Александр Суляев,
заместитель председателя правления АКИБ «УкрСиббанк»,
председатель наблюдательного совета КУА «УкрСиб Эссет Менеджмент»

Александр Суляев: «Полезно иметь достойных соперников»

Расскажите, пожалуйста, о том, как вы приняли решение работать на финансовом рынке. Как развивалась ваша карьера?

Мне изначально были интересны финансовые рынки, но работать именно в банке я не стремился, поскольку банки мне казались слишком консервативными учреждениями, где все регламентируется строгими инструкциями. Поэтому первой моей работой на рынке ценных бумаг в середине 90-х годов, еще во время обучения в университете, была стажировка в инвестиционной компании «Александрия». Эта компания участвовала в приватизации украинских предприятий и занималась операциями с приватизационными инвестиционными сертификатами (ваучерами).

Александр Суляев

В 1997 году окончил Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина по специальности «Финансы и кредит». С 1997 году работает в АКИБ «УкрСиббанк». В 2003 г. занял должность начальника департамента инвестиционного бизнеса, с октября 2005 года является заместителем председателя правления банка, в его компетенцию входят департаменты инвестиционного бизнеса, международного бизнеса и казначейство банка. С 2003 года — председатель правления, с 2005 года — председатель наблюдательного совета КУА «УкрСиб Эссет Менеджмент».

В 1997 году, во время стажировки в «Александрии», я получил предложение работать в УкрСиббанке. Перейти работать в банк меня побудило то, что мне предложили заниматься именно операциями с ценными бумагами. Вскоре наступил кризис 1998 года, все рынки бывшего СССР «упали», ликвидных ценных бумаг практически не было, отсутствовали инвесторы, желающие во что-либо вкладывать свои средства, и несколько лет рынка ценных бумаг на Украине фактически не было.

Затем стали появляться первые рыночные инструменты — векселя, и УкрСиббанк начал с ними активно работать. Сначала это были векселя Национального диспетчерского центра Украины, которые выпускались за долги по оплате электроэнергии, потом появились казначейские и пенсионные векселя. Также в то время банкам было законодательно разрешено выпускать финансовые векселя. Таким образом, возрождение рынка ценных бумаг начиналось с рынка векселей.

В таком состоянии украинский рынок пребывал до 2001 года, когда мы совместно с «ИНГ» осуществили первое рыночное размещение облигаций для мобильного оператора ЗАО «Киевстар GSM».

Таким образом, УкрСиббанк был одним из первых банков, который начал развивать рынок облигаций в Украине. Почему вы решили, что это направление перспективно?

Мы организовали размещение «Киевстар GSM» в 2001 году просто потому, что к этому моменту эмитент созрел для размещения облигаций, а затем и евробондов. Но украинский рынок к 2001 году еще окончательно не сформировался, он «зреет» до сих пор. На Украине практически нет серьезных внутренних инвесторов: их круг ограничен банками и инвестиционными фондами. Развитие инвестиционных фондов стало особенно интенсивным в последнее время, и мы надеемся, что года через два украинские инвестиционные фонды, пенсионные фонды, а также страховые компании станут активными инвесторами на рынке. Таким образом, основными внутренними инвесторами являются банки, но и они инвестируют в украинские облигации в основном при избытке ликвидности.

Насколько велик интерес иностранных инвесторов к украинскому рынку?

Интерес иностранных инвесторов к украинскому рынку ценных бумаг есть, и их присутствие на этом рынке будет расти. В этом году в Украину, возможно, придут Deutsche Bank и CommerzBank, управляющие средствами крупных западных инвесторов, я думаю, они составят нам достойную конкуренцию и станут нашими партнерами в торговле ценными бумагами украинских эмитентов. Российские инвесторы также представлены на украинском рынке — в основном через такие инвестиционные компании, как «Тройка Диалог» и «Ренессанс Капитал», и банки ВТБ, НРБ и «Альфа-Банк».

Какие основные проблемы вы видите на украинском рынке облигаций?

Развитию рынка мешает, в первую очередь, отсутствие достаточного количества внутренних инвесторов, а также иностранных инвесторов, готовых постоянно работать на украинском рынке. С другой стороны, многие украинские эмитенты не способствуют привлечению инвесторов, оставаясь непрозрачными, не соответствуя международным стандартам корпоративного управления и отношений с инвесторами.

Как вы смотрите на развитие рынка облигаций в Украине? Чего ждать от 2007 года?

