



Интервью с вице-президентом
АОЗТ «Инвестиционная компания «Газфинтраст»
Михаилом Анциферовым

ГАЗФИНТРАСТ: НА ПУТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА

Не много компаний на молодом сегменте российского инвестиционного бизнеса могут похвастаться успешной деятельностью вот уже на протяжении десяти лет, и к одной из них относится «Инвестиционная компания «Газфинтраст»». Такой солидный по российским меркам возраст означает, что на протяжении этих десяти лет компаний не просто существовала, но активно развивалась.

РЦБ Михаил Вениаминович, в октябре компании «Газфинтраст» исполнилось 10 лет — достаточно солидный срок, особенно для работы на фондовом рынке. Как Вы пришли в компанию?

М. А. В компании «Газфинтраст» я работаю 8 лет. В 1996 г. мы с моим партнером Юрием Ноздрачевым пришли в эту организацию для работы над проектами, идеология которых заключается в самом названии компании. «Газфинтраст» — не что иное, как сокращение нашей деловой концепции того периода «Финансы и траст для предприятий газовой промышленности».

РЦБ В таком случае, аффилирована ли ваша компания с ОАО «Газпром»?

М. А. Если речь идет о капитале Газпрома, то нет, не аффилирована и никогда не была. «Газовая» составляющая бизнеса «Газфинтраста» выражена в том, что первоначально клиентуру мы искали преимущественно среди предприятий именно газовой промышленности и окологазо-

вых структур, как наиболее перспективных, с нашей точки зрения. В круг специалистов нашей команды входят выпускники Российского государственного университета нефти и газа им. И. М. Губкина, поэтому нефтегазовый бизнес нам понятен. Определение «газовая» применительно к компании означает лишь то, что основу нашей клиентуры составляют представители газового бизнеса.

Можно выделить 5 важных вех на пути становления данной структуры как открытой универсальной инвестиционной компании.

Первый этап — так называемый «докризисный» период. Это было, конечно, фантастическое время — «время великих открытий «длинных» позиций», по словам одного из наших трейдеров. Тогда нас интересовал только Газпром — в целом и его акции в частности. «Газфинтраст» фигурировал везде: на чековых аукционах, при скупке в регионах и заключении срочных

контрактов. На спот-рынках акций Газпрома — РТС, а позднее МФБ — наша компания занимала достаточно прочные позиции, имела значительный оборот, активно наращивала клиентскую базу. Справедливыми ради хочу заметить, что и пресловутые ГКО были нам не чужды.

К августу 1998 г. мы оформились как специализированная «газовая» инвестиционная компания. На тот период «Газфинтраст» практически не имел госбумаг — это основной фактор, позволивший выжить нашему бизнесу. У компании были акции Газпрома, которые оказались крайне недооцененными и позволяли достаточно оптимистично смотреть в собственное будущее. Однако следующие полтора года «Газфинтраст» практически стагнировал: операционная деятельность была вялой, но мы не опускали рук и активно искали применение своим амбициям, опыту, связям. Собственно, рынок сам подсказал выход: в связи с массовыми неплатежами широкого

распространение получили расчеты с использованием векселей. В первую очередь нас интересовали векселя Газпрома — векселедателя надежного и понятного. Доходность и ликвидность векселей, выходящих из расчетов и попадавших на рынок, были вполне привлекательными, объемы — колоссальными, перспективы при явно «оживающей» экономике — благоприятными. Компания достаточно быстро освоилась на этом рынке (с нашей-то клиентской базой!), реорганизовала свою структуру, команду, сформулировала цели и вошла в рынок. Таким образом, с 2000 г. «Газфинтраст» — признанный лидер данного бизнеса.

Год 2000-й стал **вторым этапом** на пути развития компании — наша организация оформилась как «газовая» вексельная компания. Рынки продолжали набирать силу, и «Газфинтраст» динамично развивался вместе с экономикой в целом и фондовым рынком в частности. К 2002 г. компания, кроме присутствия на рынке «газовых» векселей, вошла в сегменты банковских и корпоративных бумаг, ежедневно котируя бумаги 30 эмитентов (векселедателей). Мы стали универсальной вексельной компанией — это **третий этап** развития «Газфинтраста».

Четвертый этап пришелся на 2003 г.: наша организация оформилась как компания, специализирующаяся преимущественно на рынках инструментов с фиксированной доходностью.

