Сергей СОЛОУСОВ, управляющий директор департамента корпоративных финансов ИФК "МЕТРОПОЛЬ":

"Задача номер один – диверсификация отраслевой направленности"

– Сергей, в декабре прошлого года Вы возглавили департамент корпоративных финансов ИФК "Метрополь". Какие задачи поставили перед Вами руководство/акционеры? Каковы основные направления деятельности департамента корпоративных финансов? Как изменилась стратегия развития подразделения?

– После кризиса в инвестиционном банковском бизнесе произошли изменения, изменилась расстановка сил – "Тройку" поглотил Сбербанк, "Ренессанс" был частично куплен группой "ОНЭКСИМ"… У ряда финансовых компаний появилась возможность усилить свои позиции на рынке.

Руководство "Метрополя" и его акционеры решили, что нужно диверсифицировать свой бизнес и усиливать направление услуг по корпоративному финансированию.

Если говорить об отраслевой ориентации, корпфин "Метрополя" исторически был силен в энергетике, но для активного развития направления нужны были новые люди, новые идеи.

Таким образом, задача номер один, которая передо мной стоит, – это диверсификация отраслевой направленности департамента корпоративных финансов. Задача номер два – привлечение инвестиций в собственные проекты группы компаний "Метрополь", ведь у ГК, помимо инвестбанковского бизнеса, есть еще много направлений – это и девелопмент, горнодобывающие проекты и ряд других. Их развитие требует более агрессивного привлечения капитала. И мы призваны такую политику проводить.

– Вы пришли один или с командой? Если да, каков бэкграунд этих специалистов?

– Я пришел с командой. Бэкграунд этих специалистов очень силен – это люди, которых я давно знаю. Это инвестбанкиры, с которыми я работал много лет, в том числе в западных компаниях.

– В Вашем активе есть сделки, структурированные с использованием SPAC (special purpose acquisition company). Планируете ли Вы реализовывать подобные сделки в "Метрополе"?

– В России сделок с использованием SPAC вообще не было. Основное количество таких сделок осуществляется в Америке, немного – в Европе, если говорить о Востоке – здесь лидируют Корея и Китай. У нас есть опыт реализации таких сделок в США, и мы, безусловно, планируем их реализовывать в "Метрополе". SPAC – это некое квази-IPO. Компания, участвующая в нем, получает публичность и капитал в короткие сроки. Большой плюс заключается в том, что публичность, приобретаемая в ходе IPO, стоит дорого, да и компания сильно рискует – непонятно, куда рынок дальше пойдет. В случае же использования схемы SPAC компания захеджирована – тот объем денег, о котором она договаривается со SPAC, она точно получит – капитал в компанию вливается, когда заключается сделка. В кризисное время SPAC – хорошее решение для компаний средней и малой капитализации.

– На сайте компании одним из направлений деятельности корпфина обозначены "специальные ситуации". Это антикризисное управление? Расскажите подробней об этом направлении. Для какого бизнеса/активов актуальны подобные услуги?

– Специальные ситуации – это не антикризисное управление, это, скорее, помощь тем компаниям, которые в кризис попали в затруднительное положение, сейчас пытаются из него выйти, но это у них не очень

хорошо получается. И мы оказываем им содействие в финансовом и инвестиционном структурировании стоящих перед ними задач. Это не столько корпоративные конфликты, сколько некая их производная. Основная задача для нас – это определение тех компаний, у которых есть потенциал и возможность решения проблем, возникающих у них, и содействие в решении этих проблем. Мы не используем при этом баланс "Метрополя", но в принципе готовы рассматривать потенциально прибыльные проекты и в них входить.

– Насколько я понимаю, это имеет отношение к M&A, к каким-то перспективам возможного поглощения?

– Это не M&A. До кризиса наблюдался некий турборост. Компании набрали кредитов, а тут ударил кризис, рост закончился, кредиты надо возвращать, а клиенты отказываются от контрактов, задолженность растет. Заложенные по кредитам активы переходят в собственность банков. На нашем рынке банки почему-то считают, что они "на коне", хотя через полгода-год становится понятно, что мы все в одной лодке, и банку надо что-то делать с теми активами, которые за долги перешли на его баланс. Возникает слишком много вопросов, ответы на которые редко кто находит.

