**Вадим МАРТЫНЕНКО,**
управляющий директор, соруководитель управления рынков капитала в России и СНГ, Дойче Банк

# «Конкуренция на рынке не исчезла, а просто приняла другую форму»

Наша беседа с Вадимом Мартыненко, управляющим директором, соруководителем управления рынков капитала в России и СНГ Дойче Банка, состоялась на Петербургском международном экономическом форуме. Интересно было узнать мнение опытного финансиста по поводу того, как изменился долговой рынок за последние 10 лет и что его ждет в будущем. В интервью Cbonds Review Вадим Мартыненко рассказал о том, каковы слагаемые успеха работы на рынке облигаций, насколько тяжело бороться за долю рынка с мощной силой в лице государственных банков, из-за чего иностранные банки вынуждены играть на поле необеспеченного финансирования, какие регулятивные изменения необходимы банковской системе, что представляют собой ценные кадры, а также почему смелые амбициозные команды вытеснили с рынка героев-одиночек.

**— Вы работаете в Дойче Банке более 10 лет. Насколько изменился российский рынок за это время?**

— За 10 лет многое произошло. Рынок и состав его участников поменялись радикально. В 2003 году я пришел на работу в совсем небольшой офис Дойче Банка в Москве. В инвестбанковском подразделении было считаное количество специалистов. За прошедшие годы мы переживали и спады, и подъемы... При этом Дойче Банк всегда демонстрировал свою приверженность российскому рынку. Ведь Россия является одним из ключевых регионов среди развивающихся рынков, в котором Дойче Банк всегда будет заинтересован.

Что касается рынка в целом, то можно сказать, что 10 лет назад он пребывал в «детском возрасте», затем проходил стадию юношества, а теперь — взросления. Пока сложно заявлять, что рынок находится «в полном расцвете сил», но он хорошо развит, предсказуем, у него сбалансированная структура с точки зрения регулирования. Как мне кажется, недостаточно быстро развивается законодательство, в частности, очень долго шел процесс регулирования деривативных сделок. У нас до сих пор нет окончательного понимания неттинга, который позволил бы делать сделки под CSA между финансовыми институтами, — нет возможности иметь кредитный риск на контрагента в чистом виде, и это оказывает давление на баланс, а балансы сейчас очень дорогие. Такая ситуация препятствует развитию рынка в целом.

**— Что бы вы назвали драйверами роста для рынка? Чего ему сейчас не хватает?**

— Сложный вопрос. Думаю, что в данный момент главным тормозящим фактором для рынка является геополитическая ситуация, приведшая к оттоку инвесторов и капитала из России. С точки зрения инфраструктуры рынка необходимо доработать регулятивную базу, которая бы позволила иметь полноценный аналог такой деривативной документации, как, например, ISDA, CSA на Западе. Нужно сделать более понятной и прозрачной защиту прав инвесторов. Это привело бы, в

Greenfield

частности, и к увеличению кредитования. Ведь сейчас рост кредитования банков во многом тормозится трудностями во взыскании обеспечения по кредитам. Имеется в виду, что когда у клиента есть какие-то залоги, иностранному банку гораздо труднее их реализовать, чем местным игрокам. Поэтому в основном иностранные банки играют на поле необеспеченного финансирования, но количество компаний, способных позволить себе привлекать подобные средства, в разы меньше.

**— Стало ли меньше клиентов у банка в связи с негативной геополитической ситуацией?**

— Клиентов стало даже больше. Во времена больших изменений кто-то уходит с рынка, кто-то ограничивает свою деятельность. Естественно, клиенты ищут возможность удовлетворить спрос на услуги в иных местах. Например, мы стали получать больше запросов на рефинансирование в случаях, когда оригинальные кредиторы не могут или не хотят делать это.

**— В чем заключается глобальная стратегия развития инвестиционного бизнеса Дойче Банка в России?**

— Дойче Банк делает ставку на модель крупного универсального глобального банка. Эта модель позволит банку быть успешным, несмотря на турбулентность, имеющуюся сегодня на рынке. Таких универсальных глобальных финансовых институтов осталось сравнительно мало, так как многие банки пошли по пути географической или продуктовой специализации.

