Безусловный лидер инвестбанковских «забегов» на длинные дистанции «ВТБ Капитал» по итогам полугодия чуть не уступил нагретое первое место в рейтинге организаторов облигационных выпусков на внутреннем рынке особо инициативным игрокам из числа частных банков. Однако выбить из седла заклятого конкурента последним так и не удалось. В середине июля Госбанк успокоился еще одной доброй вестью, заняв первое место в списке организаторов выпусков еврооблигаций на российском рынке. О чаяниях на второе полугодие, последних кадровых перестановках в команде и о том, что за комплексы «мучают» инвестбанкиров «ВТБ Капитала», в интервью Cbonds Review рассказал руководитель управления рынков заемных капиталов банка Андрей Соловьев.

«У нас комплекс ПЕРВОГО МЕСТА»

Андрей СОЛОВЬЕВ,
руководитель управления рынков заемных капиталов, «ВТБ Капитал»

– Пожалуй, главным событием для «ВТБ Капитала» на рынке еврооблигаций стран СНГ с начала года стало размещение евробондов РФ. Для банка это был первый опыт участия в суверенной сделке. Как сами оцениваете свой дебют?

– «ВТБ Капитал» всегда был очень сильным игроком на рынке локальных облигаций. Но на рынке международных бондов в прошлом году мы были абсолютным новичком. Из-за того что конъюнктура была довольно слабой, даже с небольшим количеством транзакций нам удалось выйти на первое место, опередив все западные банки. Неудивительно, что в этом году все участники ждали от нас ответа на вопрос: «Что будет теперь, когда рынок вернулся и предстоит бороться в жесткой конкурентной среде?» Вот почему такого рода транзакции, как размещение еврооблигаций Российской Федерации, ОАО «РЖД», ВТБ, дали серьезный толчок и продолжают помогать развитию международного инвестиционного бизнеса «ВТБ Капитала».

Согласен с вами в том, что наиболее значимой транзакцией для банка в 2010 году было размещение суверенного выпуска РФ. Как вы знаете, в сделке, помимо «ВТБ Капитала», участвовало еще три банка: Barclays Capital, Citigroup и Credit Suisse. Очень важно то, что еще в прошлом году мы зарекомендовали себя

на рынке как серьезного конкурента. Поэтому у нас изначально не было синдрома младшего брата по отношению к крупным игрокам. Мы работали на равных. Я десять лет возглавлял в Дойче Банке направление по работе с еврооблигациями. После этого занимался структурированием сделок в Merrill Lynch. Вместе со мной в «ВТБ Капитале» развитием международного направления занимаются люди из крупнейших западных банков. Очень важным элементом подготовки к размещению суверенных бондов для «ВТБ Капитала» был выпуск квазисуверенного эмитента — ОАО «РЖД». Над ним мы работали совместно с JP Morgan и Barclays Capital. Было огромное количество неудовлетворенных заявок, и уже на том этапе стало ясно, что спрос на суверенные облигации будет еще выше. Россия более десяти лет не выходила на рынок еврооблигаций, у инвесторов долгое время не было возможности взять российские суверенные риски в чистом виде.

> В СДЕЛКЕ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ СУВЕРЕННОГО ВЫПУСКА РОССИИ У НАС ИЗНАЧАЛЬНО НЕ БЫЛО СИНДРОМА МЛАДШЕГО БРАТА ПО ОТНОШЕНИЮ К КРУПНЫМ ИГРОКАМ. МЫ РАБОТАЛИ НА РАВНЫХ

У сделки, бесспорно, были определенные особенности по сравнению с корпоративными выпусками. Когда размещается компания, она, с одной стороны, ставит цель получить фондирование на международных рынках, с другой — позиционирует себя на существующей кривой доходности. У суверенного заемщика задачи несколько иные. При цене нефти в районе $75 за баррель суверену нет особой необходимости занимать. С учетом больших валютных запасов сама сумма заимствований не играет большой роли. Для России важно было изменить кривую, разместиться ниже, чем на вторичном рынке, и тем самым помочь не только себе, но и корпорациям и финансовым институтам, которые планируют новые выпуски в будущем. Эта задача была выполнена. Размещение прошло очень успешно. Фактически мы разместили бумагу на гребне волны интереса. Сразу после этого рынок ухудшился.