У консультантов по специальным ситуациям есть понимание, что этот долг можно структурировать, можно, например, долг поменять на бонды, бонды конвертировать, можно найти стратегического инвестора или тактического, в общем, подобрать приемлемые финансовые инструменты. Работу над специальными ситуациями можно сравнить с работой пожарных.

– Поговорим о перспективах российского рынка на оставшиеся месяцы года. По нашим данным, в 2009 году было "дно", в 2010-м – наметился некий рост, и в 2011-м он продолжился. Чего Вы ожидаете?

– Мое ощущение, что достаточно спокойный рост продолжится, возможно, будет некоторая волатильность. Международные инвесторы только начинают серьезно посматривать на Россию. В ближайшее время я бы сильно не рассчитывал на зарубежных инвесторов. Происходят посткризисные процессы, компаниям нужно укрупняться, выживать, и они вынуждены будут искать какие-то опции слияний или поглощения друг друга.

Наверное, именно это будет основным драйвером для рынка. Однако ожидать, что миллиарды долларов западного капитала будут сразу вливаться, пока преждевременно. Сейчас такой период, когда надо готовиться к активности, но ожидать этого завтра не стоит.

– В каких секторах будет совершаться, по Вашим ожиданиям, основное количество сделок? У "Метрополя" в свое время были очень сильные позиции в энергетике. Отраслевой фокус как-то изменился с Вашим приходом?

– Полагаю, наибольшее количество сделок будет происходить в непопулярных ныне отраслях, например, недвижимости. На Западе, если приходишь к инвестору и говоришь – девелопмент, он ругается и уходит. У нас хорошие отношения с достаточно серьезными западными игроками, и все они констатируют, что даже на Западе найти финансирование под недвижимость достаточно сложно.

С другой стороны, у нас есть хорошие примеры эксклюзивных сделок в этом сегменте, и с их доходностью и значимостью достаточно сложно сравниться сделкам в других сегментах. Недвижимость – хорошая залоговая масса для любого банка. Сейчас практически все западные институты этими залогами "объелись" и начали процесс "скидывания". И можно приобрести очень хорошие интересные активы по суперпривлекательным ценам.

В России, однако, этого не происходит и не будет происходить в ближайшее время. Это связано в большей степени с законодательной системой и вопросами регулирования. Эти факторы сильно тормозят рынок и не дают возможности активным игрокам использовать сделки, активы, проекты, которые находятся в портфелях у менее удачливых и менее активных партнеров.

Как я уже сказал, у "Метрополя" сильные позиции в энергетике. Я вижу большой потенциал наших горнодобывающих активов, они очень привлекательны для инвесторов из Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, которые сейчас пересматривают свое отношение к российскому рынку. Надо отметить, что инвесторы из Юго-Восточной Азии по своей натуре рискованные, структура экономики стран этого региона подталкивает их к поиску новых ресурсов. Ближневосточные инвесторы исторически акцентировали свое внимание на достаточно защищенных рынках Европы и Америки. Но в последние годы они начинают более благосклонно относиться к России. Кроме того, российское правительство изменило свою стратегию в этом плане, оно уже предпринимает какие-то действия по налаживанию отношений, продвижению инвестиций в Российскую Федерацию.

– В связи с определенными политическими событиями, могут они повлиять на интерес ближневосточных инвесторов к России (например, то, что сейчас происходит вокруг Сирии, где, видимо, это сильно завязано на крупные бизнес-интересы)?

– Большие деньги всегда связаны с большой политикой. Я до прихода в "Метрополь" работал в "Ростехнологиях", где у меня было два проекта, я создавал два фонда прямых инвестиций с арабскими инвесторами. И тот же вопрос, который задаете Вы, они задавали очень много раз – а вдруг у Вас тоже произойдет

что-то такое? Но мы другая страна, с другой бизнес-культурой, с другой политикой. Я бы сказал, что инвесторам из Ближневосточного региона работать с нами достаточно комфортно. Власть, которая у нас сейчас есть, их полностью устраивает, она для них транспарентна. Они прикладывают очень много сил для того, чтобы наладить отношения с Россией и продвинуть свои интересы на всех уровнях, от первых лиц и до руководителей и владельцев крупных и средних корпораций. В этом смысле я вижу достаточно хорошие перспективы. Мое общение с инвесторами из этого региона показывает, что у них есть интерес, некий "голод" к работе с нами. И это не только передовые страны вроде ОАЭ, Катара, Кувейта, но и большое количество игроков помельче, которые понимают, что Россия – это тот рынок, в который пора инвестировать.

