Александр Козбенко,
Head of Rouble Loan and Bond Origination, Commerzbank

Больше не экзотика

Какова, на ваш взгляд, общая ситуация на рынке синдицированного кредитования? Наблюдается ли качественное развитие рынка?

Развитие, безусловно, наблюдается. В настоящее время в России сложились условия, объективно способствующие дальнейшему развитию рынка синдицированных кредитов как одного из эффективных механизмов, обеспечивающих необходимое кредитование как предприятий, так и самих банков для их дальнейшего экономического роста.

Каковы, на ваш взгляд, основные тенденции на рынке синдицированных займов в России и странах СНГ?

Выход на рынок все большего числа компаний так называемого второго эшелона.

Все более активно занимают не компании из традиционных отраслей, ориентированных на экспорт, таких как нефть, газ, металл, а компании розничной торговли, телекоммуникационные компании, компании, занятые в сфере услуг. Синдикации в рублях больше не экзотика, а реалии сегодняшнего рынка. И количество таких синдикаций будет неуклонно расти вследствие все большего числа заемщиков, основные денежные потоки которых ориентированы именно на рубли.

Каким вы видите соотношение синдицированных кредитов и других способов заимствований в среднесрочной и долгосрочной перспективах?

Вы знаете, я бы не оценивал перспективы синдицированных кредитов с точки зрения их соотношения к другим способам заимствований. Разумеется, синдикации и, скажем, облигационные займы имеют много общих характеристик, однако это два разных долговых инструмента с присущими только им индивидуальными особенностями и различными инвесторскими базами. Не надо быть экспертом, чтобы предсказать дальнейший рост корпоративных заимствований как в виде синдицированных кредитов, так и в виде облигационных займов, но я предвижу рост синдикаций в абсолютных величинах, а не за счет снижения объемов других видов долговых инструментов.

Насколько серьезно кризис на мировых финансовых рынках повлиял на сегмент синдицированного кредитования?

Синдикации — это один из инструментов рынка, и разумеется, все события на рынке так или иначе оказывают влияние и на сегмент синдицированных кредитов. Тем не менее, то, что принято теперь называть кризисом, не является кризисом фондового рынка, а скорее следствием проблем на рынке структурированных продуктов (в первую очередь, конечно, невыплат по ипотечным займам). И хотя рынок синдицированных кредитов был затронут кризисом в меньшей мере, чем другие виды публичных заимствований, совсем уж без последствий не обошлось — многие финансовые институты ограничили предоставление средств, поскольку столкнулись с необходимостью списывать огромные средства со своих балансов.

Насколько серьезно этот кризис заставил ваш банк скорректировать политику организатора синдицированных займов?

Скажем так, теперь мы более аккуратно подходим к вопросу борьбы за мандат по организации того или иного синдицированного кредита.

Каковы ваши планы по работе на российском рынке синдицированного кредитования и на рынках других стран СНГ?

Планы самые амбициозные, но вполне осуществимые. Commerzbank всегда был одним из лидеров на рынке СНГ среди организаторов синдицированных займов. И мы ставим перед собой цель оставаться лидерами. Именно для этого было создано наше подразделение рублевых синдицированных кредитов и облигационных займов. И если сегодня рынок рублевых облигаций уже давно сложился и нормально функционирует — забудем про кризис, ведь это временное явление, — то рынок рублевых синдицированных кредитов пока далек от этого.

Но мы верим, что в скором времени это направление вырастет до объемов, сопоставимых с валютными операциями, и мы уже сейчас хотим активно на нем работать, а не ждать, пока это сделают другие игроки.

Как, на ваш взгляд, будет развиваться сегмент синдицированного кредитования в рублях?

Я думаю, что достаточно бурно. Если еще в 2003 году не было ни одной сделки в рублях, в 2004 году была только одна, в 2005 году — семь, то уже в 2006 году произошел скачок до 16 сделок. Я уверен, что если бы не текущая ситуация на рынке, то показатель в 14 сделок за этот год был бы значительно превышен. К сожалению, кризис сбил нас на самом взлете. Надеюсь, что в следующем году эта цифра удвоится. Также надеюсь, что Commerzbank будет одним из основных участников этого процесса.

Какие типы сделок, по вашему мнению, более популярны на российском рынке сейчас и какие будут популярны в среднесрочной и долгосрочной перспективах?

