Для некоторых банков кризис стал причиной сокращения бизнеса, для других — возможностью выйти на новые рынки. Группа «ОТКРЫТИЕ» в прошлом году приняла решение о создании направления долгового финансирования. Основу новой команды составили выходцы из «КИТ Финанса» и Связь-Банка. О том, как формировался инвестиционный бизнес «ОТКРЫТИЯ» и какие задачи были поставлены акционерами группы перед долговым департаментом, в интервью Cbonds Review рассказал управляющий директор ФК «ОТКРЫТИЕ» Михаил Автухов.

Здесь и будем работать

Михаил АВТУХОВ,
управляющий директор,
ФК «ОТКРЫТИЕ»

«НА ДАННОМ ЭТАПЕ МЫ МОЖЕМ КОНКУРИРОВАТЬ ТОЛЬКО С ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТБАНКАМИ И НАМЕРЕНЫ ЗАНЯТЬ МЕСТО В ТРОЙКЕ ЛИДЕРОВ»

— Как было принято решение о создании долгового направления в группе «ОТКРЫТИЕ»?

— В последние несколько лет группа «ОТКРЫТИЕ» занимается тем, что активно реформирует собственную структуру и формирует новую стратегию развития. Ранее в ее состав входил только один финансовый актив — инвестиционный банк «ОТКРЫТИЕ», который представлял собой небольшой банк, ориентированный прежде всего на обслуживание интересов компаний группы. Однако, как вы помните, в период кризиса «ОТКРЫТИЕ» получило возможность участия в санации двух банков — Русского банка развития (сейчас это КБ «ОТКРЫТИЕ») и банка ВЕФК (ныне — банк «Петровский»). Таким образом, группа начала все больше ориентироваться на банковский бизнес.

В результате, с появлением в структуре еще двух банков было принято решение в дополнение к брокерским услугам и управлению активами развивать полноценный корпоративный и инвестиционный бизнес. Процесс его формирования и создания бизнес-направлений начался уже во второй половине прошлого года. Именно тогда в «ОТКРЫТИИ» появилось направление по работе на долговых рынках, куда вначале пришла часть команды из «КИТ Финанса»: Алексей Сергеев, Михаил Хазан, Владимир Малиновский и Сергей Кондратюк.

Я со своей командой перешел в «ОТКРЫТИЕ» в начале этого года.

— Кто вас пригласил возглавить долговое направление в «ОТКРЫТИИ»?

— Долговой рынок достаточно узкий, здесь все давно и хорошо друг друга знают. Я работаю в инвестиционном бизнесе более 10 лет. Еще со времен работы в ГУТА-Банке хорошо знаю моих коллег из «ОТКРЫТИЯ» — Евгения Данкевича, Светлану Целминьш, Татьяну Чепелеву. Я пообщался с ними, потом встретился с Михаилом Сухобоком, Михаилом Беляевым и Романом Лоховым, от них и получил окончательное предложение. Последние несколько лет «ОТКРЫТИЕ» развивается из нишевого игрока в крупный банк с сильным инвестиционным бизнесом. Мне очень симпатична стратегия здорового агрессивного роста, присущая «ОТКРЫТИЮ» в настоящее время. Это явилось одним из решающих факторов.

Хотя не скрою, поступали и другие предложения о работе.

— Какие еще направления, кроме департамента долговых рынков, появились в «ОТКРЫТИИ» и кто их курирует?

— Всего было создано восемь бизнес-направлений. Дмитрий Попков и Роман Лохов являются соруководителями инвестиционного блока. Кроме долгового, руководителем которого вместе с Алексеем Сергеевым я являюсь, в банке появилось направление рынков акционерного капитала — за него отвечает Темо Джорбенадзе, за корпоративные финансы — Яна Тульчинская, аналитический департамент возглав-

ляет Владимир Савов, казначейством руководит Антон Кузьмин, клиентские операции на рынке акций курирует Шани Коган, собственные — Павел Старков, а денежные и валютные рынки — Сергей Керч. Также в нашей структуре есть сеть международных офисов и международная компания OTKRITIE Securities Limited, которой управляют Роман Лохов и Евгений Кунц.