Задача, поставленная на 2004 г., — стать универсальной инвестиционной компанией. Мы позиционируем себя как структура, активно работающая на долгом рынке, но способная предоставить качественные услуги клиентам и на рынке акций (в этом заключается искомая нами «универсальность»). Конечно, для многих брокеров квалифицированная работа на разных рынках — это уже стандарт, но мы реализуем собственную формулу успеха и пришли к этому совсем недавно.

В 2004 г. «Газфинтраст» существенно активизировался на рынке акций. «Существенно» — в масштабах нашего бизнеса, конечно. В прошлом году руководство компании приняло тактическое решение «остаться в векселях», которые весь год, кроме, если помните, лета, только дорожали, обеспечивая хорошую доходность. Значительно увеличивать позицию в акциях мы не рисковали по разным причинам, в частности опасаясь последствий пресловутого «дела ЮКОСа». Летом текущего года мы увидели очень хорошую перспективу и сформировали «длинные» позиции.

Через 6 лет после кризиса компания вернулась на тот рынок, который когда-то была вынуждена оставить, но сегодня мы

реализуем иные задачи. *Во-первых*, «Газфинтраст» управляет комплексными клиентскими портфелями, в которых среди разных инструментов присутствуют и акции, *во-вторых*, одним из приоритетных направлений компании является занятие своей ниши на рынке РЕПО. В принципе на вексельном рынке мы начали осуществлять операции квази-РЕПО одними из первых и активно используем данный механизм до сих пор, однако на рынке акций масштабные операции РЕПО компания начала проводить только в этом году.

нансовые, консультационные, трастовые услуги предприятиям как газовой промышленности, так и любой другой отрасли. **РЦБ Каковы ваши планы на будущее?**
М. А. Год 2005-й рассматривается нами как год полноценного вступления в рынок облигаций, а в 2006 г. мы надеемся закрепиться в рынке деривативов. Следует отметить, что формально «Газфинтраст» не является участником рынка бондов. Но, несмотря на то что мы до сих пор не проводили сделок с облигациями, компания плавно входит в данный рынок, изу-

Для того, чтобы идеально минимизировать специфические «вексельные» риски, необходимо покупать, скажем, только векселя системных госбанков и только у самих банков.

РЦБ «Газфинтраст» в данном сегменте заемщик или кредитор?

М. А. Компания котирует в две стороны под любые «фишки» и на любые объемы. Тем не менее приоритетом являются сделки РЕПО с акциями ОАО «Газпром».

Таким образом, с точки зрения развития нашего инвестиционного бизнеса, 2004 г. — **пятый этап** в развитии организации: мы, наконец, стали открытой универсальной инвестиционной компанией, работаем на большинстве сегментов фондового рынка и вышли за рамки когда-то доминирующего газового вектора в нашем бизнесе, т. е. готовы оказывать фи-

чают конъюнктуру, глобальные тренды, эмитентов, мировой опыт, формирует команду и инфраструктуру, определяет стратегию своего поведения на рынке.

РЦБ Рынок облигаций — динамичный и технологичный сегмент, уже доказавший свою состоятельность. Чем вызвано ваше раздумье?

М. А. Существует ряд моментов, которые задают темп в реализации данного проекта. На вексельном рынке «Газфинтраст» реализует почти все технологии, действующие на рынке облигаций. За последние 5 лет вексельный рынок серьезно трансформировался, на нем давно работают про-

ГАЗФИНТРАСТ
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОТНОШЕНИЕ
К ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ**

**Все инструменты с фиксированной доходностью.
Векселя. Облигации. Операции РЕПО.**

Москва, Ленинский проспект, 63/2; тел.: 135-0036, 133-7654; e-mail: info@gazfin.ru

фессионалы из крупнейших банков и инвестиционных компаний. Нас уже не интересует вексель как инструмент для расчетов или оформления долгов. Де-факто банки и корпорации эмитируют векселя с целью привлечения ресурсов, что предполагает наличие более или менее стандартизованных и цивилизованных процедур эмиссии и оборота бумаг. Техника прогноза движения рынка и извлечения эффективной доходности идентична той, которая применяется при работе с облигациями.

рынке нет необходимости в искусственных «перекладках» между параллельными сегментами долгового рынка. Кроме того, мы зависим от клиентов, чью консолидированную позицию отражает наша компания.

