



Владислав Кочетков

президент и председатель правления
финансовой группы «Финам»

Краха удалось избежать

Но перспективы российского фондового рынка зависят от большого количества факторов; среди них немало таких, которые дают основания для оптимизма

Владислав Кочетков, президент и председатель правления финансовой группы «Финам», рассказывает Ирине Слюсаревой о том, что российский срочный рынок может стать инвестиционным и с уклоном в инструменты товарного рынка; характеризует перспективы различных категорий эмитентов и возможности преодоления изоляции.

Фотографии ФГ «Финам»

— Владислав, после трех недель перерыва открылись торги на фондовом рынке. Как можно оценить результаты первого дня? Можно ли что-то сказать о перспективах?

— Честно сказать, по результатам всего лишь первого дня торгов после трехнедельной паузы обсуждать перспективы вряд ли можно. Все-таки пока еще мало что понятно: прошел лишь первый день, притом и сама торговая сессия была короткой. Можно констатировать, что в ходе самих торгов рынок стартовал хорошо, потом чуть выдохся. Но простым наблюдателям известна не вся существенная информация. Мы не знаем, участвовал ли в торгах Банк России, выходили ли на рынок деньги ФНБ. Думаю, что ФНБ там не было: скорее всего, сыграл роль денежный навал, который сформировался за те три недели, когда торги не проводились.

Во время вынужденного простоя инвесторы были достаточно активны: открывали счета, переводили активы. Многие из них пережили несколько кризисов: и 1998 года, и 2008 года. Они любят и умеют покупать на дне. Хотя сейчас кризис совсем нетипичный, такого не было. Тем не менее желание повторить былые кейсы налицо, денег занесли много, — возможно, ресурсы физлиц рыбок и обеспечили. Тем не менее очевидно, что этот навес не бесконечен.

В целом можно констатировать, что краха фондового рынка после длительного перерыва в торгах удалось избежать. Но его будущее существенно зависит от геополитики: кто чего придумает нового/интересного. Да и отыграны еще не все негативные события. Отскок первого дня не отменяет сценария среднесрочного сползания

биржевых индексов вниз от текущих уровней. Вполне возможна классическая динамика: сначала падение, потом боковой тренд, потом рост. Сейчас рынок, скорее всего, будет лежать: и возможно, на уровнях ниже текущих. Лежать достаточно долго, может, несколько месяцев.

Все это относится главным образом к рынку акций. Рынок облигаций специфичный: он ведь в значительной степени внебиржевой. Биржевые стаканы по облигациям часто почти пустые, ликвидных инструментов там с десяток, не больше.

А на рынке акций инвесторы реализовали типичную для таких моментов стратегию: попытаться купить в первые минуты (даже секунды) торгов, когда рынок находится на очень низких уровнях. Наплыв операций был таков, что легли торговые системы многих крупных брокеров: просто не выдержали мощного притока клиентских сделок.

А на рынке акций инвесторы реализовали типичную для таких моментов стратегию: попытаться купить в первые минуты (даже секунды) торгов, когда рынок находится на очень низких уровнях. Наплыв операций был таков, что легли торговые системы многих крупных брокеров: просто не выдержали мощного притока клиентских сделок.

— А какие именно брокеры легли?

— Называть конкретные имена не буду. Но имена — топовые. Да и Финам полежал минут 5, хотя не по своей вине: шлюз Московской биржи тоже не выдержал и перестал транслировать котировки.

Многие из тех, кто успел купить акции дешево в первые минуты торгов, сейчас ходят довольные: за два часа заработали больше 20%, у них все хорошо. Но думаю, что дальше эйфория утихнет, рынок уйдет в боковик и будет работать на отдельных инвести-

ционных идеях. Будут востребованы сильные компании-эмитенты, имеющие существенную долю рынка, ориентированные на внешние рынки — тот же самый Норникель, Алроса. Даже несмотря на обязательство продавать 80% валютной выручки, они все равно могут чувствовать себя достаточно хорошо. Хуже будет эмитентам, ориентированным на внутренний рынок: например, компании X5 Group и Магнит могут стать жертвами ценового регулирования. Регулятор может задать им вопросы вопросы в формате: а где у вас на полках сахар; или — а почему

у вас сахар такой дорогой? Крайними в такой ситуации оказываются не оптовики, а ритейлеры.