– В прошлом году «ВТБ Капитал» впервые в своей истории стал лидером рейтинга организаторов еврооблигаций стран СНГ. По итогам первого полугодия вы только третьи в списке. Цель возглавить рейтинг по итогам года для вас реалистичная?

– Хочу отметить, что по итогам первого полугодия «ВТБ Капитал» занял первое место среди организаторов выпусков еврооблигаций на российском рынке.

Пока все идет очень хорошо. Как известно, аппетит приходит во время еды. Мы заняли первое место в прошлом году, руководство банка считает, что и в 2010 году мы должны быть первыми. Я считаю это очень сложной задачей, но пока мы движемся в правильном направлении. Бесспорно, конкуренция возрастет, мы активно работаем над тем, чтобы увеличить количество сделок. У нас есть определенное количество размещений, запланированных на ближайшее время. Надеемся, что рынок нам позволит эти планы реализовать. Крайне важным стратегическим моментом является то, что, будучи российским банком, мы выходим на рынки стран СНГ. Например, мы получили мандат на размещение суверенных евробондов Украины и работаем по этому выпуску с двумя крупными американскими банками — JP Morgan и Morgan Stanley — совершенно на равных. Два-три года назад никому и в голову не могло прийти, что российский банк может выступать лид-менеджером в сделке по размещению суверенных еврооблигаций Украины.

– В начале июля Украина начала road show новых бумаг, но в результате приняла решение отложить выпуск. Почему? Каковы шансы, что выпуск все же состоится?

– С одной стороны, размещение Украины — в определенной степени более сложная задача, чем суверенный выпуск России с учетом страновых рисков и макроэкономической ситуации, которая складывается в Украине. С другой, есть определенные плюсы: Украина в течение последних десяти лет присутствовала на рынке, выстраивала свою кривую доходности. Мы считаем, что независимо от решения финансовых властей по поводу целесообразности выхода на рынок с новым выпуском в текущий момент, тот опыт, который был накоплен Минфином Украины в ходе прошлых размещений еврооблигаций (я сам участвовал в структурировании трех суверенных выпусков Украины во время работы в Дойче Банке), позволил бы им провести сделку успешно. В данный момент мы мониторим рынок, выпуск, возможно, состоится позже в этом году.

Мы всегда уверены в успехе и своих силах. Я считаю, что сейчас у «ВТБ Капитала» очень хорошая дистрибуция не только в России. У нас большой офис в Лондоне, в Сингапуре, Дубае, планируется открытие офиса в Гонконге и США. Если в прошлом году к нам относились на рынке с некоторым скепсисом, то сейчас рассматривают «ВТБ Капитал» как серьезного конкурента. Поэтому нам становится тяжелее конкурировать за мандаты: есть ряд игроков, которые пытаются сделать так, чтобы мы их не получили. В прошлом году ситуация была несколько иной — западные банки конкурировали в основном между собой.

– Кто эти игроки?

– Сейчас на постсоветском пространстве, в частности в России, конкурируют пять банков. Кроме «ВТБ Капитала», ключевые игроки на этом рынке — Barclays Capital, Citigroup, Credit Suisse и JP Morgan. Это наши

> НАМ СТАНОВИТСЯ ТЯЖЕЛЕЕ КОНКУРИРОВАТЬ ЗА МАНДАТЫ С ЗАПАДНЫМИ БАНКАМИ: ЕСТЬ РЯД ИГРОКОВ, КОТОРЫЕ ПЫТАЮТСЯ СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ МЫ ИХ НЕ ПОЛУЧИЛИ

основные конкуренты. Я думаю, что борьба развернется между этими пятью банками. Все они будут в пятерке сильнейших. Посмотрим, как распределятся места в рейтинге. У нас прекрасные личные взаимоотношения с людьми, которые там работают. Но это не мешает нам оставаться конкурентами (*улыбается*).

Сейчас команда «ВТБ Капитала» насчитывает 750 человек. Я думаю, что количество людей возрастет. Может показаться, что это небольшой банк, особенно по сравнению с такими гигантами, как Дойче, JP Morgan или Citi. Но только представьте, что все эти люди занимаются Россией и СНГ. Ни в одном западном банке вы не найдете столько банкиров, которые бы покрывали российский рынок и рынки СНГ. В нашем бизнесе мы делаем основной фокус на страны СНГ и сильную мировую дистрибуцию. Это наша модель, и мы будем ее придерживаться.