В прошлом году самыми активными эмитентами были банки. Также на рынок облигаций выходят предприятия пищевой промышленности, торговые сети. Компании сектора металлургии и тяжелой промышленности предпочитают осуществлять заимствования на международных рынках: в силу того что они являются экспортерами, им выгоднее привлекать ресурсы в иностранной валюте от иностранных банков. Валютные риски для них почти отсутствуют, а по стоимости внешние заимствования для таких компаний привлекательнее, чем займы в гривне.

Сколько размещений облигаций на внутреннем рынке УкрСиббанк планирует организовать в 2007 году?

В этом году мы уже осуществили два успешных размещения для компаний «Атлант-М» и «ЮТиСТ» на 50 млн грн. каждое. Если в 2002–2006 гг. практически все выпуски облигаций размещались постепенно в течение 2–3 месяцев, то указанные два выпуска были размещены по принятым в мире стандартам: переговоры с инвесторами до начала размещения, формирование книги заявок, определение доходности отсечения и закрытие сделки. В итоге оба выпуска были размещены с переподпиской, в течение первого дня размещения и с понижением доходности.

Я думаю, что в 2007 году мы организуем в общей сложности около 15 выпусков облигаций объемом от 50 до 300 млн. гривен каждый (курс рубля к гривне составляет примерно 5.2 руб. за 1 гривну — *прим. Cbonds Review*).

Украинский рынок ценных бумаг остается очень маленьким по своему объему. На чем инвестиционному департаменту удается зарабатывать деньги?

Действительно, украинский рынок ценных бумаг невелик, но мы контролируем достаточно большую долю этого рынка. Часть дохода мы получаем от организации выпусков облигаций, другую часть нам приносит управление нашим собственным портфелем (как облигациями, так и акциями).

Мы также зарабатываем на оказании депозитарных услуг: УкрСиббанк входит в тройку ведущих украинских депозитариев как по объемам бумаг на хранении, так и по количеству клиентов. Также мы предоставляем нашим клиентам брокерское обслуживание, начали оказывать услуги в сфере M&A, проектного финансирования (в структуре УкрСиббанка проектное финансирование частично относится к компетенции инвестиционного блока).

После того как УкрСиб вошел в состав группы BNP Paribas, инвестиционному департаменту работать стало легче или сложнее? Что изменилось?

У банка появились новые продукты и технологии, например, M&A, проектное финансирование. Теперь мы предлагаем нашим клиентам организацию синдицированных кредитов и размещение евробондов, и у нас уже есть мандаты на организацию международных заимствований. Мы получили хорошую возможность отправлять наших сотрудников на стажировки в BNP Paribas.

А неизменным осталось то, что УкрСиббанк, как и прежде, является лучшим инвестиционным банком Украины, и наша прямая цель — и дальше усиливать свои позиции!

Насколько активно украинские эмитенты привлекают средства за рубежом?

Все эмитенты стремятся привлекать средства как можно дешевле. Если предприятие работает в Украине, ему может быть гораздо интереснее занимать на внутреннем рынке, так как существует валютный риск. В то же время, многим крупным украинским эмитентам интересно делать одновременно и займы в гривне, и валютные займы. Я рассчитываю, что в этом году мы совместно с BNP Paribas организуем как минимум три размещения евробондов украинских эмитентов, но надеюсь, что сделок будет еще больше. Организатором выпусков в таких сделках будет выступать BNP Paribas, Укрсиббанк — соорганизатором размещения. Основная функция УкрСиббанка в этой сфере — обеспечение для BNP Paribas доступа к украинским клиентам и использование нашего опыта и знания местного рынка при организации эмиссий.

Украине нужен вообще свой рынок капитала? Есть Москва, есть Варшава, есть Лондон — там с удовольствием ждут украинские компании на рынке акций и бондов. Причем ставки там ниже, чем в Украине. Не боитесь, что внутренний рынок скоро станет малоинтересен эмитентам? Тенденции к этому вроде бы уже есть.

При размещении облигаций за рубежом процентные ставки для украинских эмитентов не всегда будут ниже. Например, ставка в Москве будет сравнимой со ставкой, по которой украинский эмитент может разместиться на внутреннем рынке, при этом нужно учитывать еще и валютный риск.

В целом на рынках Европы интересно размещаться в основном крупным украинским эмитентам. Для средних и мелких предприятий размещение в Европе не всегда приемлемо, так как размещение евробондов оправдано при объеме выпуска не менее 100 млн долларов, да и затраты на организацию размещения за рубежом больше, чем на внутреннем рынке.

