Алексей СМИРНОВ , генеральный директор ООО «Каркаде»

«На финансовом рынке есть место для независимых частных компаний»

Один из ведущих автолизинговых провайдеров России — ООО «Каркаде» — готовится к дебютному размещению биржевых облигаций. Компания дебютировала на публичном рынке с выпуском классических бондов в апреле прошлого года, собрав значительное количество рыночных заявок, несмотря на высокую волатильность спроса и неоднозначное отношение инвесторов к лизинговому бизнесу в целом. Затем был удачный опыт размещения еврооблигаций на Варшавской фондовой бирже. Если в прошлом году компания только «примеряла» на себя публичные инструменты, то в этом году она продолжает поступательно формировать публичную историю, которая серьезно влияет на отношения с кредиторами. О том, какие перспективы открывает перед лизинговыми компаниями публичность, в интервью Cbonds Review рассказал генеральный директор ООО «Каркаде» Алексей Смирнов.

– Как изменились ваши отношения с кредиторами, после того как ООО «Каркаде» заявило о себе на публичном рынке заимствований?

– Первый результат размещения облигаций в апреле 2012 года мы почувствовали сразу. Фактически после размещения облигаций компания смогла удвоить количество банков-партнеров из топ-10. Мне кажется, постепенно все большее количество банков и инвесторов начинают глубже понимать саму суть лизинга. К примеру, до кризиса многие банки вообще не смотрели на нашу отчетность по международным стандартам, которую, кстати, мы составляем с 2004 года. Возможно, далеко не у всех банков были специалисты по нашей отрасли, готовые к серьезным изменениям системы финансового анализа своих клиентов: наш бизнес розничный, он достаточно специфичен и банкам необходимы определенные навыки для его эффективной оценки. Часто на нас смотрят через призму крупного (государственного) лизинга, оценивая сделки по аналогии с арендой железнодорожного транспорта, судов или недвижимости. Подходы в виде сбора расширенного досье и финансового анализа каждого лизингополучателя или оценка лизингового бизнеса на основании отчетности РСБУ не работают при организации финансирования десятков тысяч клиентов малых и средних предприятий России.

– Сейчас ситуация поменялась?

– В настоящее время большинство кредиторов анализируют клиентов по МСФО, принимают управленческую отчетность, в том числе в универсальных форматах, считают различные KPI и ковенанты. Соответственно, все большее значение стала играть и публичная история компаний. Кроме того, несмотря на неоднозначное отношение инвесторов к международным рейтинговым агентствам после прошедших мировых кризисов, рейтинг компании все еще имеет значение при оценке потенциальных заемщиков.

Меняется подход и к вопросу обеспечения. Все больше кредиторов понимают, что золотой серединой в структурировании сделки является не

залог предметов лизинга, а сам бизнес лизинговой компании — тот денежный поток, который она генерирует, ее прозрачные финансовые показатели. Мы пытаемся менять психологию банков — убеждаем, что целесообразно брать риск на качественного ответственного заемщика с дифференцированным лизинговым портфелем, а не на ее отдельных клиентов. Тем более что наша компания является лидером в узком, но максимально ликвидном сегменте лизинга — финансовая аренда легкового и легкого коммерческого транспорта. Стратегия компании позволяет формировать дифференцированный портфель, в котором клиенты, как и предметы лизинга, в основном типовые и их много, а процент крупных лизингополучателей не превышают 3–4%.

Соответственно, наш дебютный выпуск облигаций в 2012 году еще раз показал изменения в отношении потенциальных инвесторов к отрасли в целом и доверие к нашему бизнесу в частности.

– Кто были ваши облигационные инвесторы на рублевом рынке при дебютном размещении?

– В книгу вошло большое количество разноплановых инвесторов. Кроме институциональных (квалифицированных), было много физических лиц. Причем частные инвесторы покупали бумаги на 10, 20, 30 млн руб., что для нас было довольно удивительно.

– А ставка отвечала вашим ожиданиям?

– В основном да, хотя это был компромисс с нашей стороны. Выпуск можно считать удачным, так как рынок в тот момент был фактически закрыт — нам удалось «поймать окно» в первом полугодии прошлого года. Буквально через неделю после нашего размещения оно снова закрылось. Сделка прошла на желаемых для нас условиях. Однако за свои ожидания нам пришлось немного премировать участников: в основном рынок предлагал годовую оферту, а мы настаивали на трехлетних деньгах с амортизационным графиком погашения.

– Почему?

– Потому, что основа стабильности лизингового бизнеса заключается в клиентском денежном потоке, который со временем амортизируется в рамках графиков платежей. Кредитный и лизинговый портфели, на наш взгляд, должны быть жестко привязаны друг к другу. Подобная стратегия риск-менеджмента компании надежно охраняет интересы как собственников, так и потенциальных кредиторов-инвесторов.