Нам необходим специалист, лидер, профессионал, который возглавит данный проект и возьмет на себя ответственность. (Несмотря на то что у нас низкая текучесть кадров, команда сформирована не полностью.) Акционеры и клиенты компании ставят все новые за-

дачи, и в текущем году мы столкнулись с тем, что сотрудники не успевают закрыть все проекты, однако до весны будущего года подобные проблемы будут решены.

Не исключено, что на момент выхода данного интервью, «Газфинтраст» как инвестор уже примет участие в каком-либо размещении — специалисты, инфраструктура, доступ ко всем биржам у нас есть.

компания придерживается и при работе с акциями: если рынок 3 года подряд предлагает инвесторам 80% годовых, то нас вполне удовлетворят, скажем, 40% при уверенности, что потенциально упущенные оставшиеся 40% годовых можно будет потратить на инфраструктуру, максимально защищающую нас от рисков, связанных с извлечением высокой доходности. Профессиональные игроки на рынке акций достаточно скептически относятся к такому подходу, однако в течение всего 2004 г. (даже с мая по июль) портфель нашей компании ни разу не принес отрицательной доходности.

Следует подчеркнуть: мы — не игроки. Наша задача — сохранить и приумножить собственный и клиентский капитал и предоставить качественные профессиональные услуги нашим клиентам.

РЦБ Кто является клиентами вашей компании?

М. А. Нашими постоянными клиентами являются управляющие компании, фонды, страховые общества, физические лица с солидными средствами. Однако мы всегда рады новым партнерам.

РЦБ Каковы достоинства компании «Газфинтраст»?

М. А. Прежде всего мы всегда держим слово, и у нас хорошая репутация. В компании работают высококвалифицированные специалисты, мы всегда предельно внимательно относимся к интересам наших клиентов. Год от года компания активно развивается. ■

Если рынок 3 года подряд предлагает инвесторам 80% годовых, то нас вполне удовлетворят 40% при уверенности, что потенциально упущенные 40% годовых можно будет потратить на инфраструктуру, максимально защищающую нас от рисков, связанных с извлечением высокой доходности.

Конечно, операции с векселями несут специфические риски и процесс управления данными рисками в конечном счете ведет к минимизации количества открытых лимитов как на векселедателях, так и на контрагентов, т. е., для того, чтобы идеально минимизировать специфические «вексельные» риски, необходимо покупать, скажем, только векселя системных госбанков и только у самих банков.

Естественно, эффективность таких инвестиций будет минимальной. Но, используя огромный опыт в данной сфере и определенные технологии, нам вполне по силам снизить риски, свойственные самой природе векселя как наличной ценной бумаги, и одновременно управлять доходным вексельным портфелем. Сами по себе специфические «вексельные» риски не выше многих других рисков, присутствующих в деятельности предприятий молодых переходных экономик.

Компания «Газфинтраст» уже действует на рынке облигаций: проводит постоянный мониторинг и анализ данного рынка, отслеживает некую «точку входа», чтобы получить премию к вексельному рынку по интегральному показателю «риск—доходность—ликвидность—технологичность». Если летом компания сформировала структуру портфеля на низких ценах, то сегодня на уверенно растущем

даче, и в текущем году мы столкнулись с тем, что сотрудники не успевают закрыть все проекты, однако до весны будущего года подобные проблемы будут решены.

Не исключено, что на момент выхода данного интервью, «Газфинтраст» как инвестор уже примет участие в каком-либо размещении — специалисты, инфраструктура, доступ ко всем биржам у нас есть.

РЦБ Размещение облигаций каких эмитентов могли бы заинтересовать вашу компанию?

М. А. Повышенный интерес вызывают облигации таких эмитентов, как: АИЖК, ОАО «Балтика», НК «НИКойл», ЛУКОЙЛ, НОВАТЭК, Республика Коми, Стальная группа «Мечел», РСХБ.

РЦБ Почему для вас выход на срочный рынок не является приоритетным?

М. А. Скорее всего, раньше 2006 г. ликвидным данный рынок не станет. Наша компания достаточно консервативна: для нас, кроме предполагаемой эффективности операций, крайне важна высокая ликвидность инструментов, с которыми мы работаем, — это фирменный стиль компании. Кто-то берет на себя высокие риски, идет первым, формирует инфраструктуру; кто-то приходит последним. Мы предпочитаем золотую середину, разумное соотношение рисков и доходности.

Примерно такой же модели наша