> «В ИНВЕСТИЦИОННОМ БИЗНЕСЕ ВАЖНЫ ДВЕ ВЕЩИ: ПРАВИЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА И ПРАВИЛЬНЫЕ ЛЮДИ. НЕ БУДУ НАЗЫВАТЬ КОНКРЕТНЫХ ИМЕН, НО ДРУГИМ ИГРОКАМ РОССИЙСКОГО РЫНКА НУЖНО НАД ЭТИМИ СОСТАВЛЯЮЩИМИ ОСНОВАТЕЛЬНО РАБОТАТЬ»

– В настоящее время инвестиционный бизнес «ВТБ Капитала» ограничивается в основном такими странами, как Россия и Украина. Планируете ли расширять географию, например покрыв рынки Белоруссии и Казахстана?

– Украина — это первая ласточка. Мы двигаемся на Восток и на Запад — в Казахстан и в Белоруссию. Казахстан, Украина и Белоруссия — основные страны постсоветского пространства, которые будут в больших объемах размещаться на международных рынках. Без присутствия там невозможно будет стать полноценным игроком на рынке СНГ. На Украине мы уже сделали первые правильные шаги и продолжаем двигаться дальше. Казахстан и Белоруссия — наша следующая остановка. Мы будем смотреть на эти рынки и, надеюсь, уже в ближайшее время сможем анонсировать какие-то сделки.

– О каких объемах идет речь?

– Безусловно, объемы там будут меньше, чем в России. Но важно с чего-то начать, для того чтобы последовательно расширять бизнес в будущем.

– Как вы оцениваете перспективы развития российского рынка еврооблигаций для корпоративных заемщиков во второй половине 2010 года после выхода из рецессии конца апреля?

– У нас довольно узкий рынок. Мы, как и другие банки, знаем, что происходит у остальных игроков. По нашим оценкам, всего из-за апрельской коррекции не состоялось около 10–15 сделок. Знаковой сделкой стало размещение МТС в середине июня. Оно сыграло очень позитивную роль. Сегодня есть все признаки того, что рынок улучшается. Безусловно, волатильность сохранится. Но в этом и будет заключаться искусство инвестиционного банка — найти правильное окно и успеть разместиться. Есть некоторые мандаты, которые мы не стали форсировать. Россия была фактически последней сделкой перед коррекцией. В этой ситуации мы понимали, что больше бежать вперед не нужно. Стоит притормозить и спокойно работать над документацией. Сейчас мы возвращаемся ко многим проектам. Как только рынок будет правильный, постараемся их реализовать. То же самое будут делать и другие участники.

– Вы уже затрагивали тему расширения дистрибуционной сети. Год назад в интервью одному из деловых изданий глава инвестбанка Юрий Соловьев сказал о том, что идет активная работа по созданию американского подразделения. Удастся ли реализовать эти планы до конца этого года?

– Я очень надеюсь, что намеченные планы будут реализованы. Мы считаем крайне важным иметь офис в США, что даст нам полное право называть нашу дистрибуционную сеть глобальной. Надеюсь, что это случится в ближайшем будущем.

– Давайте вернемся к российскому локальному рынку. Здесь позиции ВТБ как организатора всегда были очень крепкими. Но особенно удачным оказался прошлый год, когда вам и другим госбанкам удалось получить большое количество мандатов на размещение. Многие участники рынка приписывали такой серьезный прорыв мощному административному ресурсу…

– Если дело только в этом, то тогда не совсем понятно, почему другие государственные банки существенно отстают в рейтингах от «ВТБ Капитала». Получить такой результат, который мы имеем, без профессионализма команды было бы невозможно. В инвестиционном бизнесе важны две вещи: правильная платформа и правильные люди. Не буду называть конкретных имен, но другим игрокам российского рынка нужно над этими составляющими основательно работать.

У нас очень сильный трейдинг и дистрибуция. Фактически, начав с нуля, за год мы увеличили долю на рынке размещений международных облигаций заемщиков из России почти до 10%. Это очень высокий показатель, учитывая количество банков, которые торгуют российскими бумагами. Кроме того, очень важным фактором поддержки выпусков является сильный аналитический департамент. Все это делает нашу команду ведущей на рынках заемного капитала. Именно командный подход всегда отличал «ВТБ Капитал»: главное — достичь результата, а славой все друг с другом поделятся (*улыбается*).

