кредитов заемщикам первого эшелона под 7% годовых.

Мы отличаемся тем, что операцию с выдачей долга можем провести несколько раз — можем дать кредит, выпустить облигационный заем и можем держать на книге 1 млрд или 2 млрд руб., а эмитенту выпустить долгов на 30–50 млрд руб. Клиент нас воспринимает как банк, который выдал всю эту сумму.

Кстати, тот факт, что мы некрупные, тоже является преимуществом для наших клиентов. Во-первых, мы быстро принимаем решения, что особенно важно в моменты высокой волатильности, во-вторых, мы не держим бумаги на балансе. Почему это важно? Объясню. Если компания заинтересована в публичности своего долга, ей нужны продажи для расширения своей клиентской базы. В этом нам помогает ФГ БКС — огромный брокер с большой розничной клиентской базой.

Ну и наконец, у нас большая база клиентов-нерезидентов, которые опасаются работать с госбанками из-за санкций и заходят на российский рынок через нашу платформу. И наоборот, российские клиенты выходят на глобальные рынки через нашу международную платформу.

— Как пандемия повлияла на рынок M&A и ECM?

А. Г. Я бы не сказал, что спрос на эти сделки упал, однако в текущей ситуации они требуют больше времени. Основная сложность — в оценке стоимости бизнеса. Даже стоимость простого офисного центра сегодня непросто просчитать, ведь арендные ставки плывут, вакантные площади увеличиваются. Со сложным операционным бизнесом все еще сложнее. Однако мы более оптимистично смотрим на четвертый квартал 2020 года и начало 2021 года, когда начнут реализовываться временно отложенные сделки.

— С чьей стороны вы видите основной интерес среди продавцов — это компании, которые понимают, что не выживут в одиночку?

А. Г. Этот бизнес всегда остается актуальным, так как кто-то из владельцев хочет продать непрофильный бизнес, чтобы сфокусироваться на основном, а кто-то решает уехать из страны. Конечно, сегодня мы видим рынок продавцов, но покупатели тоже есть. В основном это госкомпании и иностранные компании, в частности из стран СНГ.

— Помимо M&A сделок BCS Global Markets участвует в подготовке IPO, в частности размещении группы «Самолет». Вы считаете, что сегодня подходящее время для таких размещений?

А. Г. Да, потому что для качественных эмитентов рынок есть всегда. Мы видим, что в отличие от многих отраслей экономики девелопмент чувствует себя сейчас хорошо. Стремительное снижение ставок в последние годы привело к рекордному росту ипотечного рынка, что, в свою очередь, позитивно отражается на бизнес-показателях крупных девелоперов.

А. К. Но важно отметить, что мы работаем только с инвестиционно привлекательными компаниями — это публичные качественные девелоперы, которые производят хороший продукт.

А. Г. Верно, это компании с большим капиталом и рентабельностью. Мы умеем читать баланс и можем оценить качество компании. Кроме того, у нас есть принцип — мы открываем риски на те компании, которые выводим на облигационный рынок или IPO. Обычно мы не продаем ничего из того, что не покупаем сами. Это классическая смесь коммерческого и инвестиционного банка.

Вопрос — в оценке, в определении мультипликаторов. Если говорить о группе «Самолет», то она является одним из лидеров в России по объему имеющегося земельного банка, а также предлагает привлекательную дивидендную политику. Мы в целом верим в качественный девелопмент и ожидаем, что у этих компаний будет расти прибыль и дивидендная доходность должна быть выше, чем текущие ставки по вкладам.

Сегодня величина дивидендов Сбербанка, например, выше, чем ставка по его же вкладам. А чем ниже процентная ставка, тем больше будет спрос на IPO и на акции.

— Вы же помните историю с народным IPO и волну негодования инвесторов, которые решили разместить деньги не на вкладах, а в акции надежного эмитента. Можно ли говорить о том, что менталитет розничных инвесторов изменился, ведь их неудачи — это репутацион-

«Никакой тотальной депрессии из-за коронавируса на рынке не было. Только ближе к августу ситуация стала более волатильной»