

РАСЦВЕТ ФОНДОВОГО РЫНКА ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

Интервью с генеральным директором
компании «Уником Партнер»
ИГОРЕМ КУЗЬМИНЫМ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ ТОЛЬКО НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ. ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СВЯЗАНЫ С ОГРОМНЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА — МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМ И МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМ СЕКТОРАМИ, А ТАКЖЕ МАЛООСВОЕННЫМ ПОКА ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ. ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА НА СЕГОДНЯ — ПОВЫСИТЬ ИНТЕРЕС К РАБОТЕ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ КОМПАНИЙ, НУЖДАЮЩИХСЯ В ИНСТРУМЕНТАХ РЫНКА ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ.

РЦБ Игорь Владимирович, как давно компания «Уником Партнер» работает на рынке? Какие услуги оказывает?

И. К. Компания «Уником Партнер» работает на фондовом рынке с 1997 г. Изначально это была брокерская контора, предоставляющая лишь узкий спектр услуг, в основном брокерское обслуживание. С развитием компании были получены лицензия доверительного управляющего и депозитарная лицензия, открыт региональный фондовый центр и построена собственными силами система Интернет-трейдинга *Rusbroker*. Мы предлагаем нашим клиентам максимальный спектр услуг и инструментов на фондовом рынке. На сегодняшний день в фондовом центре сосредоточены все основные информационные потоки (ленты новостей, Интерфакс, «Блумберг», Рейтер). Это то место, где клиенты — физические лица могут получить консультации наших аналитиков, специалистов и, возможно, совершить какую-либо сделку на фондовом рынке. Для юридических лиц, эмитентов мы оказываем консультационные услуги в области корпоративного права и корпоративных финансов.

В настоящее время у нас развиваются два направления: юридическое управ-

ление и управление корпоративными финансами, которые работают в единой связке. Юридическое управление — это семинары, конференции, консультации по вопросам выпуска ценных бумаг (эмиссии и допэмиссии), корпоративного управления, а также корпоративных споров и террора. Управление корпоративными финансами — это решение вопросов, связанных с привлечением инвестиций на различных уровнях. Существуют компании на региональном уровне, для развития которых банковских кредитов уже недостаточно, а IPO и выпуск акций пока недоступны. Поэтому мы ищем различные схемы, естественно, выгодные для эмитентов, по привлечению инвестиций (облигационные займы, вексельные размещения, различные венчурные проекты и т. д.). Это требует детальной экспертизы самой компании, проведения *due diligence*. В целом «Уником Партнер» позиционирует себя как компания-профучастник, оказывающая максимальный спектр услуг на рынке ценных бумаг как для частных, так и для юридических лиц.

РЦБ Расскажите, пожалуйста, о развитии фондового рынка в регионе.

Как Вы оцениваете конъюнктуру рын-

ка в настоящее время? Какие услуги сегодня востребованы в большей степени?

И. К. Многие утверждают, что расцвет фондового рынка пришелся на начало 90-х годов, другие, в том числе и я, напротив, считают, что он только начинается. Это можно видеть и на примере развития нашей компании: когда в 1997–1999 гг. мы предлагали услуги, люди ничего не знали о фондовом рынке и его инструментах. В настоящий момент ситуация изменилась. Часто тех инструментов, которые мы предлагаем физическим лицам (стандартные базовые активы — акции, облигации наших эмитентов и производные инструменты), уже недостаточно. Сами клиенты требуют от нас искать новые инструменты, выходить на международные рынки.

Помимо того, что растет общий уровень осведомленности участников об инструментах фондового рынка, формируются и развиваются его механизмы. В частности, процедура выдачи кредита юридическим лицам раньше была намного проще. Были, конечно, формальности — анализ финансовой отчетности и т. д., но большинство вопросов решались в виде простой договоренности с банком. На се-

годняшний день ситуация в корне меняется: в банковском секторе сформировался четко отлаженный механизм получения кредита. Эмитенты знают, каким образом можно привлекать средства, видят альтернативу банковским кредитам. То есть рынок развивается и есть большие перспективы и у эмитентов, и у компаний-профучастников.

Конкуренция среди профучастников усиливается. Это хорошо, потому что одной компании в регионе сложно развивать новые направления. Например, если мы говорим о выходе на зарубежные рынки, то на западных биржах не принято работать с одним партнером. Нужен некий конгломерат, чего в Екатеринбурге пока нет. Есть представительства московских компаний, которые пытаются найти в регионе крупные проекты. Конечно, случаются попытки создать в регионе что-то свое, например сейчас ведется работа по созданию еще одной инвестиционной компании. Если этот процесс будет достаточно согласованным и мы будем рассматривать друг друга не как конкурентов, а как партнеров на рынке, мы будем развиваться. Места всем хватит, тем более в Уральском регионе, где сосредоточены действительно мощные, серьезные активы — предприятия оборонного комплекса. Оборонный сектор пока совершенно неосвоен, и предприятиям этой отрасли приходится намного сложнее, чем, например, коммерческим частным предприятиям, потому что до настоящего момента они были полностью закрытыми. А сейчас, когда для них открываются новые возможности, приходится наверстывать упущенное семимильными шагами. Рынок в Уральском регионе очень большой, и нескольким компаниям будет практически невозможно весь его освоить. Развитие рынка нужно как профучастникам, так и эмитентам, и физическим лицам.