— Сколько у вас в департаменте человек?

— Больше двадцати. За торговые операции отвечает пять человек, клиентскими торговыми операциями занимаются еще шесть сотрудников. По шесть человек в аналитическом управлении и DCM.

— Кто вошел в вашу команду?

— Фактически уже в начале февраля долговое направление в банке было практически сформировано. До конца марта к нам присоединилось еще несколько новых специалистов, в том числе из бывших коллег по другим проектам. Костяк долгового направления составили сотрудники, ранее работавшие в командах «КИТ Финанса» и Связь-Банка. Из Связь-Банка в «ОТКРЫТИЕ» вместе со мной перешли все, кто ранее работал на долговых рынках: Станислав Свиридов руководит направлением кредитного анализа, организацией первичных размещений занимаются Дмитрий Барков и Шаген Бахшиян, продажами — Денис Голубничий и Сухроб Бабаджанов, управление сопровождения эмиссий возглавляет Роберт Смакаев. К нашей команде присоединился Ростислав Кулак, работавший ранее в Москоммерцбанке и группе «Ист-Коммерц».

— Почему вы решили покинуть Связь-Банк? Не сошлись с новым руководством?

— Смена руководства банка в сентябре прошлого года привела и к изменениям в инвестиционном блоке. Я решил рассмотреть возможность перехода. Сыграл роль и тот факт, что на базе Связь-Банка происходит активное формирование Почтобанка. Не вполне понятным является место и роль инвестиционного департамента в новой структуре.

— Из сотрудников санируемых банков в вашу команду кто-то может войти?

— Наше направление не было раньше представлено в других банках группы, поэтому значительных изменений в сформированной сейчас на базе ИБ «ОТКРЫТИЕ» команде не произойдет. Слияние банков группы прежде всего коснется операционных департаментов, IT и бек-офиса.

— Как в целом обстоит сегодня ситуация с кадрами на российском рынке инвестиционно-банковских услуг?

— Она всегда была достаточно сложной. Инвестиционный бизнес очень специфичен, и хорошие специалисты всегда в цене. Кризис привел к некой перетасовке кадров, но не могу сказать, что процесс носил глобальный характер, скорее, он коснулся отдельных банков. Например, перестановки произошли в банке «Петрокоммерц». Сейчас активно формирует команду по долговому рынку МБРР.

— Собрав немаленькую команду, на каких инструментах вы планируете специализироваться?

— У нас в портфеле есть несколько сделок по реструктуризации задолженности корпораций, также мы работаем с нашими клиентами над вторичными размещениями ранее выкупленных облигаций, поддержкой оферт. Основные инструменты для нас сейчас — это рублевые облигации и векселя. У нас очень сильная команда продавцов и аналитиков, и как результат на протяжении нескольких последних месяцев мы одни из лидеров по торговой активности и клиентским операциям.

— Насколько активным игроком вы намерены стать на вексельном рынке?

— Мы не планируем развивать вексельное направление как приоритетное и соперничать за первенство с нынешними лидерами. Основную долю в наших сделках будет занимать облигационный рынок, а вексельный — его дополнять. Мы, в первую очередь, будем отталкиваться от потребностей наших клиентов.

Кроме того, планируем сами выходить на вексельный рынок в качестве заемщика. Сейчас как раз работаем над подготовкой вексельной программы, прорабатываем детали.

— Когда будете размещаться?

— Стратегия окончательно разработана и утверждена в конце мая. В июне начинаем реализацию программы. Сначала планируем сделать один-два пилотных транша объемом не более 1–2 млрд руб. После этого проанализируем итоги размещения и определим оптимальный объем векселей в обращении.