Интересная ситуация в сегменте ИТ. Социальная сеть «ВКонтакте», бумаги которой падали несколько месяцев подряд, за пару недель стала в сегменте соцсетей практически монополистом. Интересно увидеть, что эмитент сможет из этого положения извлечь. Вообще, на фондовом рынке будет на что посмотреть.

В плане долгосрочных осознанных вложений можно рекомендовать Норникель: не может не сказаться очень низкая цена его бумаг, да и дивиденды он может заплатить под 50%, эта история может оказаться очень интересной. Энергетика — спорная тема, в том числе, потому, что с сокращением экономики им могут урезать инвестиционные программы в пользу выплаты максимальных дивидендов. В краткосрочном плане для инвесторов

это хорошо; но угнетающе скажется на развитии бизнеса и его перспективах; если инвестор покупает бумаги энергетических компаний на срок нескольких лет, то его перспективы при таком развитии событий ухудшатся.

В общем, на рынке много неопределенности. Вот, скажем, внезапно возникла тема продажи газа за рубли: никто такого поворота событий не ожидал.

— Газ за рубли. Точно прогнозировать, как пойдет этот сложный процесс, сейчас, мне кажется, просто невозможно.

— Думаю, что да. Если взять последние 3 недели, то Банк России работал над запуском рынка практически в режиме 24/7, постоянно появлялись новые решения. С газом за рубли ситуация может быть похожей: решения будут идти большими массивами и быстро меняться.

Ситуация, конечно, непростая. С одной стороны, российские власти придумали, как заставить западных контрагентов поддержать рубль. С другой стороны, мы теряем европейский рынок. Хотя речи об отказе от российских углеводородов западные партнеры вели достаточно упорно и давно, но все же в моменте это были преимущественно речи, а не реальные действия. Потоки российской нефти и газа можно, конечно, переориентировать на Азию, но все же Европа — большой и важный рынок. Доля российских энергоносителей на нем, возможно, сокращалась бы и так. Но в нынешней ситуации будет сокращаться еще быстрее.

А выпускать высокотехнологичную продукцию Россия пока, к сожалению, не особенно научилась. Тем более самостоятельно. Практически вся высокотехнологичная российская продукция выпускалась в кооперации с западными компаниями. Теперь многие компании кооперироваться с нами не хотят: это, конечно, большая проблема. Если Китай может в какой-то степени закапсулироваться, то Россия нет. Придется идти на





компромиссы. Собственных наработок не хватает, внутренний рынок мал.

— Возвращаемся к рынку. Так, стало быть, Банк России нашел правильный метод перезапуска рынка?

— В Банке России работает хорошая, сильная команда. Три недели без торгов они активно отработывали сценарии запуска, искали варианты, проводили обсуждения с участниками рынка. Создавалось впечатление, что они внутри процесса непрерывно.

Результатом стало то, что торги запустились без больших трагедий. Маленькие все же случились: как мы понимаем, потерять на принудительной реализации бумаг миллиарды

рублей денег клиентов — это серьезно. Скажем, у нас тоже один клиент потерял около 70 млн рублей, это тоже серьезно. Но в масштабах рынка трагедии не случилось.

Во многом такое развитие событий стало результатом действий команды регулятора: той ее части, которая отвечает за работу фондового рынка. Это, повторю, сильная команда, готовая к диалогу с рынком. Хотя иногда кажется, что эта умная, креативная, трудоспособная команда очень сильно зависит от разных политических решений, которые влияют на ее планы.

— Недавно вы публично говорили, что российскому фондовому рынку нужна либера-

лизация: в частности, в отношении криптовалют. Можно ли об этом подробнее?

Я по-прежнему верю в перспективы криптовалюты. Говорю об этом уже довольно давно. На встрече в Госдуме в январе представитель одной там силовой структуры говорил, что для внешних расчетов может понадобиться крипта, поэтому желательно, чтобы она была прозрачной и понятной государству. Думаю, что для реализации этой цели будет создана хорошая законодательная база. Возможно, в ней будут прописаны определенные ограничения. Одной из особенностей сделок с криптовалютами является высокая степень анонимности. При введении этого сегмента в правовое

поле прозрачность может стать полупрозрачность, скажем так. Но для определенных операций с криптовалютами, полагаю, может появиться следующее поколение СОРМ.

