Олег Гордиенко, заместитель начальника управления корпоративного финансирования и инвестиционно-банковских операций Райффайзенбанка, производит впечатление человека, который все, ну или многое в жизни, предпочитает делать с улыбкой. О серьезных вещах – инвестиционном бизнесе Райффайзенбанка он тоже говорит с нескрываемым оптимизмом. Правда, и поводов для грусти у одной из самых именитых облигационных команд на рынке в общем-то нет. Зато есть многообещающие планы на ближайшее будущее: например, заявить о себе на рынке организации международных сделок.

«Здесь все зависит от меня»

Олег ГОРДИЕНКО,
заместитель начальника управления корпоративного финансирования и инвестиционно-банковских операций, Райффайзенбанк

– Что вас привело в инвестбанковский бизнес? Какова история вашего личного стартапа на этом рынке?

– Нелепая случайность, как и все в этой жизни *(улыбается)*. Если серьезно, то история довольно типичная: близкий друг, работавший в свое время в банке Credit Suisse, рассказал мне о вакансии стажера в отделе риск-менеджмента. Так все и началось. Это было в середине 90-х годов. Поработав там какое-то время, я перешел в Дойче Банк в Москве, затем в Лондоне, вернулся в Россию, недолго поработал в одной небольшой российской финансовой структуре и потом устроился в Райффайзенбанк.

– А почему вернулись в Россию, не прижились?

– Риск-менеджмент — конечно, интересная сфера человеческой мысли, но, возможно, по истечении времени нужно пробовать что-то еще. В Райффайзенбанк я пришел аналитиком в инвестиционно-банковский департамент. «Старший аналитик» — так, кажется, называлась должность.

– В начале 2006 года вы возглавили отдел по организации облигационных займов. Последние пять лет банку удается оставаться в пятерке лидеров на долговом рынке, несмотря на довольно непростое окружение, состоящее сплошь из госбанков. Это уже не похоже на нелепую случайность…

– Действительно, случайностью это назвать сложно. Мне кажется, секрет достаточно прост и заключается в двух вещах — в высокопрофессиональной стабильной команде и правильном позиционировании на этом рынке. Фокус был задан еще Павлом Гуриным — председателем правления Райффайзенбанка, который в свое время создал инвестбанковское подразделение. С тех самых пор, как курс был задан, мы с него не сбиваемся. Когда есть правильное направление и отличная команда, то появляется стимул добиваться высокого результата.

А вообще, сложно смотреть на себя со стороны. Судить об этом могут коллеги по рынку и наши клиенты. Ведь когда ты смотришься в зеркало, то либо нравишься себе, либо нет.

– Вам нравится то, что вы видите?

– Думаю, что мы неплохо выглядим. Хотя, безусловно, есть некоторые возможности для улучшения. Нас, например, практически не было на рынке евробондов. В этом году мы приняли решение начать двигаться и в данном направлении.

> РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ – ЭТО БЫЛ ОТЛИЧНЫЙ РЫНОК, ОЧЕНЬ ДИНАМИЧНЫЙ, КОГДА, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ОЧЕНЬ СТРАШНО, ЗАТО ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНО

– В разное время Райффайзенбанк экспериментировал с различными нишами: вы пробовали активно заниматься всякой экзотикой типа инструментов с плавающей ставкой, потом прошли дефолты, вы занялись реструктуризациями, прошлый год отчасти прошел под знаком третьего эшелона… Где вам интересно сейчас?

– Мы действительно любим всякие новации. Например, в свое время нами был придуман опцион «колл». Именно Райффайзенбанк стоял у истоков облигаций с плавающей ставкой на российском рынке. Начиная с 2004 года мы так или иначе поучаствовали во всех займах, связанных с выпуском облигаций со ставкой, привязанной к ставке MOSPRIME. Концепция инструмента не умерла. Совсем недавно Райффайзенбанк закрыл заем с плавающей ставкой для банка ING. Аналогичный выпуск в текущем году сделали для Хоум Кредит Банка. Мы понимаем, что это не массовый рынок. Далеко не у всех инвесторов в России фондирование привязано к ставке MOSPRIME. И если рассуждать глобально, рынок fixed income – это все же рынок инструментов с фиксированной доходностью, а не с плавающей. Но я убежден, что у этого продукта всегда будут свои почитатели и среди эмитентов, и среди инвесторов.

