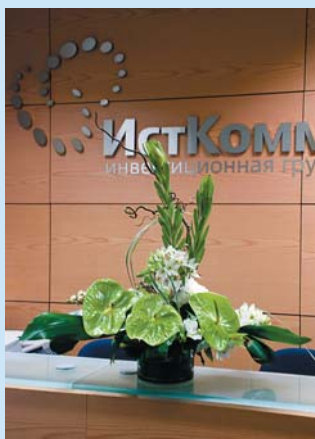


ПРОДАВЕЦ процентов



ЭТОТ ВЫПУСК РУБРИКИ «БУДНИ ПРОФЕССИИ» CBONDS REVIEW ПОСВЯТИЛ РАБОТЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПРОДАЖАМ И СИНДИКАЦИИ ДОЛГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ. СЕКРЕТАМИ ПРОФЕССИИ С НАМИ ПОДЕЛИЛАСЬ ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОВ КАПИТАЛА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ГРУППЫ (ИГ) «ИСТ КОММЕРЦ» ОЛЕСЯ СЫСОЕВА, КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОДАЖАМИ ДОЛГОВЫХ БУМАГ УЖЕ БОЛЕЕ ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ. НАША ГЕРОИНЯ — НЕ СОВСЕМ ОБЫЧНЫЙ СЕЙЛЗ, А СЕЙЛЗ-ТРЕЙДЕР, ТАК КАК СИНДИКАЦИЯ И ПРОДАЖИ — НЕ ЕДИНСТВЕННАЯ СФЕРА ЕЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ОНА СОВМЕЩАЕТ ЭТУ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С УПРАВЛЕНИЕМ ОБЛИГАЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ ИГ «ИСТ КОММЕРЦ».

КУПИ-ПРОДАЙ

Каждое день к десяти утра скоростной лифт мчит Олесю Сысоеву на восемнадцатый этаж Башни «Б» делового центра «Москва Сити» к ее рабочему месту в орен спрсе с панорамным видом на столицу. Входя в офис, она ловит взглядом композицию из свежих цветов, которая украшает стойку ресепшн, настраивается на позитивную волну. До 10:30 (время открытия биржевых торгов) нужно успеть подготовиться к торговле и уточнить задачи по второму участку работы — первичным размещениям: подтвердить намеченные встречи, запланировать звонки клиентам и контрагентам. Перед началом торговли она «подбивает» торговые позиции по бумагам, сверяет денежные остатки: «Сверка лимитов — важнейший момент, ведь риск-менеджеры зорко следят за тем, чтобы все операции проходили в рамках лимитной политики». На старте трудового дня наша героиня выставляет котировки по бумагам, маркет-мейкером по которым выступает «Ист Коммерц», и в 10:30 утра, по ее словам, уже «приступает к торговым операциям, сделкам РЕПО и операциям, призванным поддержать ликвидность клиентских бумаг на «вторичке».

Специализация Олеси Сысоевой — не просто продажи, а сейлз-трейдинг (продажи и управление портфелем), и в совмещении этих двух функций она видит массу преимуществ для клиентов инвесткомпаний, в которой работает, поскольку подобная универсальность позволяет предоставлять услуги на первичном и на вторичном рынке в комплексе: «Нашим контрагентам и клиентам-эмитентам это удобно, мы гарантируем им, что мы не просто продадим бумагу на первичном рынке, но что заем и после выхода на вторичные торги «не умрет», что мы продолжим его поддерживать, например, открывая лимиты на РЕПО под залог облигаций, и ликвидность по займу останется высокой».



Синдикации и продажи облигаций и открытых вексельных программ в «Ист Коммерце» курирует непосредственный начальник Олеси Сысоевой, руководитель управления рынков капитала ИГ «Ист Коммерц» Дмитрий Рожков. Их рабочие места расположены рядом, так что все возникающие в процессе работы вопросы коллеги решают в ходе мозговых штурмов, которые проводятся здесь же без лишних церемоний. Неподалеку в том же орен спрсе, где базируется команда по продажам и синдикации, расположились остальные сотрудники управления рынков капитала, среди которых специалисты, ответственные за РЕПО и краткосрочное внутрисуточное финансирование, вексельное управление, подразделение по работе с долговыми инструментами.

По словам Олеси Сысоевой, поскольку все участники инвестбанковской команды находятся в зоне досягаемости, большинство рабочих вопросов решается очень оперативно, и на официальные совещания инвестиционный департамент собирается один раз в неделю. «Работа всех подразделений взаимосвязана, и все сотрудники постоянно «в теме», в курсе того, чем занимается каждое из подразделений, компетентны во всех направлениях нашей деятельности», — рассказывает корреспонденту Cbonds Review Олесю Сысоеву, попутно успевая проконсультироваться с коллегой из вексельного управления по одному из текущих проектов.

