

Максим Касаткина «Из кризиса мы выросли повзрослевшими»

Генеральный директор Инвестиционной Компании «Проспект» Максим Касаткин анализирует ситуацию на российском фондовом рынке, рассказывает о новых проектах и призывает к возвращению к истокам капитализма.



Максим Касаткин выпускник социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, окончил аспирантуру МГУ, кандидат экономических наук, в 2006 году получил Диплом MBA Высшей школы бизнеса МГУ.

Работу на финансовом рынке начал в 1995 году в АБ «Банк Развития Предпринимательства», где возглавил работу отдела корпоративных ценных бумаг этого банка.

С 1997 года Генеральный директор ОАО «УК «РАМАКО», а также Председатель Наблюдательного Совета НПФ «СОБИН».

2001 – директор MG Securities Limited, London (позднее переименована в Metport UK Limited)

2002–2005 – заместитель Генерального директора по финансам и экономике ЗАО «Ханты-Мансийская нефтяная компания», Генеральный директор ЗАО «Хантымансийскнефтегаз».

2005–2007 – Первый заместитель Председателя Правления КБ «МАК-банк» (дочерняя структура ЗАО АК «Агрос»).

2007–2008 – Первый заместитель Генерального директора ЗАО «Стратегия Инвест» (профессиональный рынок ценных бумаг)

С 2008 года член Наблюдательного Совета ЗАО «Гестрансгаз» (структура ЗАО АК «Алроса»)

С 2008 года Генеральный директор ОАО «Инвестиционная компания «ПРОСПЕКТ».

Quik и Netinvestor и GL на западных.
Поэтому любой наш клиент может торговать через терминал, несмотря на то, что мы – классические брокеры, чаще работающие «с голоса». Проблемы конца 2008 года сплотились у тех брокеров, которые работали во время кризиса и, не останавливаясь, шли дальше. Со многими коллегами у нас возникли доверительные отношения. Это хороший задел на будущее.

То есть можно сказать, что из кризиса вы вышли с большими дивидендами?
– Из кризиса мы вышли повзрослевшими и с добрым именем.

До осени 2008 года у вас были планы по экспансии. Вы продолжали их осуществлять?
– В основном, эти планы были связаны с Украиной, и они успешно реализованы. Мы провели полную локализацию нашей торговой системы SmartTrade, подключив ее к торгам на «Украинской бирже». Система оказалась востребована как част-

Какие возможности открыл перед вами кризис?

– Оптимизация позволила нам снизить некоторые комиссионные вознаграждения, что в свою очередь способствовало привлечению клиентов для работы с российскими ценными бумагами. Так что первая возможность, предоставленная кризисом и реализуемая нами, – увеличение клиентской базы.

Насколько?

– Примерно на 24%. При этом количество операций возросло в 2,5 раза.

Серьезные результаты...

– Кризис позволил не только оптимизировать работу и нарастить клиентскую базу. Мы тратили деньги на развитие инфраструктуры, перешли, например, на новую платформу внотреннего учета, и развитие в этом направлении до сих пор продолжается. «Проспект» уже поддерживает три платформы электронной торговли на российском рынке: SmartTrade – основная платформа ITInvest, а также

Максим Александрович, как сегодня выглядит российский рынок ценных бумаг?

– Он полностью восстановился после кризиса. Причем раньше, чем нам об этом объявили. С июня 2009 этот рынок функционирует почти с той же активностью, что и до кризиса. Проводятся все виды операций. Прошел шок и недоверие друг к другу.
Понятно, что за прошедший год кое-что изменилось – не все контрагенты вернулись на рынок. Но в целом, если посмотреть на количество операций, интенсивность работы фондового рынка даже возросла.

Первое, что мы ощутили с первым ударом кризиса – падение объемов операций вследствие резкого снижения цен. Но при этом количество операций выросло – волатильность привела к тому, что одни клиенты стремились больше заработать, а другие – отыграть потери. Поэтому падение комиссионных у брокеров было не столь существенным, как снижение цен на бумаги.
Рынок по многим бумагам уже вышел на докризисные цены, что, безусловно, отразилось на результатах 2009 года в лучшую сторону. Особенно по второму полугодю.