Недавно Дойче Банк АГ осуществил очередную эмиссию акций, которая подняла его капитализацию. Таким образом, были развеяны некоторые сомнения, появившиеся у банковского сообщества, по поводу достаточности капитала и уровня левериджа. Сейчас Дойче Банк смотрит в будущее очень уверенно.

**— С начала 2014 года Дойче Банк занимает шестое место среди организаторов выпусков еврооблигаций российских эмитентов. Какие у вас ожидания по итогам года?**

— Наши амбиции неизменны год от года — находиться в тройке лидеров в области организации выпуска облигаций. Думаю, что это вполне достижимая цель (По итогам полугодия банк переместился на 2-е место в ренкинге — *Ред.*).

**— За счет чего вы сможете перепрыгнуть три места в турнирной таблице, ведь внешний рынок пока закрыт?**

— Да, он временно закрыт, но это не означает, что он не откроется. Если вы имеете в виду инструменты привлечения клиентов, то они остаются прежними — это высокий уровень профессионализма и качество сервиса. На рынке облигаций слагаемые успеха очень просты — это инновативность команды, дающей советы по формату, сроку, объему, валюте, вкупе с профессионализмом синдиката, который находит спрос на предлагаемые бумаги.

**— Интересно, каких принципов работы с командой вы придерживаетесь?**

— Для меня как руководителя очень важен профессионализм специалиста и его умение работать в команде. За последние 10 лет философия рынка изменилась. Если раньше на нем работали герои-одиночки, делавшие самостоятельно одну крупную сделку и зарабатывавшие на этом круглую сумму, то сегодня невозможно работать по такому принципу. Рынок представляет собой настоящую индустрию, в которой можно делать много сделок и продуктов в разных сегментах. Это под силу только слаженной команде. Конечно, делать 2–3 транзакции в одиночку никто не запрещает, но, для того чтобы выжить, надо закрывать десятки и сотни сделок.

**— У вас консервативный подход к работе или все-таки вы подстраиваетесь под рыночные условия?**

— Ключевым показателем успеха любого инвестиционного банка является его умение адаптироваться к сложившимся условиям. В этом отношении Дойче Банк является очень ярким примером. У нас адаптивная психология. За 10 лет произошло немало как локальных, так и международных кризисов. Не было ни одного года в моей карьере, чтобы все запланированное в начале года исполнилось бы на 100% к его концу. Все меняется за короткий период времени, поэтому приходится очень быстро перестраиваться. От степени адаптивности зависит успех. Возможности возникают мгновенно: если не успел их реализовать, за тебя это сделает кто-то другой. Зачастую на рынке облигаций появляется необходимость очень быстро выйти на рынок с облигациями, когда открывается короткое окно, на 2–3 дня.

**— Как обстоят дела у Дойче Банка на российском рынке долгового капитала? Есть ли сегодня конкуренция среди иностранных банков, представленных в России?**

— Конкуренция очень полезна, она способствует развитию финансовых институтов и рынка в целом. Ее отсутствие делает участников рынка ленивыми, что в итоге приводит к застою. Но в чрезмерной конкуренции тоже нет ничего хорошего: когда начинается борьба за долю рынка ради доли рынка, прежде всего падает доходность, и в такой ситуации очень трудно зарабатывать достаточно денег для того, чтобы продолжать развитие компании. Дойче Банк чувствует себя уверенно на поле конкурентной борьбы. Сегодня, когда некоторые банки несколько снизили свою активность, а некоторые совсем ушли из России, появилась возможность захватить чуть большую долю рынка и получить клиентов, к которым раньше не было доступа. Но надо понимать, что конкуренция не исчезла совсем, а просто приняла другую форму. В частности, за последние годы на рынке появилась очень мощная сила в лице государственных банков, активно конкурирующих на этом поле, — у них за спиной не только высококвалифицированные кадры, зачастую нанятые из западных финансовых институтов, но и достаточно массивные балансы, позволяющие подкреплять свою активность кредитованием и другими услугами, необходимыми клиентам.