РЦБ Кроме предприятий ОПК, компании каких отраслей в настоящий момент наиболее активны в Уральском регионе? И если можно, расскажите несколько подробнее, какие инструменты рынка наиболее востребованы?

И. К. Если говорить об отраслях и предприятиях, которые наиболее перспективны, то уже сегодня работать с рынком ценных бумаг готовы металлургический сектор и машиностроение. Это те отрасли, на которых держится весь Уральский регион и, может быть, даже часть Российской Федерации. Если говорить о конкретных предприятиях в Свердловской и Челябинской областях — это БМК-холдинг, ВСМПО, Магнитогорский металлургический комбинат, Первоуральский новотрубный завод, СУАЛ-холдинг и т. д. Данные

предприятия — лидеры в своей отрасли, но, несмотря на преимущественное положение, продолжают активно развиваться. Шаги по IPO, размещению евробондов, которые они предпринимают, являются в большей степени затратными, нежели доходными. Это имиджевые шаги, но благодаря им руководители других компаний понимают, что таким способом можно привлечь капитал и что работать в этом направлении можно и нужно.

Для тех компаний, которые уже переросли банковский кредит, но не доросли пока до IPO и облигаций, мы можем предложить вексельные программы и размещения. С помощью нашей компании удалось совершить несколько крупных и успешных проектов для широкого спектра компаний легкой, пищевой промышленности, торговли и сферы услуг.

На сегодняшний день у нас завершен крупный проект с компанией «Кредос», занимающейся торговлей и производством слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Было необходимо привлечь инвестиции под конкретный проект. Мы организовали вексельное размещение, привлекли крупные финансовые институты, в основном, конечно, Уральского округа, потому что сумма была небольшая (по сравнению с IPO и облигационными займами). Были размещены два транша, выставлена конкурентоспособная ставка дисконта, произошло реальное привлечение средств. Компании удалось реализовать свой проект, пополнить оборотные средства, а инвесторы — держатели этих вексельных бумаг — получили реальную возможность заработать по достаточно конкурентоспособной ставке. То есть это именно тот инструмент, который сегодня применим, я думаю, для большинства компаний, которые развиваются и выходят за рамки области и региона.

Что касается корпоративных захватов и войн, сейчас идет уже вторая или третья «волна» приватизации, происходит передел собственности. В регионе очень много внимания уделяется проблеме корпоративного террора. Недавно в Екатеринбурге и Сургуте проводились конференции, на которых обсуждалось, как избежать недружественных слияний и поглощений. Интерес был проявлен достаточно высокий, потому что существует множество примеров захватов, передела собственности, и с этим нужно бороться. Инструментов и способов борьбы на сегодняшний день предостаточно: это услуги депозитариев, доверительных управляющих, инвестиционных и консалтинговых групп, которые помогают «спрятать» пакет и выставить серьезную защиту от захватчиков.

Нужно отдать должное работе Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (в настоящее время ФСФР), тщательной проработке каждого решения о выпуске или дополнительном выпуске ценных бумаг, что позволяет прочитать «между строк», какой смысл несет решение об эмиссии, существует ли вероятность захвата или передела собственности.

РЦБ Готовы ли эмитенты и профучастники в регионе участвовать в программах пенсионной реформы?

И. К. Конечно, наша компания участвует в этой программе, для нас это очень интересно. У нас есть определенный круг партнеров, мы тесно сотрудничаем с дочерней структурой Магнитогорского металлургического комбината (расчетно-фондовым центром) и негосударственным пенсионным фондом «Социальная защита старости».

В планах компании реализовать совместную программу по пенсионному обеспечению работников предприятий Уральского региона. Такая программа была опробована и отработана на самом ММК и показала реальное действие. Люди уже способны управлять своими средствами и использовать те механизмы, которые были разработаны и внедрены в соответствии с сегодняшним законодательством. Проявлен большой интерес со стороны эмитентов, как руководителей предприятий, так и работников. Для работников — это, естественно, социальный пакет, новые возможности, бонусы и т. д.

Сегодня многие отмечают, что уже прошел определенный виток развития, никаких серьезных кризисов не намечается и можно подумать о своем будущем, а может быть, даже о пенсии. Для руководителей компаний программа — это, во-первых, имиджевый шаг (соцпакет для своих работников), а во-вторых, возможность реинвестирования пенсионных средств либо их части в само предприятие. Согласно законодательству эти средства, возможно, вернуть на предприятие в виде венчурных проектов, проектного финансирования или банковских кредитов.

Конечно, управляющая компания может и будет вкладывать пенсионные деньги в инструменты фондового рынка, но есть возможность реинвестировать определенную сумму в предприятие под конкретные проекты. Это очень эффективно и интересно как для руководителей, так и для всего предприятия. Поэтому мы сейчас пытаемся внедрить данную программу на предприятиях оборонного комплекса в Свердловской области и достаточно успешно движемся в этом направлении. Как представляется, в ближайшее время этот проект будет реализован. ■