ФИГАРО ТАМ

Наша героиня и Дмитрий Рожков «пестуют» размещаемые «Ист Коммерцем» долговые бумаги на протяжении всего срока их обращения — от выхода на первичный рынок до вторичных торгов — и должны постоянно находиться на связи с эмитентами и инвесторами. Чтобы и первые, и вторые не чувствовали себя обделенными вниманием, сейлзам приходится быть очень мобильными и готовыми в любой момент сорваться на встречу к страждущему эмитенту или нетерпеливому инвестору. К моменту интервью с Cbonds Review Олеся Сысоева как раз вернулась с одной из таких встреч и спешит на следующую. В соседней переговорной ее и сотрудников подразделения по работе с долговыми инструментами уже ждет делегация от эмитента «на выданье». В это же время ее начальник Дмитрий Рожков в компании представителей другого эмитента и аналитиков торопится на встречу с потенциальным инвестором — в разгаре подготовка размещения очередного облигационного займа. Выезжать на встречи с эмитентами и инвесторами Олеся Сысоевой порой приходится и после завершения рабочего дня, а иногда и в выходные, но она с этим давно смирилась — такова специфика работы сейлза.

Еще одна данность, с которой приходится смириться специалисту по синдикации и продажам — это необходимость постоянно держать в голове информацию обо всех компаниях, размещение бумаг которых готовит инвестдепартамент, и вникать в нюансы работы компаний-эмитентов, представляющих самые разнообразные секторы экономики — от девелопмента до пищевого производства. Понятно, что экономика компаний разных отраслей не одинакова, и сейлзу нужно не только самому разобраться в том, как работает тот или иной бизнес, но и суметь пробудить аппетит инвесторов к бумагам представителей этого бизнеса. «Моя задача — грамотно донести информацию об эмитенте до конечного потребителя этого «продукта», то есть потенциального



инвестора, и заинтересовать его, — так Олеся Сысоева определяет суть работы специалиста по продажам. — Главное для сейлза — хорошее представление о том продукте, который продаешь, и умение грамотно донести это представление до контрагента». Сейчас ее основные усилия сосредоточены на маркетинге и прemarkетинге нескольких облигационных займов, среди которых четвертый выпуск облигаций агропромышленной компании «АПК Аркада», дебютные выпуски бондов двух региональных ритейлеров — «Вестер» и «Шанс». Наша героиня сходу называет основные финансовые показатели всех этих компаний, у нее готов детальный увлекательный рассказ о бизнесе каждой из них. Хороший сейлз, как хороший коммивояжер, должен уметь расхвалить свой товар.

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ

Процесс первичных продаж наша героиня описывает так: «Сначала происходит точечное открытие лимитов на компанию, когда мы общаемся с потенциальными крупными инвесторами, затем проводится веерный «обзвон» рынка, за каждым из нас условно закреплена часть инвесторской базы, чтобы ни один участок облигационного рынка не остался неохваченным». Во время беседы с Cbonds Review телефон Олеся Сысоевой разрывается от входящих звонков, она, извиняясь, отвлекается на телефонные переговоры, ведь большая часть входящих звонков — это фидбек от потенциальных инвесторов, результат последней проведенной сейлзами массивной информационной атаки.

Продажи займа начинаются задолго до его размещения, поэтому собственно размещение облигаций Олеся Сысоева называет финальным этапом своей работы как сейлза. «Само размещение займа — это завершающий этап работы, когда все самое главное уже случилось, и тот объем облигаций, который необходим эмитенту на данный момент, уже распределен между инвесторами, взявшими на себя обязательство купить бумагу, — говорит она. — Формируется синдикат гарантов размещения займа». К завершающему этапу продаж наша героиня относит и публичную презентацию займа инвесторам и аналитикам, такие презентации проводятся после того, как основная работа по оповещению инвестиционного сообщества о готовящемся размещении уже проведена.

Но знакомство инвесторов с эмитентом, дебитирующим на открытом рынке заимствований, зачастую начинается вовсе не с размещения облигационного займа, а с предшествующего ему выпуска векселей, когда вексельная программа служит мостиком-финансированием накануне облигационного займа. По такой схеме «Ист Коммерц» выводит на публичный долговой рынок, например, такие компании, как «Вестер» и «Шанс», для которых организация вексельных программ является этапом прemarkетинга облигационных займов: «Сейчас мы привлекаем для них среднесрочное финансирование по вексельным программам. Это распространенная практика, когда перед размещением облигационного займа сначала для компании в качестве мостика-финансирования организуется вексельная программа, при этом происходит знакомство рынка с именем компании, особенно это важно для периферийных компаний, которые впервые выходят на рынок», — рассказывает Олеся Сысоева.

Каналы связи, которые наша героиня как сейлз использует для общения с инвесторами, традиционны — это телефон, электронная почта и персональные встречи. При этом самыми действенными она признает личное общение eye-to-eye и телефонные переговоры, так как эти способы коммуникации позволяют «лучше разъяснить инвестору особенности компании и выяснить, чего он хочет и как относится к твоему предложению». Будучи интеллигентной дамой и матерью семейства, Олеся Сысоева не может себе позволить использовать в работе такие приемы повышения лояльности инвесторов, как походы с ними в иные значные места, но и «общение в кафетерии может быть не менее эффективным», уверена она.

ОТЛИЧНИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Финансовый кризис скорректировал круг профессиональных задач нашей героини: количество новых проектов сократилось, но в то же время прибавилось работы по поддержанию уже существующих облигационных займов, в том числе при прохождении оферт. Если измерить эффективность трейдера можно по тому, какую доходность (при приемлемом уровне риска) демонстрирует портфель, которым он управляет, то профессионализм сейлза измеряется количеством и качеством состоявшихся с его помощью размещений, а работу инвестбанка, особенно в условиях кризиса, можно оценить по тому, насколько успешно его клиенты-эмитенты преодолевают пороги оферт. В условиях продолжающегося кризиса «большие объемы бумаг при наступлении оферты «заносят» эмитентам второго-третьего эшелонов, а ведь именно на размещении облигаций второго-третьего эшелонов специализируется «Ист Коммерц», отмечает Олеся Сысоева. В этой связи она находит «повод похвастаться» одним из важных достижений своей инвестбанковской команды: «Даже сейчас, на таком трудном рынке, облигации, размещенные нашей компанией, являются достаточно ликвидными, а эмитенты уверенно проходят промежуточные оферты». В качестве примеров таких благополучных оферт она приводит оферту по второму выпуску облигаций «АПК Аркада», когда к выкупу не было предъявлено ни одной облигации, оферту второго выпуска облигаций группы компаний «Терна» — для финансирования этой оферты было привлечено банковское финансирование, и купон по облигациям удалось снизить с 12,6% до 12%, — а также оферту по бондам компании «Вега-Инвест», когда эмитенту вопреки его опасениям «занесли» лишь 26,4% выпуска.

Олеся Сысоева признается, что в докризисные времена у нее было гораздо больше работы на фронте первичных размещений, зато теперь, когда активность на «первичке» снизилась, она может больше внимания уделять торговому портфелю. Облигационный портфель «Ист Коммерца», которым она управляет вместе с Дмитрием Рожковым, состоит в основном из бумаг второго и третьего эшелонов, бумаги первого эшелона составляют незначительную его часть и играют роль защитного актива. «Бумаги второго-третьего эшелонов нам ближе, это наша «фишка», и большинство наших контрагентов традиционно работает с такими облигациями», — говорит наша героиня. Часть портфеля сформирована из бумаг, размещение которых организовал инвестдепартамент «Ист Коммерца». По словам Олеси Сысоевой, обычно на собственную позицию приобретает не больше 10% займа. «Естественно, мы стараемся дать нашему клиенту-эмитенту комфортный объем, и еще на этапе подготовки размещения займа при проведении переговоров гарантируем, что определенный объем выпуска приобретем на собственную позицию, иначе было бы смешно — мы вашу бумагу разместим, но сами покупать не будем», — рассказывает она.




Высвободившееся «благодаря» застою на облигационном рынке время Олеся Сысоева использует и для расширения своей контактной базы. Сейчас у нее чаще появляется возможность выбираться на различные финансовые форумы и другие профессиональные «тусовки», на которых можно обзавестись полезными для работы знакомствами. Поиск новых контактов профессиональный сейлз ведет постоянно: «Пополнение базы инвесторов идет непрерывно, для этого используются все доступные средства: финансовые конгрессы, Интернет, презентации».

НЕ ВЕРЮ Я В ЭТИ СУЕВЕРИЯ

По мнению нашей героини, чтобы хорошо продавать ценные бумаги, важно быть общительным, внимательным, стрессоустойчивым человеком и, конечно, обладать глубоким знанием финансов. Финансовые премудрости она изучила в Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова, а личные качества, необходимые для успеха в профессии, приобрела «на поле боя», работая по специальности — Олеся Сысоева на финансовом рынке с 1994 года. Сначала она занималась ГКО ФЗ, затем казначейскими обязательствами и акциями, со временем стала начальником управления активно-пассивных операций с ценными бумагами в одном из банков. Карьеру в сфере продаж и синдикации она начала строить в 2005 году в Импэксбанке, затем вместе с инвестбанковской командой Импэксбанка пришла в «Ист Кэпитал» (нынешнее название — «Ист Коммерц»).

В своей работе наша героиня полагается на собственный профессионализм и знания и не верит приметам — «в начале рабочего дня я читаю новости, а не гороскоп, и не верю в счастливые амулеты». Так что на рабочем месте Олеси Сысоевой не найдешь вуду-фигур или приносящего ей со второго класса удачу плюшевого мишку, стандартный офисный набор на ее столе — компьютер, телефон и еще один телефон — разнообразят только сувениры, которые коллеги по инвестдепартаменту традиционно дарят друг другу, возвращаясь из отпусков.

Ответив на все вопросы Cbonds Review, Олеся Сысоева уже мчится на встречу с клиентом — пообщаться со своим инвестбанком приехали представители компании, готовящейся к размещению облигаций, нужно донести до них настроения рынка (премаркетинг идет полным ходом) и выяснить, какими позитивными новостями компания готова удивить своих потенциальных инвесторов. 

Анна Чепракова