— Почему выбрали именно векселя, а не рублевые облигации?

— Размещение облигаций тоже входит в наши планы. Сейчас оцениваем возможности и структуру выпуска, готовим документы. Скорее всего, в начале осени будем готовы предложить рынку наши бумаги. Это будут дебютные облигации группы.

— На какие цели привлекаются средства?

— Каких-то сверхзадач и сверхпотребностей у нас сейчас нет. В пассивах банка должно присутствовать оптовое финансирование с публичных рынков. В настоящий момент таких инструментов у нас нет. Поэтому дебютное размещение необходимо, в первую

ДОСЬЕ

Михаил Автухов родился в 1974 г. С отличием окончил экономический факультет Московского Государственного Университета дизайна и технологии.

С 1998 г. по 2001 г. прошел путь от главного специалиста до руководителя департамента в ГК «Мортон», где организовал и курировал направление по работе на вексельном рынке. В 2001–2002 гг. работал в ИК «АВК-Ценные бумаги», где занимал должность заместителя руководителя Московского брокерского центра. В августе 2002 г. перешел на работу в КБ «ГУТА-Банк» (в настоящее время — банк «ВТБ 24»), где занимался вопросами организации и размещения облигационных займов, управления инвестиционными фондами, банковским и клиентскими портфелями облигаций, клиентскими продажами. С 2003 г. совмещал должность начальника отдела портфельного менеджмента и отвечал за управление облигационными инвестиционными фондами и доверительное управление в управляющей компании «Монтес Аури» (стратегический партнер ГУТА-Банка, в настоящее время — «ВТБ Управление активами»).

В 2004 г. был приглашен в АКБ «СОЮЗ» на должность начальника управления долговых инструментов. С июля 2007 года работал в АКБ «Связь-Банк», где занимал должность вице-президента банка, директора инвестиционного департамента.

очередь чтобы позиционировать и зарекомендовать «ОТКРЫТИЕ» как заемщика на рынке.

— У вас в активе уже есть организованные для клиентов выпуски векселей?

— Закрытых сделок пока нет. На данном этапе у нас есть два клиента — это небольшие банки, которым «ОТКРЫТИЕ» помогает с выходом на рынок, а также корпоративный клиент, которому мы с большой долей вероятности в ближайшее время организуем размещение.

— По итогам первого квартала вы уже вошли в топ-10 организаторов размещений облигаций. На какое место претендуете по итогам года?

— На данном этапе мы можем конкурировать только с частными инвестбанками и намерены занять место в тройке лидеров. Принимая во внимание то, что у нас и численно, и по уровню профессионализма одна из сильнейших на рынке команд по операциям с облигациями, я считаю, что это реальная цель. У госбанков пока есть перед нами некое преимущество, полученное в период кризиса. Наши сильные стороны — это мобильные, качественные и оптимальные решения для наших клиентов. Наш опыт это доказывает.

— Вы сформировали команду в начале года. Когда акционеры банка ожидают от вас результатов?

— Мы рассматриваем 2010 год как точку входа в рынок. В первую очередь, наша задача — вывести на рынок бренд «ОТКРЫТИЕ», занять устойчивые позиции и обеспечить опережающие темпы роста. Реализацию амбициозных планов на текущий год несколько затрудняет процедура слияния банков в рамках группы, в результате которой появится объединенный банк «ОТКРЫТИЕ», претендующий на место в тридцатке крупнейших фининститутов в России. Это непростой процесс, однако, надеюсь, он не будет затянутым и уже к осени завершится. А вот в следующем году мы должны показать реальный результат. Таковы задачи, поставленные перед нами акционерами в начале года. Тем не менее, первый квартал текущего года оказался для нас уже довольно успешным: мы провели размещение двух выпусков биржевых облигаций ОАО «Группа «Разгуляй». В апреле закрыли сделку по третьему выпуску биржевых облигаций «Разгуляя», совместно с партнерами разместили выпуск ОАО «Мечел», а совсем недавно — облигации Ярославской области. На данный момент мы имеем уже пять закрытых сделок — для старта совсем неплохо.