Думаю, криптовалюта будет достаточно активно развиваться: как инструмент преимущественно транзакционный, в меньшей степени спекулятивный. Российский рынок сейчас находится в ситуации высокой замкнутости. Каналы доступа за рубеж: иностранные биржи, Евроклик, иностранные банки — по сути, закрывают российских игроков. А надо же, чтобы рынок как-то рос. Как ни странно, спрос на новые компании, новые инвестиционные идеи есть. Поэтому рынок

Сейчас одна из самых очевидных идей — импортозамещение. Мы вот в «Финаме» анализировали собственные проблемы: у нас используется масса иностранного софта (те же мессенджеры), его нужно замещать. Таких запросов сейчас будет много.

должен стать быстрее, количество бюрократических процедур, обеспечивающих возможность его работы, должно уменьшиться.

— Какие шаги необходимо сделать в плане сокращения бюрократических процедур?

— Мы детально не занимались формированием предложений такого плана. Но уверен, что у многих коллег такие работы уже готовы, их можно достаточно быстро консолидировать — в том числе, на базе НАУФОР. И представить на рассмотрение регулятора.

— Обсуждается, что компании-эмитенты должны сейчас обязательно платить розничным инвесторам дивиденды (может быть, даже внеочередные). Это хорошая идея?

— Платить дивиденды важно, но не обязательно. Многие американские компании, которые являются лидерами ИТ-рынка, не платили дивиденды

очень долго, десятилетиями. Но они реинвестировали ресурсы в развитие. Яндекс, например, тоже не платит. Денежные отношения с акционерами можно строить по-разному: можно платить им из прибыли дивиденды (акционеры точно будут довольны), а можно реализовывать долгосрочную стратегию, прибыль реинвестировать в поглощения и новые проекты.

Сейчас одна из самых очевидных идей — импортозамещение. Мы вот в «Финаме» анализировали собственные проблемы: у нас используется масса иностранного софта (те же мессенджеры), его нужно замещать. Таких запросов сейчас будет много. Я б на месте ИТ-компаний не дивиденды платил,

а тратил ресурсы, во-первых, на удержание кадров, а во-вторых, захватывал те рыночные ниши, которые сейчас освобождают иностранные компании, не всегда по своей воле. Российский рынок все же достаточно серьезный, потерять его, особенно для поставщиков крупных решений — это сотни миллионов долларов.

— Можно ли считать, что массовый инвестор в целом не стал, что называется, валить с рынка?

— Ну как он не повалил? У него было три недели перед открытием рынка на то, чтобы повалить. И тот инвестор, который решил валить, — открытия рынка не дожидаясь. Были отдельные дни, когда 10 тысяч клиентов открыли счета, а 7 — закрыли. Мы этот период пережили хорошо: у «Финама» положительное сальдо по количеству новых

СОРМ (система технических средств для обеспечения функций оперативно-разыскных мероприятий) — комплекс технических средств и мер, предназначенных для проведения оперативно-разыскных мероприятий в сетях телефонной, подвижной и беспроводной связи и радиосвязи (согласно Закону «О связи» и приказу Министерства связи № 2339 от 9 августа 2000 года. Очередная редакция постановления (СОРМ-2) описывает порядок подключения спецслужб к каналам всех поставщиков услуг Internet, работающих в России, и фактически легализует просмотр любых электронных сообщений, передаваемых через Сеть.

клиентов, рекордное положительное сальдо по объему привлеченных активов, по количеству открытых счетов. Но тем не менее достаточно большое количество наших клиентов просто закрывало счета. На фондовом рынке торгов не было, а банки стремительно повышали ставки по депозитам. Поэтому часть клиентов переходила в депозит, а часть, видимо, просто решила пересидеть в наличных. Особенно если успела снять наличные доллары в необходимом объеме.

— Что мог сделать инвестор, активы которого в бумагах, в условиях закрытых торгов? Предлагать брокеру выкупить его бумаги?

— Если инвестор имел плечо, то ничего не мог сделать. Если работал без плеча, то продать свои бумаги не мог, но мог перевести их на счет другого брокера. Но я сейчас говорил о денежной части, не о ценнобумажной.

— Можно ли хотя бы частично предсказать (или угадать), как будет теперь себя вести массовый инвестор?