**— Сегодня можно наблюдать активный процесс консолидации, покупок банками более мелких игроков. Согласны ли вы с тем, что на рынке выживут только крупные структуры? Как вы считаете, это верный путь к успеху?**

— Эта тенденция началась уже давно. Путь к укреплению и консолидации отрасли подразумевает не только саморегулируемую природу рынка, но и очевидное желание регулятора и власти сделать банковскую систему меньшей с точки зрения количества, но большей — с точки зрения размеров, надежности и так далее. Кстати, это не только российский тренд — регулятивные изменения последних 5–6 лет в мировой банковской системе нашли свое отражение и у нас (например, переход к Базелю III, более жесткие требования по

достаточности капитала). Все это естественным образом определяет потребность иметь более крупные банковские институты.

**— Планирует ли Дойче Банк приобретать какой-либо актив в целях расширения компании?**

— На российском рынке в отличие от многих других иностранных банков «Дойче» представлен полноценным универсальным банком со всеми видами бизнеса: коммерческий банк, инвестиционный банк, брокеридж, управление крупным частным капиталом. Поэтому необходимости в изменениях, на мой взгляд, нет. Мы органично растем внутри банка.

**— В марте главным событием на рынке еврооблигаций СНГ стало дебютное размещение суверенного выпуска Азербайджанской Республики, одним из организаторов которого выступил «Дойче». Какие у банка интересы на рынках СНГ?**

— Дойче Банк присутствует практически во всех странах СНГ, где у него есть представительства, репрезентативные офисы. Банк поддерживает связь с местными компаниями, а также внимательно следит за желанием этих стран делать суверенные выпуски бумаг. Азербайджан — это один из примеров. В прошлом году наш банк делал дебютный выпуск Армении. Имея доступ к самой широкой базе инвесторов, Дойче Банк обеспечивает хорошие уровни доходности для государств, впервые выходящих на долговой рынок. Благодаря хорошим рабочим связям в этих странах мы знаем о плюсах и минусах того или иного заемщика, знаем, какой категории инвесторов данный выпуск может понравиться. Как правило, сделка происходит с достаточно сильной переподпиской и размещением на нижних уровнях ценового диапазона.

**— Что больше всего перебивает аппетит иностранным инвесторам к российскому рынку? Как оценивают сейчас риски на Россию западные игроки, особенно в свете известных политических событий в нашей стране?**

— В последнее время наблюдался отток капитала из фондов, работающих на развивающихся рынках. Это было связано со сворачиванием программы количественного смягчения. Но оказалось, что ожидаемого роста доходностей на развитых рынках не произошло. Думаю, что ситуация с низким уровнем процентных ставок может продлиться достаточно длительное время. И инвесторы стали постепенно возвращаться на развивающиеся рынки. Подтверждением тому стал апрель — рекордный месяц по выпуску бумаг CEEMA, когда было размещено более $20 млрд. Выпусков России практически не было, в то время как в предыдущие годы доля России в размещениях по региону CEEMA достигала 40%. Сейчас российский рынок еще закрыт, но будем надеяться на улучшение ситуации — надо дождаться возвращения инвесторов. Потребности экономики России в рефинансировании в 2014 году оцениваются в $70–80 млрд. Удовлетворить их только за счет внутренних ресурсов очень тяжело даже с помощью государства. Уверен, что крупные банки имеют в запасе большой пайплайн сделок и, как только рынок откроется, начнутся активные размещения.

**— То есть все находятся на низком старте и ждут?**

— Да, именно так. Считаю, что рынок начнет расти и в этом году, — мы увидим большое количество размещений из России.

**— До мая рынок просто стоял. Разве это не послужило сигналом для правительства, что пора реформировать экономику?**

— По моему мнению, впервые за долгое время политика правительства намного консервативнее, чем ожидания участников рынка. Но здесь необходимо быть объективными: причиной замедления экономики стали не только структурные проблемы, но и негативные внешние факторы. Чувствуется, что у правительства есть не только осознание необходимости перемен, но и четкое представление, какие реформы необходимы для того, чтобы вернуть российскую экономику на более уверенный путь развития.

Беседовала **Светлана ЕРОХОВА**

КРУПНЫЕ БАНКИ ИМЕЮТ В ЗАПАСЕ БОЛЬШОЙ ПАЙПЛАЙН СДЕЛОК И, КАК ТОЛЬКО РЫНОК ОТКРОЕТСЯ, НАЧНУТСЯ АКТИВНЫЕ РАЗМЕЩЕНИЯ