– То есть, другими словами, это некоторая тенденция, некий устойчивый интерес со стороны ближневосточных инвесторов?

– Я бы сказал, что это интерес, который превращается в тенденцию. Он становится с каждым месяцем все сильнее и крепче. Если западные инвесторы смотрят на всю политическую ситуацию, смотрят на рынки, на отношения общества и власти, на макропоказатели, то эти ближневосточные инвесторы больше ориентируются на взаимоотношения, на устойчивость связей.

Да, для них имеет большое значение, как у нас движутся рынки, какая у нас инфляция, но все же это не определяющий фактор для них. Определяющим является комфорт и создание тех структур, которые помогали бы наладить приток инвестиций в страну: создание фондов прямых инвестиций, участие в капитале инвестиционных компаний, банков, вхождение в сделки, которые, по их мнению, являются эксклюзивными. Словом, это немного другая философия и практика ведения инвестиционного бизнеса, чем те, с которыми мы сталкивались и на что ориентировались при работе с западными инвесторами.

– Если ожидать всплеска интереса инвесторов АТР, Ближнего Востока, в каких секторах он может проявиться? Это исключительно энергетика или что-то может диверсифицироваться?

– Я считаю, что однозначно это горнодобывающая промышленность и недвижимость. Инвесторы АТР и Ближнего Востока понимают, что не так много желающих инвестировать в эти сегменты, и они хотят использовать свое доминирующее положение.

Если говорить о компаниях, связанных с государством, то суверенные фонды благосклонно смотрят на высокие технологии, они как раз высоко оценивают наш потенциал, они понимают, что наш технологический уровень – это, конечно не первое место, но по 10-балльной шкале мы находимся на уровне 3-4-5. Исторически наше вооружение пользовалось спросом именно в тех регионах, где не очень высоко были развиты технологии. Азиатские и ближневосточные инвесторы готовы вкладываться в эти разработки, в эти технологии и постепенно расти вместе с нами.

– И они могут проявить интерес и к машиностроению, в том числе?

– Однозначно да.

– Можно ли ожидать большого количества мегасделок? Сделки какого объема при нынешнем состоянии рынка можно назвать "мега"? Есть ли такие сделки в работе департамента, который Вы возглавляете?

– Во-первых, что такое мегасделка? Если раньше это было несколько миллиардов, то сейчас 500 миллионов – это уже мегасделка. У нас в работе такие сделки есть.

– Насколько большой инвестиционной привлекательностью обладает Россия по сравнению с развитыми странами?

– Сложно сказать… Наверное, не очень большой. Я думаю, что через полгода было бы правильнее ответить на этот вопрос, посмотреть, какие тенденции будут преобладать на рынке. Это понятно, у нас прошли выборы, некоторая нервозность присутствовала, кто-то волновался. Инвесторы вообще любят волноваться по делу и без дела.

Относительно потенциального интереса, любой потенциальный интерес можно перевести в конкретный, приложив к этому определенные усилия и предоставив инвестору определенные гарантии комфорта, в том числе в процессе работы, к которым он привык.

– Интересует Ваш личный взгляд на российский рынок M&A в ближайшее время...

– Нам платят за то, что он был очень оптимистичным. И мы очень надеемся, что он таким будет. Я бы, наверное, эту надежду подкрепил конкретной работой с конкретными инвесторами по конкретным сделкам. Мы фокусируемся на конкретных клиентах, работаем, предлагаем сделки. Я думаю, что в конечном итоге это приведет к тому, что наши нынешние клиенты смогут показать своим партнерам наши совместные сделки и сказать: мы работали с "Метрополем", чем очень довольны, счастливы, поскольку заработали кучу денег, и хотим пригласить Вас по тому же самому адресу приехать и получить такую же доходность. Я думаю, вот тогда можно сказать, что мы внесли свою лепту в развитие рынка M&A в России.

Интервью подготовил
Олег Кривошапов