Основными заемщиками в рублях в этом году выступали российские малые и средние банки, как, в общем-то, и в прошлом году. Как я уже упоминал выше, всего до настоящего момента было сделано 14 синдикаций в рублях, из них 10 были предоставлены средним и малым российским банкам. Вот вам и ответ о популярных сделках, а также о типичном заемщике. Я думаю, в краткосрочной перспективе такая тенденция сохранится, но в долгосрочной перспективе, я уверен, будет приток корпоративных заемщиков. К этому подталкивает вся логика рынка последних лет. Ведь развитие рынка рублевых синдикаций копирует в той или иной мере развитие рынка синдикаций в России в целом, а там как раз пионерами выступали банки, и лишь потом на рынок смогли выйти корпоративные заемщики. Понятно, что с той поры прошло много времени, и рубль укрепился, и экономика значительно окрепла, и заемщики выросли сильно, поэтому мы уже сейчас видим крупных корпоративных заемщиков, представленных на рублевом синдицированном рынке. Но общий баланс сил, если так можно сказать, пока в пользу банков. Но только пока.

Насколько сильно недоработки в российском законодательстве мешают вашему банку организовывать синдицированные кредиты? Что и как нужно изменить в законодательстве, чтобы упростить работу?

Задачи, стоящие перед экономикой России, требуют активного выхода российских заемщиков на международные рынки капиталов, в связи с чем приходится работать по схемам и правилам, которые уже отработаны на Западе, так как привлекаются средства западных финансовых институтов, кроме того, используются инструменты, которые не всегда имеют прямые аналоги в российской правовой системе.

Синдицированный кредит, широко распространенный в международной практике, хотя и не является уже для российского рынка экзотикой, но из-за отсутствия опыта в сфере синдицированного кредитования большинством российских банков воспринимается пока как что-то сложно структурированное. Причина этого кроется не только в отсутствии опыта самих банков, но и в том, что на данный момент российскому праву неизвестна практика обжалования судебных вопросов, касающихся синдицированного кредитования.

Видимо, всему свое время, и вместе с развитием рынка и накоплением опыта будут доработаны многие моменты в российском законодательстве.

Что еще мешает рынку развиваться?

Следует признать, что помимо негативной ситуации на мировых рынках, не самым лучшим образом сказался факт отзыва лицензий у нескольких коммерческих банков российской банковской системы. Несомненно, данная тенденция привела к кризису межбанковского доверия. Осложнение финансового положения у целого ряда отечественных банков также выявили низкое качество, уязвимость и неустойчивость межбанковских отношений.

В самом деле, если бы банки-партнеры располагали достаточной информацией о состоянии дел друг друга, существовала бы и уверенность в правильности выбора контрагента. Возможно, это помогло бы избежать сложившейся ситуации, которая и до настоящего времени характеризуется определенного рода стагнацией межбанковского денежного и валютного рынков.

Кроме того, многие западные банки, которые являются активными участниками рынка, с опаской относятся к российским предприятиям второго и третьего эшелона, и несмотря на их высокую потребность в финансировании и платежеспособность, зачастую не готовы принимать на себя кредитные риски такого рода заемщиков, отдавая предпочтение «голубым фишкам».

Кто является вашим типичным заемщиком? Есть ли у вас критерии отбора клиентов, или вы готовы работать с любой, даже самой непрозрачной российской компанией?

Я бы не стал выделять какого-то среднего заемщика, потому что хотя правила отбора, безусловно, существуют, и они довольно жесткие, но рассматривать мы готовы достаточно широкий круг потенциальных заемщиков. Я думаю, что совсем уж непрозрачным компаниям с нами будет трудно, вряд ли мы захотим работать с такой компанией.

Прокомментируйте, пожалуйста, ваше положение на рынке. Насколько велика конкуренция в отрасли?

В последнее время мы сталкиваемся со все возрастающей конкуренцией на российском рынке как со стороны традиционных игроков, так и со стороны новых игроков, в частности, российских банков. Я думаю, что здоровая конкуренция идет только на пользу всему рынку, ведь растет не только конкуренция среди банков, но и предложение со стороны заемщиков. На рынок выходит все большее количество средних компаний, которым необходимы доступные средства в больших объемах.

Чего вы ждете от развития рынка? Можно ли говорить об усилении присутствия на данном рынке местных, скажем, государственных, банков?

Государственные банки уже являются активными игроками на этом рынке, за исключением Сбербанка, но, я думаю, это объяснимо. Возможно ли усиление их позиций? Вполне, почему нет. Рынок растет. Я думаю, что мы увидим много новых имен как среди организаторов, так и среди заемщиков. Собственно, это же ответ на вопрос о том, что я жду от развития рынка. Как следствие, будет увеличиваться количество сделок, что не может нас не радовать.