— «Разгуляй» — это ваш клиент?

— Это давний клиент группы «ОТКРЫТИЕ», которому банк помогал провести реструктуризацию. В этом году все эти процессы были завершены, 27 мая ООО «Разгуляй-Финанс» прошло последнюю оферту по облигациям серии 04, таким образом фактически выйдя из дефолта. Мы уже начали переговоры с фондовой биржей ММВБ по поводу перевода эмитента из списка «Д». Надеемся, что группа «Разгуляй» станет первым эмитентом в России, прошедшим процедуру «очищения» от дефолта.

> С РАЗВИТИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕСА ВСЕ ЗАМЕТНЕЕ СИНЕРГИЯ С НАПРАВЛЕНИЕМ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ И ЕСМ, ЗАЧАСТУЮ МЫ ДЕЛАЕМ НАШИМ КЛИЕНТАМ КОМПЛЕКСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

— Есть такие клиенты, которых вы привели в «ОТКРЫТИЕ» с собой?

— Мы сейчас помогаем двум старым клиентам — это торговая сеть «Матрица» и компания «Дикая Орхидея». В начале июня мы вывели на биржу облигационный выпуск «Дикой Орхидеи» объемом 1 млрд руб., с помощью которого компания смогла рефинансировать свои долги. Он был зарегистрирован по упрощенной схеме и размещался среди владельцев дефолтных облигаций, ранее обращение облигаций происходило только на внебиржевом рынке. С несколькими давними клиентами мы сейчас на стадии обсуждения окончательных условий сделок.

— Сколько сделок рассчитываете закрыть до конца года?

— Не меньше 10. В июне объявим о трех-четырех планируемых сделках. Сейчас находимся в процессе согласования условий по еще порядка десяти мандатам.

В основном мы концентрируемся на крупных и средних компаниях, втором-третьем эшелоне с хорошим кредитным качеством и ожидаем, что он будет востребован рынком во втором полугодии. С развитием инвестиционного бизнеса все заметнее синергия с направлением корпоративных финансов и ЕСМ, зачастую мы делаем нашим клиентам комплексные предложения. Еще одно приоритетное для нас направление — сегмент субфедеральных выпусков. Сейчас мы участвуем практически во всех конкурсах. Сектор региональных долгов достаточно стабилен и пользуется хорошим спросом. Размещение бумаг Ярославской области это подтвердило.

— Но ведь в этом сегменте можно конкурировать только по цене размещения…

— Раньше так и было: чем меньше цена, тем больше шансов победить в аукционе. И мы видели, что комиссия по организации субфедеральных выпусков часто стремилась к нулю, а иногда даже оказывалась отрицательной. К слову сказать, похожую ситуацию мы видим и в корпоративных выпусках, где выбор организатора происходит на аукционе. Но хорошая работа бесплатной не бывает. В ситуации когда цена услуги равна нулю, не совсем понятна ценность этой сделки для инвестиционного банка.

Мы надеемся, что после вступления в силу распоряжения Правительства, согласно которому российские регионы и муниципалитеты получают право самостоятельно выбирать между конкурсом и аукционом при выборе организатора, ситуация изменится: критерием отбора инвестбанка будет не только цена, но и качество услуги. Думаю, первые такие конкурсы мы увидим летом. Если ситуация на рынке организации субфедеральных выпусков стабилизируется, мы рассчитываем войти в топ-3 организаторов. Основным конкурентом для нас в данном сегменте является РОСБАНК, который, как и наша команда, исторически был заметен на этом рынке. Высокую активность в субфедеральных займах в последнее время проявляет «Тройка Диалог».

— Почему вы не конкурируете за первый эшелон?