– С конца прошлого года, когда ситуация на рублевом рынке выправилась, частные банки начали активно набирать очки, наступая вам на пятки. Вы это почувствовали?

– Безусловно. Инвестиционные компании, такие как «Тройка Диалог», «Ренессанс Капитал», играют все более активную роль на рынке. Это хорошо. Чем больше конкуренции, тем лучше. Я с огромным уважением отношусь к тому, что они делают на местном рынке. Конечно, конкурировать с нами на междуна-

родных сделках им сложно, но мы чувствуем это дыхание, видим, что они очень активно работают над международной сетью дистрибуции. Это позитивный элемент.

– Скорректировались ли каким-то образом тарифы на внутреннем рынке с начала года?

– Когда рынок хорош, комиссии сразу уменьшаются. В этом году мы не ожидаем таких больших комиссионных, как в прошлом, потому что коррекция продолжается. Это, безусловно, результат роста конкуренции, так как многие частные банки становятся более активными на локальном рынке. К сожалению, некоторые частные банки готовы работать практически бесплатно, чтобы занять место под солнцем. Когда банк пытается завоевать рыночную долю, он обычно подрезает комиссии, так как для него важно присутствие в рейтинге. Это оказывает влияние на всех игроков. Нам приходится эти факторы учитывать и корректировать свои комиссионные. Эмитент в данной ситуации только выигрывает. Но некое размывание комиссионных происходит. Экономика бизнеса сильно падает. Компенсировать снижение доходов можно за счет увеличения количества сделок, поэтому приходится работать больше.

– Как это скажется на годовых результатах?

– У нас были определенные планы на 2010 год. Я думаю, что мы их выполним. Другое дело, что этого придется достигать за счет дополнительных усилий. Но я уверен, что мы достигнем поставленных задач как по экономике, так и по присутствию в рейтингах.

– Сейчас несколько глобальных инвестиционных банков очень быстро и жестко пытаются вновь выстроить бизнес в России, реанимировать свои старые позиции. «ВТБ Капитал» год назад достаточно агрессивно формировал команду, собрав менеджеров из крупнейших международных банков. Сейчас многие глобальные игроки могут попытаться вернуть сотрудников. Вам не поступали предложения о смене команды?

– То место, где я сейчас нахожусь, говорит само за себя. Я думаю, очень сложно будет сделать предложение, которое было бы более привлекательным. Мы действительно делаем историю российского инвестиционно-банковского бизнеса. Мы создаем российского чемпиона. Пока все получается.

– Как вы прокомментируете последние кадровые перестановки в инвестиционном департаменте «ВТБ Капитала»? Я имею в виду прежде всего уход Игоря Пьянкова из банка.

– Я с большим уважением отношусь к Игорю. Мы по-прежнему друзья. Его уход не был для нас неожиданностью. Мы с ним достаточно подробно обсуждали, как сделать так, чтобы этот процесс прошел наименее болезненно и не повредил бизнесу. Бесспорно, когда уходит такая ключевая фигура, это всегда ощутимо для команды. Чтобы минимизировать данный эффект и обеспечить преемственность, и мы, и он проделали огромную работу. Сейчас обязанности Игоря исполняет Алексей Коночкин. Это очень активный, профессиональный человек, сильный банкир. Большая заслуга Игоря в том, что он смог правильно подготовить команду, благодаря чему после его ухода работа активно продолжается.

> «С ИГОРЕМ ПЬЯНКОВЫМ МЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДРУЗЬЯ. ЕГО УХОД НЕ БЫЛ ДЛЯ НАС НЕОЖИДАННОСТЬЮ. МЫ С НИМ ДОСТАТОЧНО ПОДРОБНО ОБСУЖДАЛИ, КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ЭТОТ ПРОЦЕСС ПРОШЕЛ НАИМЕНЕЕ БОЛЕЗНЕННО И НЕ ПОВРЕДИЛ БИЗНЕСУ»

– Планируется ли в ближайшее время усилить состав кем-то со стороны?

– Давайте посмотрим, как будет развиваться ситуация дальше. На мой взгляд, сейчас команда достаточно сильная. Я считаю, что у них все получится.

– Сколько человек сейчас работает в лондонском офисе?