— Пока нет. Поведение массового инвестора будет сильно зависеть, во-первых, от геополитических событий, во-вторых, от работы животворящего печатного станка. От того, насколько активно он будет выдавать продукцию и какая ее часть будет направлена на фондовый рынок. Если события на Украине будут развиваться жестко, то и рынок будет работать в тренде дальнейшего снижения. Чтобы рынок не снижался, ему нужен фактор поддержки, своего рода генеральный маркет-мейкер. Такой маркет-мейкер может работать либо на деньгах, которые заводят на рынок крупные структуры, заинтересованные провести байбэки своих бумаг; либо на деньгах, условно говоря, ФНБ, который на определенных уровнях готов забирать на свою позицию достаточно большой объем бумаг.

— Достаточно большой объем — это какой? Заявленного 1 триллиона рублей достаточно или нет?

— Потратить сразу весь триллион — мера бессмысленная и беспощадная по отношению к рынку. Как показал первый день торгов ОФЗ, рынок работал сам с собой, сделок с участием Банка России почти не было: оказалось достаточно психологической поддержки со стороны регулятора. Соответствующее заявление было сделано, рынок его услышал и пришел в себя. Неопределенность очень опасна.

Я не думаю, что рынок будет повторять рост, который случился в первый день торгов. Скорее всего, наоборот: он уйдет в боковой тренд, с отдельными

Поведение массового инвестора будет сильно зависеть, во-первых, от геополитических событий, во-вторых, от работы животворящего печатного станка. От того, насколько активно он будет выдавать продукцию и какая ее часть будет направлена на фондовый рынок.

просадками, будет движение по новостям, по отдельным бумагам. Скажем, тот же Норникель — это важный участник множества экономических процессов. Любая позитивная новость об этом эмитенте будет способствовать росту его котировок и активизации сделок с его бумагами.

То есть, рынок может расти на перспективах выплаты отдельными компаниями дивидендов, на перспективах роста стоимости ценных бумаг отдельных компаний в результате их развития, на хороших новостях вообще.

— А у товарных рынков какие перспективы?

— Товарные рынки расти могут и будут. Создание полноценного товарного рынка может быть, в частности, стимулировано через поставочные фьючерсы. Недавно наблюдал интересную картину в отделении Сбербанка на Тверской: народ там стоит в очередях за слитками золота, причем перио-

дически золото заканчивается. Вся эта ситуация могла легко измениться, если бы вместо физических слитков народ мог пользоваться понятными и намного более удобными инструментами фондового рынка. В частности, хорошо работают фьючерсы с поставкой физического золота. Человек покупает такой фьючерс, а на поставку самого золота может выходить, а может не выходить, в зависимости от своих целей и обстоятельств.

С учетом того, что в России добывается золото, серебро, платина, палладий, никель, зерно, алмазы и многое еще, —

запрос на такого рода инструмент вряд ли можно переоценить. Кстати, инвестиционные алмазы сейчас — растущий тренд.

Все сделки такого типа, где в конце можно еще получить физическую поставку соответствующего товарного актива, могут неплохо расти.

— Такие инструменты уже есть?

— В России пока нет. Российский срочный рынок — в основном рынок спекулянтов. На нем есть немного хеджеров, но хедж, пока можно было, делали в Чикаго. Но сейчас срочный рынок может стать инвестиционным и с уклоном в инструменты товарного рынка.

На Московской бирже есть поставочные торги драгоценными металлами (золотом и серебром) в рамках валютного рынка. Поставка драгоценных металлов осуществляется в обезличенном виде. Хотя пока мало кто из брокеров предоставляет своим клиентам возможность торговать в этой секции. По сути,



для физических лиц это аналог обезличенных металлических счетов, только сделки совершаются в биржевом стакане и с биржевым клирингом. Возможно, в скором времени брокеры реализуют возможность физической поставки золота клиенту, поскольку биржа предусматривает такую возможность.

— А как прошла трудный период собственнно компания «Финам»: брокерская структура, банк?

Начну с банка. Банк наш все-таки достаточно небольшой и находится в поиске своего пути, в том числе, разрабатывает новые продукты. Много продуктов — в нише финансового здоровья, финансового планирования.

Это направление хорошо развито на Западе, но в России пока отсутствует. В банке ведется большой объем разработок, разные продукты находятся на разных этапах: от идеи до MVP, тестовой версии сервиса. Пока больше разработок. Банк зарабатывает на том, что безрисково размещает порядка 10 млрд рублей на денежном рынке, таким образом покрывает свои затраты на развитие — и готовит к запуску новые продукты.

У брокера, как уже сказал, все было значительно интереснее и сложнее. На рынке нет брокеров, которые на резких движениях рынка не получили бы так называемые голые минуса.