Масса новшеств присутствовала и в сделках по реструктуризации долгов. Впервые были протестированы многочисленные новые документационные условия – например, мы сделали обеспеченный заем. В общем, довольно много интересного придумали за эти годы. Это, наверное, отчасти отвечает на вопрос, почему с нами как минимум не скучно. Реструктуризации – был отличный рынок, очень динамичный, когда, с одной стороны, очень страшно, зато очень интересно. Без интереса ведь работать невозможно.

– Ну и заработать сделках по реструктуризации тоже, наверное, удалось…

– Заработок вторичен. Разумеется, я не хочу сказать, что мы благотворительная организация. Естественно, мы понимаем, например, что в третьем эшелоне комиссии выше, но с другой стороны, есть некая специфика бизнеса. Это вопрос последовательной политики. Стандарты, которые были в свое время заданы, корректировались с течением времени, но в целом остались прежними. Мы стараемся придерживаться такой политики и в настоящее время. Мне кажется, что у нас получается. Поэтому то, что вы сказали по поводу третьего эшелона, к нам на самом деле отношения не имеет. У нас на рынке есть ряд банков, которые специализируются на размещении данной категории заемщиков. Райффайзен же является банком, который работает с хорошим кредитным качеством. Называем это так: «Мы не продаем то, что не можем купить сами».

– Вы как-то сказали, что профессия банкира – малоуважаемая и низкооплачиваемая… Ситуация действительно настолько трагична?

– Мы не перестаем повторять, что комиссии на рынке чудовищно низкие. Правда, такие заявления, как правило, вызывают улыбку. Хотя на самом деле все действительно так. На этом рынке очень много мифов. Нужно что-то с этим делать. Но что именно, я пока не понимаю. По крайней мере, я бы советовал тем командам, которые подумывают о том, чтобы вернуться или впервые выйти на облигационный рынок, как следует подумать.

– Давайте лучше об интересах: у вас нет ощущения, что рынок сейчас какой-то скучный?

– Рынок никогда не бывает скучным. Всегда может наступить какая-нибудь Греция, например. А если вдруг становится скучно, значит, вскоре стоит ждать новых интереснейших событий. В отличие от Европы или Штатов, ситуация в России достаточно стабильная. С этой точки зрения российские инвесторы и заемщики чувствуют себя намного более комфортно, чем на других рынках. Похоже, что мы в очередной раз идем на рекорд с точки зрения активности в локальных рублевых бондах. Вероятно, мы продолжим постепенно уходить в длинные сделки. Пример ФСК ЕЭС, разместившей десятилетние облигации, тому подтверждение. Будем расти в длину. Жизнь сразу станет интереснее для многих инвесторов. Чем длиннее облигации, тем интереснее жизнь...

– То есть длинные деньги на рынке есть?

– Вопрос, как всегда, не в том, есть ли длинные деньги. Их доля, разумеется, увеличивается постепенно. Но нужно понимать, что в России очень мало инвесторов, которые думают о горизонтах инвестирования в 10 лет. Их можно пересчитать по пальцам одной руки. Думаю, все зависит от того, во что люди верят в данный момент. Как показывает практика наших последних размещений, сейчас инвесторы очень позитивны.

– А иностранцы в длинных выпусках есть?

– Доля иностранцев существенно уменьшилась за последние годы. Сейчас вы уже редко услышите истории о том, как в ходе размещения выпуска в третьем эшелоне в последнюю минуту в сделку заходил какой-нибудь иностранец и покупал весь заем.

> МЫ НЕ СТАВИМ СВОЕЙ ЦЕЛЬЮ БЫТЬ НОМЕРОМ ОДИН НА РЫНКЕ ОБЛИГАЦИЙ. НО СТАРАЕМСЯ БЫТЬ ЛУЧШИМИ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ

– Это хорошо?

– Я думаю, правильно. Потому что я помню, как в первой половине 2007 года дело доходило до абсурда. Правда, и российские инвесторы тогда были не очень конкурентоспособны с точки зрения предложения денег. Сейчас это уже стало историей.

– В текущих условиях эмитентам интересно видеть иностранных инвесторов в выпусках или им все равно?

– Разные эмитенты преследуют разные цели при выходе на рынок. Кому-то надо заявить о себе публично, кому-то привлечь деньги по минимальной ставке, кому-то максимизировать срок заимствований. Кто-то хочет протестировать необеспеченные займы. Задачи бывают разные. В частности, некоторым эмитентам хочется, чтобы в выпуске были иностранные инвесторы.

– В этом году ИА Cbonds начало публиковать, помимо традиционного рейтинга, рейтинг организаторов рыночных выпусков. Сравнив эти два списка, нетрудно заметить, что Райффайзенбанк за полгода не поучаствовал ни в одном «нерыночном» выпуске. Почему? Вас в эти сделки не зовут?