— Нужно понимать, что сейчас мы пожинаем плоды кризиса. Банки, поддержавшие эмитентов в слож-

ные моменты (а такая возможность в основном была у государственных финансовых институтов), сейчас продолжают работу с данными заемщиками. Не думаю, что эти договоренности будут слишком длительными, но на текущий год они явно распространяются. Поэтому в настоящий момент мы более внимательны к менее крупным компаниям. Скорее всего, в следующем году ситуация начнет меняться. Вместе с восстановлением рынка и появлением большей свободы в реальной экономике акцент будет смещаться в сторону качества услуги. К этому моменту мы будем готовы к конкуренции.

На данный момент мы видим свое преимущество в сильном сейлз-направлении, хорошей команде аналитиков, высокой мобильности в принятии решений внутри группы, а также в независимости. Многие эмитенты все-таки боятся зависимости от игроков с госучастием или структур, аффилированных с крупными финансово-промышленными холдингами.

— Выходя на долговой рынок, вы разработали тарифную политику?

— Да, конечно. Рынок очень быстро восстановился. Сейчас мы фиксируем практически докризисную стоимость инвестиционно-банковских услуг. Причем это связано не только с конкуренцией внутри облигационного рынка, но также и с конкуренцией с кредитным рынком. Имеющаяся ликвидность позволяет финансовым институтам кредитовать реальный сектор по ставкам фактически ниже тех, которые дает облигационный рынок. Особенно это касается эмитентов среднего размера. Публичные инструменты пока не дают возможность третьему эшелону занять под 10–11% годовых, однако в последнее время мы сталкиваемся с тем, что банки выдают такие кредиты.

— Вы и внутри группы конкурируете с коммерческим банком?

— Мы достаточно редко пересекаемся по клиентской базе и предлагаемым ставкам заимствования. В нашем случае эти продукты дополняют друг друга.

— Какова сейчас комиссия организатора облигационного займа за размещение бумаг?

— Это зависит от многих факторов: объема выпуска, возможной базы инвесторов, ситуации на рынке и других условий. В целом, можно сказать, что для высококачественного эмитента речь идет о десятых долях процента от выпуска.

— Вы используете практику выкупа части бумаг на баланс при размещении выпусков?

— Я бы поставил вопрос несколько иначе. Приобретаем ли мы бумаги тех эмитентов, которых размещаем? Да, нередко. В некоторых выпусках, как и наши конкуренты, мы готовы дать эмитенту гарантии размещения, но только когда видим возможность приобрести качественные бумаги по хорошей доходности. Делаем это не всегда, в зависимости от заемщика. «ОТКРЫТИЕ» — один из самых активных операторов на российском рынке облигаций. Ренкинги ММВБ по оборотам это подтверждают. Учитывая средний размер собственной позиции, это говорит о нашей высокой активности и возможности полностью покрыть базу инвесторов в рублевые облигации, при этом позволяет нам не рисковать собственной книгой.

— Вам помогают увеличить обороты торгов по облигациям клиентские заявки, идущие из лондонского офиса «ОТКРЫТИЯ»?

— Такие заявки действительно есть. Но пока уровень присутствия иностранных инвесторов на российском рынке остается довольно низким. Во втором полугодии мы планируем усилить продажи на международном рынке, в том числе за счет укрепления команды новыми сотрудниками. Предполагается, что в Лондоне будет создан полноценный отдел, который сможет покрыть рублевый долговой рынок для международных инвесторов и поможет российским клиентам активнее работать на международных площадках. Учитывая отличные позиции OTKRITIE Securities Limited в институциональном брокеридже, мы уверены в успехе.

— Есть ли, по-вашему, реальные угрозы для российского долгового рынка в среднесрочной перспективе?

— До осени рынок будет двигаться в боковом тренде, возможно, мы будем наблюдать некоторое снижение. На осень мы смотрим более оптимистично, вероятно, вернемся на уровни апреля этого года.

