ЭНЦИКЛОПЕДИЯ
РОССИЙСКОЙ
СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ
2013

Особенности секьюритизации различных активов. Опыт и перспективы

Партнер рубрики

Райффайзен БАНК

Антон КУКОБА,
начальник отдела синдицированного кредитования и секьюритизации,
Райффайзенбанк

Материалы публикаций первого издания «Энциклопедии российской секьюритизации» готовились авторами в первом квартале 2008 года. Несмотря на наблюдавшуюся в то время сильную волатильность финансовых рынков, специалисты в области секьюритизации с радостью подводили итоги успешно закрытых сделок и не только строили позитивные прогнозы на предстоящий год, но и заряжали оптимизмом на долгосрочную перспективу.

Взгляд авторов в будущее был на редкость ясным, а общее настроение рынка как никогда позитивным. Перспективы секьюритизации различных классов активов, отличных от привычной секьюритизации ипотеки (лизинговых активов, потребительских кредитов, факторинговых платежей, автокредитов, диверсифицированных платежных прав и других), выглядели многообещающе, синтетические секьюритизации должны были встать на поток, а инфраструктура локального рынка и его законодательная база — развиваться семимильными шагами. Этим прогнозам, как мы знаем, не суждено было сбыться…

Однако на удивление локальный рынок секьюритизации, претерпев определенные изменения и на время «сбавив ход», не просто оправился от потрясений, но и сделал серьезный шаг вперед в качественном развитии и в количественных показателях. У нас нет сомнений в том, что секьюритизация всегда была и будет оставаться привлекательным и востребованным финансовым инструментом. Эта статья не носит, как это может показаться на первый взгляд, характер подведения несостоявшихся итогов посткризисных лет. Напротив, в своем вступительном слове я хочу подчеркнуть, что в последние годы участниками рынка (и здесь мы говорим о широком круге участников, включая юридические фирмы, ассоциации, рейтинговые агентства) был накоплен значительный опыт структурирования сделок и большой багаж знаний, которые требуют систематизации, распределения и совместного использования. Это подчеркивает своевременность выхода второго выпуска «Энциклопедии российской секьюритизации» и ее актуальность как основной и наиболее полной базы знаний в области секьюритизации активов, опирающейся на опыт зарубежных и локальных сделок.

В статье, вошедшей в раздел, который посвящен особенностям секью-

ритизации различных активов, мы с коллегами предлагаем наше видение текущего состояния российского рынка секьюритизации. Опираясь на собственный опыт и статистические данные, мы подводим итоги локального и глобального рынков секьюритизации, выделяем их отличительные особенности и перспективы. Отдельная часть статьи посвящена детальному описанию опыта реализации собственной сделки DPR (взгляд со стороны оригинатора) и перспективе осуществления секьюритизации арендных поступлений от коммерческой недвижимости (взгляд с позиции организатора). В данном случае мы пытались подчеркнуть возрастающую роль организатора в сделках секьюритизации, которая, на наш взгляд, является главенствующей в первую очередь в «экзотических» секьюритизациях неклассических видов активов.

Ключевым фактором успеха при реализации любой сделки на рынке ценных бумаг является выбор опытного организатора с профессиональной командой и широкой инвесторской базой, который привлекается на этапе подготовки и структурирования сделки и размещает выпуск в интересах оригинатора и в соответствии с целями и задачами, которые ему предстоит решить.

Райффайзенбанк имеет многолетний уникальный опыт работы на российском рынке облигаций как в качестве единственного организатора, так и в команде организаторов — лидеров рынка. При этом, исходя из нашего опыта, для наиболее эффективного взаимодействия и достижения лучшего результата целесообразно привлекать ограниченное количество организаторов в одну сделку — не более двух-трех. Наибольшая эффективность работы над проектом достигается в том случае, если организатор имеет богатый опыт структурирования сделок на российском рынке облигаций и сопоставимый опыт в размещении ценных бумаг, обеспеченных разнообразными активами. Первоклассный организатор также должен обладать опытом успешной реализации сделок и на стороне оригинатора — это позволяет при структурировании сделки, помимо прочего, учесть различные нюансы технического характера, влияющие на скорость закрытия сделки. Как вы увидите из материалов данной статьи, команда Райффайзенбанка обладает такого рода опытом и нацелена на реализацию различных сделок, которые дадут нашему перспективному локальному рынку новые отправные точки для дальнейшего развития.