Для IPO украинских компаний внешние рынки привлекательнее, чем домашний рынок. Во-первых, на Украине не так много внутренних инвесторов, готовых идти на участие в IPO. Во-вторых, украинское законодательство плохо защищает интересы миноритарных акционеров.

А вы планируете организовывать IPO для украинских компаний?

Пока мы не участвовали в IPO украинских компаний, но в планах на ближайшее будущее предложение этой услуги есть. На данном этапе ми решили сфокусироваться на предоставлении консультационных услуг при M&A.

Недавно российская биржа РТС купила украинскую биржу «Иннэкс» и планирует запуск торгов в Украине. Как вы относитесь к этому проекту?

То, что РТС купила биржу и вошла в Украину — безусловно, положительное событие, и мы будем внимательно следить за тем, как будет развиваться эта площадка.

Будете торговать на этой площадке, или ПФТС полностью устраивает?

Естественно, мы будем пользоваться той биржей, на которой будет больше участников и которая соответственно сможет предложить участникам лучшие условия для торговли.

Вы долгое время были безоговорочным лидером среди инвестбанков — андеррайтеров облигаций, но в прошлом году уступили первое место «ИНГ Банку». Как случилось, что вас обошли?

Больших объемов в андеррайтинге «ИНГ Банк» достиг благодаря тому, что в прошлом году он разместил много облигаций украинских банков. По сравнению с нами «ИНГ» имеет то преимущество, что в Украине он не является розничным банком, т. е. украинские банки не воспринимают его в качестве конкурента, в отличие от УкрСиббанка. Мы же разместили больше облигаций корпоративного сектора и лидируем по совокупному объему выпусков, которые мы делали в качестве организатора.

Нам очень приятно, что в Украине появляются другие сильные инвестиционные банки — хорошо, когда есть с кем торговать и есть с кем соревноваться. Полезно иметь достойных соперников.

Кого вы считаете основными конкурентами среди инвестиционных банков Украины, как видите развитие этого рынка?

Сейчас наш самый сильный конкурент на украинском рынке — это «ИНГ Банк». В будущем, возможно, улучшит свои позиции «Альфа-Банк». Потенциально сильны могут быть «Ренессанс Капитал» и «Тройка Диалог», которые являются крупными инвестбанками в России. Укрсоцбанк, наоборот, сдал свои позиции; сомневаюсь, что он будет активен на этом рынке в ближайшее время.

Насколько серьезно присутствие российских банков и инвесткомпаний?

Российские инвестиционные компании, такие как «Ренессанс Капитал» и «Тройка Диалог», стремятся на украинский рынок организации облигационных займов. С одной стороны, у них есть преимущество — их опыт работы в России, но, с другой стороны, им сложно конкурировать с украинскими банками, потому что украинские банки лучше знают своих эмитентов, готовы открывать лимиты на них и гарантировать размещение облигаций. В то же время на рынке организации IPO эти российские игроки могут занять сильные позиции.

Также «Ренессанс» и «Тройка» могут обеспечить себе сильные позиции на вторичном рынке облигаций. Они обладают широкой клиентской базой и готовы инвестировать как свои, так и клиентские деньги в покупку бумаг. Мы будем рады видеть их в качестве наших партнеров в развитии рынка ценных бумаг Украины. Украинские инвестиционные компании и инвестиционные банки, а также их клиенты пока в большей степени сфокусированы на рынке акций, соответственно, их влияние на рынок облигаций незначительно.

Будет ли активизация на рынке акций? Сейчас ликвидность вторичного рынка низкая, IPO компаний на внутреннем рынке не проводятся. Есть ли шансы для развития?

Я думаю, что в ближайшие годы достаточно большое количество украинских компаний примет решение об осуществлении IPO или частного размещения акций. Менталитет собственников компаний постепенно меняется. Они начинают приходить к мысли о том, что им необязательно держать в своих руках 99.9% долей в компании, и можно и нужно привлекать в компанию инвесторов для обеспечения ее развития.

В Украине фактически отсутствует рынок производных инструментов, даже хеджирование валютных рисков представляется проблемой. С чем это связано, будет ли этот рынок развиваться, и будет ли УкрСиббанк в этом участвовать?