– Я очень приветствую это начинание. Естественным образом оно вызывает негативную реакцию со стороны тех или иных участников рынка. Тем не менее это правильная практика. Альтернативные рейтинги, используемые в нашей работе, такой опции не предусматривают, поэтому там картинка получается гораздо более смазанной.

Что касается нашего участия в подобных выпусках, да, нас действительно там нет. Потому что наша специализация — рыночные размещения для рыночных эмитентов. Мы не ставим своей целью быть номером один на рынке облигаций. Но мы стараемся быть лучшими на рынке в качестве предоставляемых услуг.

Любой рейтинг – хорошее отражение того, что было в ретроспективе. На тему перспектив всегда интересно рассуждать, но сложно. Я думаю, что время всегда все расставляет по своим местам.

– А последняя смена лидеров от вас каких-то решительных действий до конца года потребует?

– Сейчас на рынке идет большое количество сделок. Существенный процент сделок мы реализуем совместно с партнерами, в том числе с теми банками, которые находятся в рейтинге на ряд ступеней выше. Для нас главное, чтобы такая командная работа была максимально эффективной. На мой взгляд, нам удается. Это хорошо. А вопрос первенства давайте оставим для уважаемых коллег из госбанков.

– Райффайзенбанк, пожалуй, единственный игрок из пятерки лидеров российского рынка, который не занимаемся международными сделками. Почему?

«РЫНОК ЕВРООБЛИГАЦИЙ, ВОЗМОЖНО, БОЛЕЕ КОНКУРЕНТНЫЙ, ЧЕМ ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК. НО МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО У НАС ЕСТЬ РЕСУРСЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СТАТЬ ЕГО ПОЛНОЦЕННЫМ УЧАСТНИКОМ»

– На самом деле к настоящему моменту информация несколько устарела. Буквально недавно было объявлено о размещении еврооблигаций Московского кредитного банка. Райффайзенбанк являлся единственным организатором данного выпуска. Как я уже говорил, в этом году мы стали развивать и направление международных сделок. При этом понимаем, что рынок еврооблигаций очень конкурентный — возможно, более конкурентный, чем локальный рынок. Но мы уверены, что у нас есть ресурсы для того, чтобы стать его полноценным участником. За последние месяцы мы заметно расширили команду не только в России, но и за ее пределами. В целом группа RaiffeisenBank International в этом году стала намного активнее в евробондовых сделках и на других рынках. Естественно, мы будем стараться ускорять этот процесс.

– От чего это зависит?

– Здесь все зависит от меня *(смеется)*. Шутка, конечно. Если серьезно, успех на любом рынке зависит от наших скромных усилий в первую очередь. Говоря о «наших», я имею в виду усилия нашей замечательной команды. У нас для этого есть все возможности.

– Райффайзенбанк всегда был очень активным игроком на рынке синдицированного кредитования. В прошлом году его участники прогнозировали возвращение полноценных рыночных синдикаций вместо клубных сделок, занявших место на рынке после кризиса. Как вы считаете, эти прогнозы оправдались?

– Сделки идут, среди них есть однозначно рыночные, с большим количеством участников. Если обратиться к истории, то можно увидеть такую закономерность: рынок fixed income всегда восстанавливался первым, а рынок синдикаций с небольшим лагом его догонял. Сейчас, как нам кажется, синдикации догнали облигации. Ряд компаний делает сделки по ставкам, объемам и срокам, сопоставимым с предкризисными. Разумеется, всегда есть пространство для роста. Но в целом я могу сказать, что рынок вернулся.

– Как-то в разговоре с одним из ваших коллег на вопрос «Как вы проводите свободное время?» я получила такой ответ: «Самое большее, что я могу себе позволить, — это полуночная экскурсия в круглосуточный супермаркет…» Вам лично много приходится работать?

– В жизни должно быть место и работе, и отдыху. Трудовые подвиги, конечно, очень важны. И мы работаем, наверное, не меньше, чем наши коллеги из других банков. Но это не означает, что нельзя найти время для всего остального. Бывают ведь и периоды более низкой активности: спасибо Греции! *(улыбается)*. Так что жить успеваем, стараемся по крайней мере. Я вот много путешествую, например: бывал в разных местах, много ездил по Латинской Америке, Азии. Самое экзотическое место для меня — наверное, Бирма.

Беседовала
Антонина Тер-Аствацатурова