Но прошлогодний кризис не мог не отразиться на деятельности вашей компании...

– Совершенно верно. На какой-то период пропали и не восстановились операции по маржинальному кредитованию. Причина в том, что клиенты, находясь в волатильности и не понимая, куда движется рынок, перестали совершать сделки с плечом. Но при этом выросли операции с РЕПО – в бумаги клиенты заходят активно.

Если говорить о наших действиях в период кризиса, то мы, также как и все, занимались оптимизацией расходов, проводили сокращения затрат...

Существенные?

– Было сокращено около 20% затрат. Можно даже сказать спасибо кризису за то, что заставил задуматься о вильности расходов. Мы до сих пор проводим оптимизацию, считаем все расходы, задумываемся о транзакционных издержках, вплоть до выбора расчетных банков. Все это я расцениваю как положительные моменты. Этот контроль дает компании некий постоянный тонус, что является положительным следствием кризиса, который является достаточно часто повторяющимся явлением и к нему следует быть готовым всегда.



ИК «ПРОСПЕКТ» была создана в 1995 году и является одним из старейших участников фондового рынка. Она входит в число лидеров по объему заключаемых сделок на биржах и внебиржевых площадках российских эмитентов. В 2008–2009 гг. компания провела реорганизацию бизнеса, включая обновление менеджмента, создание новых инвестиционных продуктов и повышение уровня клиентского сервиса. По итогам 2009 года ИК «Проспект» входит в сегмент прибыльных инвестиционных компаний.

Брокерская группа «Ай Ти Инвест-ПРОСПЕКТ» была образована в апреле 2007 года в результате включения ИК «Ай Ти Инвест» в состав инвестиционной группы «Русские Фонды», основного акционера «Проспекта». Таким образом, сегодня Брокерская группа включает в себя две инвестиционные компании в России, Украинскую «дочку» ИК «Проспект Инвестменс», и постоянного партнера на западных финансовых рынках PLASMA Enterprises Ltd. (Кипр).

Продуманная и активно реализуемая стратегия развития Группы, нацеленная на захват значительной доли на рынке высокотехнологичных брокерских и IT-услуг, синергия с другими элементами ИТ «Русские Фонды» и возможность опереться на поддержку материнского холдинга положительным образом сказываются на развитии компаний. Несмотря на экономический кризис, компаниям группы удалось нарастить клиентскую базу, торговая активность и остатки по счетам клиентов, компаний демонстрируют положительную динамику.

странных банков иметь полноценный доступ на российский рынок ценных бумаг. Этой темой мы намеренны очень активно заниматься всю первую половину 2010 года.

Когда возникла эта идея?

– Переговоры начались в сентябре 2009-го. Это свежий и очень интересный процесс – западные банки уже отошли от шока, планируют активизироваться и в связи с этим смотрят, где бы получить новые доходы.

При этом следует учитывать, что австрийские, германские и швейцарские банки второго эшелона находятся в более стабильном положении, чем ведущие западные кредитные организации, потерявшие на кризисе большие средства. У средних банков имеется свободный капитал, есть клиенты, которые готовы торговать и вкладывать деньги в ценные бумаги. Наша задача – помочь этим банкам получить качественный сервис и разработать для этого совместный продукт.

Какие еще направления являются для вас приоритетными на ближайшую перспективу?

– Будем усиливать деск, нанимать новых людей – сэйлзов и трейдеров. А также усиливать аналитическую службу и делать новые продукты. Еще есть один вопрос, которым мы будем активно заниматься первую половину года: это торговля при помощи роботов, которая очень интересует многих клиентов. Это бутиковый продукт, так как нельзя одного робота предложить даже двум разным клиентам. У нас есть хорошая группа разработчиков, которая работает, в том числе и на IInvest. Поэтому потребность клиентов с хорошей математической подготовкой в технологичной работе на рынке мы будем закрывать по максимуму.