Основная причина того, что украинский рынок деривативов не развивается, заключается в избыточной законодательной зарегулированности этого рынка. Начиная с 1998 года мы никак не можем изменить законодательство в этом отношении. Национальный банк Украины в прошлом году заявлял о том, что он может внести необходимые законодательные изменения, и я надеюсь, что в ближайший год-два регулирование валютного рынка, в частности, выпуска и обращения срочных инструментов, улучшится. Мы являемся одним из инициаторов этих законодательных изменений и заинтересованы в развитии данного сегмента финансового рынка в Украине.

>>> Менталитет собственников компаний постепенно меняется. Они начинают приходить к мысли о том, что им необязательно держать в своих руках 99.9% долей в компании. <<<

Вторая причина — это, конечно же, налог на приобретение валюты, уплачиваемый в Пенсионный фонд. Он составляет 1%. Этот налог создает дополнительные затраты для тех, кто хочет заниматься спекуляцией валютой, фьючерсными контрактами, что также сдерживает развитие рынка.

Дочерняя компания банка, «УкрСиб Эссет Менеджмент» — один из лидеров среди управляющих компаний Украины. Как развивается это направление бизнеса?

Думаю, что по итогам этого года мы будем первыми по объему привлеченных ресурсов, пока мы входим в тройку лидеров. Мы создали первый фонд облигаций в Украине, он является самым большим и самым доходным из всех украинских облигационных фондов. Нам удается поддерживать доходность вложений в этот фонд на уровне около 30%. Также в прошлом году мы создали смешанный фонд и фонд недвижимости. Создание смешанного фонда обусловлено развитием рынка акций и необходимостью обеспечить клиентам возможность принимать на себя риски и доходность данного рынка. Аналогичная ситуация с фондом недвижимости. В Украине стоимость земли и недвижимости растет достаточно высокими темпами, что и побудило нас предложить инвесторам возможность инвестировать в эти виды активов. В конце 2007 года мы планируем создать фонд акций. В следующем году, а возможно, уже в этом году, мы создадим индексный фонд.

Будет ли в Украине «бум» коллективных инвестиций? Если да, то когда?

Думаю, что в ближайшие два-три года украинский рынок инвестиционных фондов будет развиваться достаточно быстрыми темпами. Главным препятствием для развития рынка коллективных инвестиций является существующее налогообложение инвестиций в фонды: если физическое лицо размещает средства на депозите, подоходный налог с полученных процентов не взимается. При инвестировании в фонды инвестор уплачивает подоходный налог с полученного дохода. Чтобы фонды развивались, необходимо уравнять эти инструменты в правах — желательно либо убрать налог на вложения в инвестфонды, либо установить налог на депозиты. Пока же инвестиционные фонды стараются конкурировать с депозитами за счет более высоких показателей доходности — например, наши облигационные фонды ничуть не рискованнее, чем банковские депозиты, но дают доходность минимум в два раза выше, даже с учетом налога.

Кто является инвесторами в ваши фонды?

В основном в наших фондах размещены средства физических лиц. Мы начинали с того, что предлагали наши фонды экономически образованным людям — финансовым директорам, менеджерам высшего и среднего звена; они стали первыми инвесторами в наши фонды. Активный маркетинг услуг нашей управляющей компании, ориентированный на более широкий круг клиентов, мы собираемся начать в этом году. В течение первых двух лет работы наших фондов мы распространяли паи через управляющую компанию, теперь же начинаем предлагать этот продукт через филиальную сеть УкрСиббанка.

Услуги по доверительному управлении активами вы оказываете?

Доверительное управление в Украине не очень хорошо отрегулировано с точки зрения законодательства. На примитивном уровне мы можем оказывать услуги и по доверительному управлению, но сегодня такие услуги оказываются в небольшом объеме.

Если у клиента есть интерес к индивидуальному доверительному управлению, мы делаем это через создание под конкретного клиента персонального инвестиционного фонда.

Остается ли у вас время на хобби, интересы помимо работы? Чем вы занимаетесь (увлекаетесь) в свободное от работы время?

Сегодня мое основное занятие в свободное время — это изучение английского языка, но это скорее не хобби, а профессиональная необходимость. Если же говорить о моих настоящих увлечениях, то мне нравится конный спорт, в свое время я серьезно занимался конкуром и сейчас думаю о том, чтобы приобрести себе лошадь — под Киевом появилось много конных клубов, где ее можно держать. С детства увлекаюсь аквариумистикой, у меня в доме большой аквариум с речными скатами. Также у меня живет собака породы алабай (среднеазиатский волкодав).