«Финам», возможно, выглядит немного лучше рынка в целом за счет довольно хорошего риск-менеджмента: часто жесткого, но хорошего. У нас не было собственных позиций (как мы знаем, некоторые компании сильно залетели именно потому, что имели собственные позиции). Наша инфраструктура развернута внутри России, поэтому проблемы с Евроклиром нас затронули незначительно. Потери есть и у нас, но в плане привлечения активов клиентов — сальдо положительное. Более того, сальдо рекордное за всю историю компании. Привлекли столько денег и столько активов, сколько прежде не привлекали никогда. Пополнено 70%

счетов (в среднем по рынку — порядка 20–22%).

— Очень хорошая статистика! Но как это получилось?

— Это специфика «Финама» — мы из всех кризисов выходили усилившись. Кто-то (как «Тройка Диалог» и «Ренессанс капитал») не пережил 2008 год как самостоятельные компании: из-за собственного опционного дельты и рисков, взятых на себя. Кто-то благодаря активным действиям Банка России (который, по сути, заморозил капиталы банков и не дал им рухнуть) смог пережить 2014 год, хотя серьезно пострадал. Мы как брокер (ведь брокер — это посредник) работаем с минимальными собственными рисками. И переживаем кризисы хорошо.

Плюс сказались большие инвестиции в развитие ИТ-инфраструктуры. «Финам» один из немногих брокеров, который в кризис практически не падал, несмотря на перманентные DDoS-атаки, которые непрерывно идут на российских брокеров. Не скажу, что период был хорошим, потому что в военных действиях нет ничего хорошего. Но в плане бизнеса мы, как мне кажется, заметно усилились. Понятно, что рынок сейчас в таком положении, что головокружения от успехов быть не должно. Хорошие новости могут быстро закончиться. Но пока могу сказать, что все хорошо.

Были технические сложности: например, обиженные клиенты, которым «Финам» не мог выдать наличную валюту. Денег у нас в целом много, но ликвидность в основном рублевая. Ведь как работают банкнотные сделки: крупные банки получают наличность у Банка России и дальше раздают ее мелким. А в период турбулентности крупные банки перестали это делать. И возникла ситуация, когда денег много, а купить доллары, чтобы выдать их клиентам, мы не могли. Это, конечно, породило всплески недовольства. Но крупных эксцессов не было.

— На какую категорию клиентов ориентированы новые продукты банка — на ритейлового клиента или на юрлиц?

— У нашего банка есть продукты для каждой из этих категорий. Блок, который связан с юрлицами, в масштабах банка (как уже сказано, небольшого) чувствует себя неплохо: за три недели мы утроили базу этих клиентов и доходы от них. Конечно, тут имеет существенное значение фактор быстрого роста с низкой базы. По причине низкой базы в сегменте юрлиц разрабатываемые новые продукты больше нацелены все же на клиента-физика.

Вообще пытаемся активизироваться в сегменте корпоративных финансов: это и IPO, и размещение облигаций, и доступ для клиентов к покупке долговых инструментов на рынке Индии, где есть интересные доходности. Клиентам нашим эти опции интересны.

При этом мы пытаемся работать в новой системе координат, в которой имеется понимание, что наш банк не особенно можно конкурировать с банками, которые тратят сотни миллионов рублей на телевизионную рекламу и сотни миллионов рублей на подарки. Мы выбрали работу в нише так называемого осознанного инвестора: для которого рынок не способ поиграть кнопкой, а способ решения важных задач в долгой перспективе. И, возможно, с более глубоким проникновением в рынок. Разрабатываемые продукты делаются главным образом для такого инвестора.

Пример такого продукта: нового клиента профилируют, определяют финансовые цели и готовят для него финансовый план. Если клиент этому плану следует, то получает дополнительную опцию: например, практически бесплатный (по ставке 1–2 %) кредит. Клиент таким образом, аккумулирует

деньги на достижение крупных финансовых целей и параллельно получает дешевый ресурс для текущего потребления. Продукты подобного плана (стимулирующие людей к долгосрочному осознанному накоплению) планируются реализовать на банке. Брокер — прежде всего посредник. А банк прежде всего консультант. Кроме того, к инвестиционным продуктам хорошо привязываются кредитные, карточные продукты и ряд других.