Кроме того, на ставку повлиял факт дебюта. На публичном рынке мы были малоизвестны. Поэтому получили процент несколько выше, чем хотелось бы, но в результате смогли учесть все свои пожелания, обеспечили себе необходимый график погашения и удачно конвертировали свой дебют на облигационном рынке в кредитные линии во многих банках.

– В прошлом году у вас была интересная сделка — размещение облигаций в польских злотых на польском рынке. Почему именно этот рынок и такая структура?

– Прежде всего ООО «Каркаде» — стопроцентная «дочка» польского финансового холдинга, и выбор площадки диктовался в том числе и этим фактом. Кроме того, мы хотели понять, интересен ли наш бизнес в Европе. Оказалось — очень интересен. CARCADE — компания, которая может идти на иностранные рынки! Спрос на наши облигации был внушительным, даже несмотря на то, что размещение проходило среди достаточно ограниченного круга частных инвесторов, — в этом процессе нам помогали материнские финансовые структуры.

Мы определили для себя, что если в дальнейшем цена свопа для хеджирования данного финансирования будет для нас комфортной, то это тот рынок, где мы потенциально можем наращивать объем финансирования.

– Есть желание в этом году повторить опыт?

– Сегодня цена свопа очень высока, и в результате валютного хеджирования привлеченные средства становятся более дорогими, чем на российском рынке. Мы не можем позволить себе занимать дешевые деньги в валюте кредитора без страховки. Надо понимать, что сегодня все привлекаемое финансирование зависит от валюты лизингового портфеля, а он рублевый. Мы к этому в свое время очень долго шли, что позволило серьезно снизить риски.

В нашей отрасли были примеры, когда лизинговые компании занимали в валюте, — это было популярно в докризисные годы, — что происходило потом, всем известно... Компании несли миллионные убытки в долларах и евро на курсовых разницах. Поэтому наша позиция такова: компания, являющаяся публичной и прозрачной, не может позволить себе брать высокие валютные риски.

– На ваш взгляд, польская площадка в принципе комфортна для российских участников?

– Она комфортна для того, кто имеет туда доступ. Наше размещение — это прежде всего заслуга материнской структуры, которая нашла потенциальных инвесторов, заинтересованных в покупке таких бумаг. Поэтому я думаю, что наш опыт достаточно сложно перенять другим лизинговым компаниям.

ЛИЗИНГ СЕГОДНЯ

– Как сейчас обстоят дела с фондированием лизинговой отрасли?

– Сегодня рынок «качественного заемщика». Сейчас мы можем себе позволить фондироваться в более-менее прогнозируемом объеме, по понятным ставкам и выбирать лучшие условия, но к этому мы шли несколько лет: сначала «стирая» кризисные воспоминания в памяти инвесторов, затем выходя на фондовые рынки. Помните, что произошло в кризис? Многие лизинговые компании просто перестали платить по кредитам. Тогда кредиторы очень жестко пересмотрели свое отношение к нашей отрасли и долгое время вообще отказывались кредитовать участников лизингового рынка. Проблема усугублялась еще и тем, что, в отличие от банковского сектора, лизинговый рынок не так сильно зарегулирован. Это часто провоцировало образование пузырей или создавало благодатную почву для реализации различных серых схем.

– Какие впечатления оставил прошлый год у лизингового бизнеса? Как он себя чувствует сегодня?

– Я бы сказал: вполне устойчиво. Мы видим, что идет определенное развитие рынка, доля лизинга в ключевом для нас сегменте — продажи легковых автомобилей — растет. Это говорит о том, что финансовая аренда становится все более популярным инструментом у предпринимателей. Конечно, это не те

темпы, которые мы наблюдали в докризисные годы, но рост продолжается.

Другая позитивная тенденция, сложившаяся на рынке в прошлом году, — рост интереса инвесторов к участникам нашей отрасли. На публичном рынке стали активно торговаться облигационные выпуски лизинговых компаний. Многие банки возобновили активное кредитование лизингового бизнеса. Особенно отчетливо этот интерес проявился во втором-третьем квартале прошлого года. Правда, в четвертом квартале наступило некоторое охлаждение, но это объясняется тем, что банки перешли от количества к качеству. Поэтому многие наши коллеги по отрасли, особенно мелкие и средние игроки, продолжают чувствовать себя не очень комфортно, испытывая дефицит внимания со стороны кредитных организаций или получая от банков не слишком привлекательные предложения по кредитным продуктам. Пока однозначный тренд со стороны кредиторов — желание работать только с прозрачными компаниями — лидерами рынка. Глобального интереса к отрасли с дифференцированным предложением по финансированию большинства участников еще нет.

– То есть эйфория закончилась?

– Честно говоря, это было понятно еще в октябре прошлого года. Последний всплеск активности со стороны банков мы наблюдали в сентябре. Сейчас они активно занимаются повышением качества портфелей, вопросами просрочки и всем, что связано с оценками рисков.