– Порядка 250 человек. На направлении international DCM работает пять человек. Я думаю, что мы увеличим это количество до семи, потому что сейчас у команды очень много проектов. Мы делаем совершенно разные продукты. Не только еврооблигации, о которых мы с вами говорили, но также ECP, конвертируемые бонды, занимаемся сделками private placement, участвуем в подготовке сделок в рамках двустороннего финансирования. Работы много. В западном банке инвестиционный процесс построен иначе. Там все разложено по полочкам, каждый возделывает свою «делянку». Здесь у нас гораздо больше возможностей. Все мы заразились идеей национального чемпиона. У нас в хорошем смысле комплекс первого места. Какую бы позицию в рейтингах банк ни занял в итоге, мы всегда будем стремиться быть первыми.

– Изменилась ли каким-то образом бонусная политика за последнее время? Насколько, по-вашему, предложение «ВТБ Капитала» конкурентоспособно по сравнению с другими инвестбанками на рынке?

– Этот вопрос скорее к нашему руководству и HR-специалистам. Хочу отметить, что «ВТБ Капитал» абсолютно конкурентоспособен на фоне других игроков.

– Какие еще продукты, кроме традиционных рублевых облигаций и евробондов, вы готовы предложить эмитентам в этом году? Есть ли, к примеру, планы вернуться к практике размещения еврокоммерческих бумаг?

– Я думаю, что в самое ближайшее время вы услышите о мандате на размещение ECP, который был выдан нам и еще одному банку. Это новый эмитент.

– «ВТБ Капитал» достаточно давно и активно продвигает на рынок тему исламских облигаций. Будет ли востребован этот инструмент?

– Сейчас степень готовности к реализации данного проекта очень высокая. Но, к сожалению, нас несколько подвела ситуация на Ближ-

нем Востоке. Там произошла достаточно серьезная коррекция. В связи с этим рынку требуется больше времени на восстановление. Мы очень надеемся, что до конца года «ВТБ Капитал» сможет провести первые исламские сделки. Для нас этот рынок крайне важен: мы открыли офис в Дубае, теперь нам важно открыть доступ к этим деньгам для российских эмитентов.

– Кто ваши клиенты и партнеры по этому направлению?

– Мы активно работаем с ближневосточными инвестбанками над несколькими транзакциями. Сейчас наша задача — использовать все возможности, поскольку «ВТБ Капиталу» нужно завоевать позиции на ближневосточном рынке. Для российского банка это непросто. Поэтому мы считаем правильным хотя бы на первоначальном этапе свои усилия скоординировать с одним из ведущих банков на Ближнем Востоке. Мы такую работу ведем и надеемся, что в ближайшее время последуют первые транзакции, будет реальный результат.

– О каких объемах идет речь?

– Сейчас трудно об этом говорить. Это же рынок. Здесь скорее важен сам факт, а не объемы, потому что до сих пор подобных сделок из России не было. Необходимо понимание того, что это открытый рынок и российские эмитенты могут на него выходить, привлекать финансирование.

– Речь идет в первую очередь про «голубые фишки»?

– Исламские облигации — это фактически альтернативный источник финансирования. Он будет особенно интересен тем эмитентам, которые уже активно занимают на традиционных рынках в долларах и евро. Инвесторская база по традиционным инструментам и исламским бумагам, безусловно, отличается. Использование сукук позволит компании диверсифицировать базу инвесторов. Бесспорно, исламские инвесторы предъявляют дополнительные требования к бумаге, к структуре сделки, они очень чувствительны к рейтингу эмитента. Поэтому мы считаем, что на первом этапе этот инструмент будет доступен в первую очередь ведущим российским эмитентам.

– Насколько это дорогое финансирование?

– Размещение на исламском рынке сопоставимо по стоимости с выпуском еврооблигаций. Безусловно, этот рынок несколько уже, чем тот же рынок евробондов, что сказывается на стоимости финансирования. С другой стороны, как я уже сказал, это расширение инвесторской базы, что крайне важно.

– Сможем ли мы увидеть «ВТБ Капитал» в качестве лид-менеджера в сделках на развивающихся рынках, за пределами СНГ?

– Сначала нам нужно разобраться с постсоветским пространством, где мы хотим стать банком номер один. Набив руку на суверенах СНГ, «ВТБ Капитал» сможет размещать бумаги и других крупных эмитентов с развивающихся рынков. Это в наших планах и в наших силах. Следующий шаг будет сделан в этом направлении.