Различные опросы показывают, что для осознанного инвестора наиболее важным фактором является надеж-

ность его инвестиций. Поэтому многие клиенты предпочитают инвестировать именно через банк: колоссальное значение имеет то, что у банков есть поддержка в лице АСВ. В то же время это поддержка не бесплатная: надежность банка (любого) как финансовой институции обеспечивается тем, что ему приходится соблюдать ряд очень серьезных нормативов. Поэтому сейчас будем анализировать, как отреагирует потребитель на предложение ему сервиса осознанного инвестирования. Если спрос будет серьезным и растущим, придется проводить докапитализацию банка.

— Какие подходы к построению блока ИТ позволили обеспечить его эффективность?

— У нас есть большой общекопоративный блок ИТ, а есть блок, который создается в рамках кросс-функциональных команд, подходы там могут быть отчасти разными. Имеет место здоровое разнообразие подходов,

которое позволяет выбрать наиболее эффективное решение.

Блок работает хорошо. Хотелось бы, чтобы было лучше и дешевле. Но ИТ — это подразделение, которое ни при каких условиях не забудет о том, что его зарплату следует проиндексировать.

А почему — а потому, что могут.

— Есть ли в теперешней ситуации перспективы у рынка IPO?

— Спрос со стороны потенциальных эмитентов — есть. И скорее всего, если компания качественная (имеет положительный денежный поток, имеет стратегию развития, прозрачная), то она, даже будучи небольшой, вполне может размещаться. На днях встречаемся с одной консалтинговой компанией, которая хочет показать нам 6 кандидатов на размещение. Будем изучать их качество для начала.

Так что перспективы у рынка IPO есть. Может быть, сейчас их станет даже больше. Прежде российский рынок, по большому счету, конкурировал с американским рынком размещений. На американском рынке фигурировали большие, качественные компании, уже привлечшие несколько траншей инвестиций. На таком фоне российские компании выглядели слабо. Внутри нашей новой замкнутой системы они, что называется, заиграли новыми красками. Ситуация поменялась серьезно. Раньше можно было инвестировать, имея возможность серьезной диверсификации, в том числе географической. А в первый день возобновившихся торгов на Московской бирже присутствовали 33 акции: любой инвестор хочет, чтобы выбор был более широким.

Если с этими вводными грамотно работать, то размещения вполне могут происходить. Скорее всего, размещения будут актуально преимущественно для средних компаний: в моем представлении, это компании с выручкой в диапазоне 10–100 млрд рублей.

Компаниям меньшего размера просто не имеет смысла привлекать ресурсы через фондовый рынок, для них будут оставаться актуальными кредиты, краудфандинг, различные венчурные инструменты.

— У вас на сайте обсуждается размещение американской фармацевтической компании: что это за схема?

— У «Финама» сохранился доступ к американским площадкам для квалифицированных инвесторов. Саму модель сейчас придется частично перестроить. Но в целом регулятор о существовании этой модели знает и в качестве временной ее утвердил. У нас есть американский партнер, через него можно подавать определенное количество заявок от квалинвесторов на американский рынок. Как правило, через него проходят небольшие размещения. Хотя за прошлый год средняя доходность этих размещений составила 40% в долларах. То есть, компании в целом неплохие. Хотя бывают разные кейсы. Помню, через этот канал размещалась полулегальная сеть китайских частных школ (официально частного образования в Китае не существует), владельцем которой был дважды судимый частный предприниматель. Мы честно написали в рисче, что ни в коем случае не рекомендуем вкладываться в это IPO. В результате эти бумаги купило порядочное (для такой сделки) количество клиентов.

И они заработали!

Но мы бы с удовольствием развивали рынок размещений и в России. Вообще пытаемся активизироваться в сегменте корпоративных финансов: это и IPO, и размещение облигаций, и доступ для клиентов к покупке долговых инструментов на рынке Индии, где есть интересные доходности. Клиентам нашим эти опции интересны.

Индусы заявили, что готовы открываться для внешних инвесторов (совсем недавно у них был закрытый рынок). Индия вполне может быть заменой части утраченных возможностей.

— Сейчас западные рейтинговые агентства предельно снизили российские рейтинги, в том числе суверенный. Это влияет на рынок?

— В моменте — нет. Когда весь рынок теряет рейтинги, их значение падает. По мере возвращения нерезидентов, а Россия все-таки заинтересована в притоке капитала, повторное получение рейтингов вновь станет актуальным. □