– Кстати, к чести вашей отрасли, громких историй, связанных с дефолтами на публичном рынке, лизинговым компаниям все же удалось избежать, разве нет?

– Истории глобальных неплатежей связаны скорее с кредитным рынком, нежели с публичным. К примеру, многие крупные банки очень сильно обожглись на лизинговых компаниях в кризис и после этого полностью остановили кредитование сектора. Некоторые из них только спустя три-четыре года возобновили финансирование подобных сделок: например, мы стали практически одной из первых розничных компаний, с которой банк ВТБ реализовал совместный проект.

Думаю, со временем большинство банков осознают преимущества лизинга по сравнению с тем же автокредитованием. У нас есть возможность сравнивать эти продукты, поскольку мы сейчас занимаемся автокредитованием в дочернем банке и хорошо знаем ситуацию на этом рынке. На наш взгляд, риски в автокредитовании существенно выше, чем в финансовой аренде. Например, в автокредитовании некоторые заемщики сегодня берут кредит на покупку автомобиля, а завтра спокойно продают его третьему лицу без ведома банка. В этом плане лизинговые сделки имеют серьезное преимущество перед автокредитом — лизингополучатель ничего не сможет сделать с автомобилем — собственностью лизинговой компании.

> В ТАК НАЗЫВАЕМОМ ТРЕТЬЕМ ЭШЕЛОНЕ, ПОМИМО ОПРЕДЕЛЕННОГО КОЛИЧЕСТВА НЕГРАНЕНЫХ АЛМАЗОВ, ЕСТЬ И БРИЛЛИАНТЫ С БЕЗУПРЕЧНОЙ ОГРАНКОЙ. ИМЕННО ОНИ-ТО И ДОЛЖНЫ ВЫЗЫВАТЬ ОСОБЫЙ ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРОВ

БРИЛЛИАНТЫ ТРЕТЬЕГО ЭШЕЛОНА

– Какие аппетиты на новые заимствования у компании на текущий год?

– Компания каждый год растет, и, конечно, мы заинтересованы в увеличении нашего кредитного портфеля. Поэтому рассматриваем все возможности для фондирования — как дальнейшее открытие кредитных линий, так и размещение облигаций. Прошлый год был для нас очень удачным — мы зафиксировали пул ключевых кредиторов, подписали много соглашений с крупнейшими банками. В этом году будем осваивать полученные лимиты и развивать качественные партнерские взаимоотношения. Также продолжим пробовать другие типы облигационных займов, например биржевые облигации, выпуск которых запланирован на апрель.

– О каких объемах идет речь?

– Точные цифры пока рано озвучивать, но если учесть, что мы стартовали с 1.5 млрд руб., то в этом году нам было бы интересно удвоить эту сумму. Что касается структуры выпуска, то, скорее всего, она будет аналогичной первому выпуску. Мы будем работать над качеством, над ставкой и над условиями. Но конечно, многое будет зависеть от текущего состояния экономики и рынка продаж новых автомобилей в России.

– Назовите ставку, которая в текущих условиях комфортна для вас?

– Облигационный заем не должен быть дороже кредитов. Сложно называть ставки, потому что конъюнктура меняется и премия, которую лизинговые компании предлагают инвесторам, также колеблется. До последнего времени ставки снижались. В конце года снижение закончилось и наметился небольшой рост. Мы мыслим прежде всего понятием маржи. Сегодня это может быть 12%, завтра — 13%, послезавтра — 11%, поэтому все зависит от конкретных рыночных условий в момент размещения облигаций. Наш первый выпуск был размещен под 13% — для нас это психологический потолок. Кредитуемся мы дешевле.

– Я достаточно много общаюсь с представителями инвестиционных банков, и мне в принципе понятно, какие пожелания у банкиров к эмитентам. А что бы вы им пожелали как заемщик?

– Ни для кого не секрет, что большинство участников фондового и инвестиционного рынка предпочитают работать с крупными стратегическими компаниями — они готовы покупать и (или) размещать «голубые фишки» практически без премий. Но если компания частная и работает в специфическом сегменте, ее сразу же записывают в «глухой» третий эшелон и выставляют соответствующие условия, выше рыночных, либо вовсе не замечают. Своим примером мы пытаемся доказать, что на российском финансовом рынке есть место для независимых частных компаний с прозрачными качественными показателями, являющихся интересным объектом для инвестирования. На наш взгляд, в так называемом третьем эшелоне, помимо определенного количества нограненых алмазов, есть и бриллианты с безупречной огранкой. Именно они-то и должны, на наш взгляд, вызывать особый интерес инвесторов.

Куда бы вы ни плыли.

Главное – контролировать ситуацию.

реклама

Жизнь полна взлетов и падений.
Мы поддержим вас.

Добро пожаловать в
ЮниКредит Банк