Внутренних угроз для российского долгового рынка я не вижу. Предпосылок ужесточения политики Центрального банка и Минфина, которое могло бы привести к ухудшению ситуации, сейчас нет. Ликвидность в избытке, объемы рынка растут, снижается инфляция, ставки по кредитам. В результате компаниям становится намного легче получить заемное финансирование. В то же время, произошло вымывание дефолтных бумаг с рынка, это снизило потенциальные риски для инвесторов.

— Отчетность банков в последнее время показывает снижение рентабельности. Это может негативно повлиять на активность на долговом рынке?

— Прямой зависимости между рентабельностью банков и ликвидностью на рынке я не вижу. Думаю, что основную угрозу для российского рынка представляют внешние условия. На рынок будут влиять такие факторы, как ситуация в проблемных экономиках еврозоны, цены на нефть, восстановление американской экономики и так далее. Снижение рентабельности, наоборот, при прочих равных скорее спровоцирует повышение аппетита к риску, однако нужно смотреть на ситуацию в целом.

— Вы не предлагаете своим клиентам при размещении облигаций предусмотреть возможность свопования?

— Если говорить о валютных займах, то я не рекомендовал бы в текущей ситуации компаниям, ориентированным на российский рынок, брать деньги в валюте. Я вижу в этом серьезные риски. Если компания получает доходы в иностранной валюте, это может быть оправдано, в остальных случаях связано с дополнительными рисками, особенно в условиях текущей волатильности валют. Стоимость хеджирования в таком случае нивелирует выгоду от ставки. Сейчас этот инструмент может быть интересен только заемщикам первого круга.

— Заявить о себе на рынке организации еврооблигационных займов для российских компаний не планируете?

— Мы не видим в настоящий момент хороших возможностей для выхода на мировые рынки капитала для компаний второго и третьего эшелонов. Мы сильны в своем сегменте, здесь и будем работать.

Беседовала **Полина Смородская**

Промсвязьбанк

Основные темы Пятнадцатой Северо-Западной Банковской Конференции:

- Банки в условиях нестабильной экономической ситуации: стагнация или развитие
- В поисках развития: эффективное управление банковскими бизнес-процессами
- Банки и реальный сектор экономики: «перезагрузка» отношений
- Защита интересов кредитора в действующем правовом поле – проблемы и пути решения
- Актуальные проблемы межбанковского и финансового рынков

В рамках Северо-Западной Банковской Конференции пройдут круглые столы по вопросам:
- Современные технологии международного финансирования компаний;
-Кредитование малого и среднего бизнеса в современных условиях;
-Факторинг, как актуальный инструмент финансирования российских компаний.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (Банк России) ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ

Ассоциация российских банков

Ассоциация Банков Северо-Запада

Союз промышленников и предпринимателей (работодателей) Санкт-Петербурга

СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ БАНКОВСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ XV NORTH-WESTERN BANKING CONFERENCE

7 - 10 июля 2010 года

Северо-Западная банковская конференция - традиционная площадка для обсуждения актуальных проблем развития банковской системы.

Конференция на протяжении уже пятнадцати лет пользуется заслуженным авторитетом как в России, так и за рубежом.

www.nwbc.ru

В Конференции примут участие:

- Руководители Центрального банка
- Руководители Ассоциации российских банков
- Руководители коммерческих банков России, стран СНГ и Балтии
- Представители крупнейших зарубежных банков
- Представители международных рейтинговых, аудиторских и консалтинговых компаний
- Представители реального сектора экономики

Официальный сайт конференции: www.nwbc.ru
Организационный комитет: (812) 332-4848, 718-5340
conference@spb.psbank.ru

ОАО «Промсвязьбанк»
109052, Москва, ул. Смирновская, д. 10, стр. 22
Телефон: (495) 727-1021
www.psbank.ru
Генеральная лицензия Банка России № 3251 от 16.07.2001