Какие угрозы вы видите на рынке, и какие контрмеры собираетесь им противопоставить?

– Во-первых, пугает нас, как ни странно, волатильность. Хотя, конечно же, брокеров должна привлекать та среда, где клиенты совершают много операций. Но, с другой стороны, отсутствие тренда на рынке заставляет клиентов воздерживаться от операций. Например, в ноябре у всех игроков наблюдалось падение оборотов.

Во-вторых, настораживает тот факт, что в октябре и ноябре коэффициенты, по которым оцениваются компании, находились на исторических максимумах...

Почему вас это тревожит?

– По причине того, что фондовый рынок превращается в некую оторванную от реальной экономики субстанцию. Это может привести к охлаждению интереса инвесторов к рынку, как к таковому.

Есть еще одно опасение – наличие на российском рынке огромного количества компаний, предлагающим дилетантам играть на FOREX небольшим количеством денег. Согласно статистике, у таких мелких инвесторов проигрыш случается в 99% случаев. А неудача на FOREX автоматически ассоциируется с возможными проблемами на фондовом рынке. В данном вопросе пассивность ФСФР ничем не оправдана.

С другой стороны, наблюдается положительная тенденция – российские банки начинают предлагать частным клиентам услугу доступа к электронным торгам на фондовом рынке. Очень хорошо, что в эту компанию попал Сбербанк. Надеемся, что это ускорит повышение уровня финансовой грамотности россиян, и мы всегда готовы в этом вопросе помочь, в том числе и Сбербанку.

Очень хочется, чтобы мы всем миром вернулись на землю и воспринимали акции как часть компании и возможность получать дивиденды. Ведь, если не принимать во внимание сложные финансовые инструменты, прирост курсовой стоимости – это просто некий бонус к реальному положению дел в компании.

То есть вы за то, чтобы снизить спекулятивную составляющую?

– Да. Это вернет уверенность в том, что фондовый рынок является отражением реальных дел в экономике, а не существует сам по себе. Это повысит доверие к пенсионным и паевым фондам.

У нас большая надежда на ФСФР, на введение законодательных мер, которые обяжут компании распределять среди акционеров часть чистой прибыли в фиксированном объеме и привязать его, скажем, к доходности депозитов в банках. Что было бы

справедливо. Мы проводили сравнение – оказалось, что западные банки платят дивиденды, которые, в пересчете на ставку в годовых, немного выше, чем доходность депозита в том же кредитном учреждении. Это побуждает инвесторов приобретать ценные бумаги, а не хранить деньги на счетах. Вот и нам хотелось бы вернуться к истокам капитализма: акционер – это совладелец компании, который должен получать свою долю прибыли. Эта позиция поддерживается и другими участниками рынка. В том числе управляющими компаниями и пенсионными фондами.

Как эти настроения сделать реальностью?

– Только через изменения в законодательстве, предписывающем закрепление в уставе требования направлять часть прибыли на дивиденды, а уж затем на финансирование инвестиционных программ. Государству такой подход должен быть выгоден не менее, чем частным миноритариям, так как оно очень крупный владелец пакетов ценных бумаг.

Вы считаете возможным внести такие изменения?

– Власть должна поддержать эту инициативу и тем самым дать ответ акционерам, недовольным народными IPO. Думаю, что в 2010 году мы увидим нормативную коррекцию не только в масштабе России, но и во всем мире. Вопрос для рынка ключевой, позволяющий вернуться к фундаментальным вещам, к сути фондового рынка.

В чем выгода вашей компании от возвращения к истокам капитализма?

– Мы заинтересованы в том, чтобы клиент, придя на фондовый рынок, оставался там и зарабатывал, а не терял деньги от резких скачков. Волатильность позволяет хорошему трейдеру зарабатывать, но большинство наших клиентов все-таки являются инвесторами и ориентируются на фундаментальные показатели деятельности компаний. Если рынок ведет себя в отрыве от этих параметров, то, к сожалению, клиент теряет деньги. А вместе с ним теряем и мы. Ведь основной заработок брокерской компании – это комиссия от совершаемых операций.