«Рынок облигаций ждет сигнала к покупке»

Надежда ГРОМОВА,
вице–президент, банк «ПЕРЕСВЕТ»

В интервью Cbonds Review вице-президент банка «ПЕРЕСВЕТ» Надежда Громова рассказала о том, как прошло дебютное размещение облигаций банка, что сейчас нужно долговому рынку, почему стоит придерживаться консервативной стратегии развития и какие задачи стоят перед банком в будущем.

– Прошлый год для банка ознаменовался выходом на публичные рынки заимствований. Сейчас на рынке оборачиваются ваши облигации старшего долга на 8 млрд руб. по номиналу. Как банк прошел оферту?

– Дебютный выход на публичные рынки прошел очень успешно, все выпуски пользовались большим спросом, несмотря на тяжелые, как тогда казалось, условия. Сейчас, оборачиваясь назад, можно смело сказать, что все три размещения и доразмещение прошли крайне удачно. Что касается первой оферты, то мы ее прошли безболезненно, запаса ликвидности хватило, чтобы в срок и полностью удовлетворить все заявки. Мы выкупили почти 75% бумаг от первого выпуска (примерно 1,5 млрд руб.), но уже через два дня организовали вторичное размещение, в ходе которого реализовали бумаги общим объемом 1,1 млрд руб.

– Чем обусловлено решение о дебютном выходе на рынок в столь непростое время?

– Задачей любого банка является диверсификация бизнеса, в том числе и ресурсной базы. Ощущая повышенный интерес со стороны инвесторов после присвоения агентством Standard & Poor's рейтинга B+ (стабильный), мы приняли решение выйти на рынок публичных заимствований. В условиях сложной экономической ситуации была выбрана тактика постепенного наращивания объемов выпуска облигаций. Дебютный заем в июне 2014 г. составил всего 2 млрд руб. Первый опыт оказался удачным, показал наш высокий потенциал как эмитента. Всего в 2014 г. мы разместили три облигационных займа и допвыпуск на общую сумму 8 млрд руб.

– 17 апреля банк разместил новый выпуск облигаций. Довольны ли вы результатами размещения?

– Мы довольны результатами размещения. Выпуск прошел очень удачно: книга заявок была закрыта с переподпиской, ставка купона составила 17% годовых, оферта по данной бумаге предусмотрена через год.

– Как по-вашему, что сейчас нужно рынку облигаций?

– Рынок облигаций ждет сигнала к покупке. На рубеже 2014–2015 гг., когда регулятор поднял ключевую ставку, рынок находился под давлением внешних санкций и кризиса внутренней валюты. Падала цена на основной сырьевой экспортируемый продукт, международные рейтинговые агентства понижали страновой рейтинг и рейтинги государственных банков и компаний до уровня «бросовых» американских облигаций. На мой взгляд, Банк России и другие государственные ведомства в сложившейся ситуации проявили адекватную рыночную гибкость, регулируя отношения участников денежного рынка и демонстрируя необходимую для тех условий, в которых мы все находились, скорость принятия решений и согласованность действий. Очень важно было сохранить доверие внутрироссийских инвесторов и эмитентов друг к другу, невзирая на внешнее влияние.

Сейчас, когда задана тенденция к снижению уровня ключевой ставки, интересными для инвесторов становятся выпуски старшего долга эмитентов, показатели которых не пострадали в свете прошедших событий. В случае стабилизации экономической и политической ситуации рынок получит сигнал к покупке инструментов с хорошей доходностью от эмитентов с прогнозируемым позитивным будущим.

– Какие объемы заимствований вы еще планируете реализовать?

– Нашей задачей в 2015 г. является, как обычно, грамотное управление финансовыми потоками, балансировка активов и пассивов по срокам и ставкам. Поэтому основные усилия мы направим на мероприятия по прохождению предстоящих оферт в июле, сентябре и декабре 2015 г. Мы намерены повысить информированность рынка и его участников о финансовом положении банка «ПЕРЕСВЕТ», расширить имеющиеся партнерские контакты и увеличить лимиты. Если мы увидим рост интереса со стороны инвесторов к банку, то будем активно выпускать новые облигации.

– Одна из основных тенденций второй половины 2014 г. — усложнение ситуации на рынке кредитования. Как это отразилось на банке «ПЕРЕСВЕТ»?

– Большое внимание в 2014 г. мы уделяли сотрудничеству с крупным корпоративным бизнесом и государственными корпорациями, предприятиями, имеющими стратегическое государственное значение. Мы расширили линейку предлагаемых продуктов и услуг, дифференцировали и сделали более удобными многие кредитные и депозитные услуги, программы по проведению документарных расчетов, торговому финансированию. Самым популярным продуктом остаются банковские гарантии на выполнение внутристрановых контрактов. Подавляющее большинство условных обязательств в портфеле банка — гарантии на обеспечение обязательств и возвратов авансов по государственным контрактам. Это низкорисковый инструмент, он формирует стабильные финансовые потоки и, как следствие, расширяет клиентскую базу. И это нашло отражение в росте активов, в диверсификации кредитного портфеля, в росте сегмента кредитования предприятий на выполнение обязательств по государственным контрактам. Не могу не отметить, что и качество кредитного портфеля сохранилось: снизилась концентрация по отдельным отраслям экономики, сохранились низкий уровень просрочки и высокий уровень обеспечения кредитов и авансов клиентам надежными залогами. Банк «ПЕРЕСВЕТ» традиционно удерживает одно из лидирующих в отрасли мест по объему кредитов, обеспеченных высоколиквидными денежными залогами, а именно гарантийными депозитами и векселями банка.

– Банк входит в топ-50 российских банков по размеру кредитного портфеля. Каков профиль деятельности ваших заемщиков?

– Исторически сложилось так, что приоритетным направлением для банка является кредитование именно крупных корпоративных клиентов. Банк достаточно консервативен в оценке риска, все кредиты оцениваются на индивидуальной основе. Конечно, это более трудоемкая задача, чем оценка портфелей однородных ссуд, однако такой метод дает более точную картину при оценке эффективности проекта, перспектив его развития и принимаемого риска. В 2014 г. мы значительно увеличили (до 23,5%) долю кредитования предприятий на выполнение обязательств по государственным контрактам. Данные инфраструктурные проекты помимо твердого залогового

ВЫПУСК БО-04 ПРОШЕЛ ОЧЕНЬ УДАЧНО: КНИГА ЗАЯВОК БЫЛА ЗАКРЫТА С ПЕРЕПОДПИСКОЙ, СТАВКА КУПОНА СОСТАВИЛА 17% ГОДОВЫХ

обеспечения подкреплены выручкой от контрактов, заключенных с субъектами РФ.

Одновременно в отраслевой структуре портфеля существенно снизилась доля ссуд предприятиям строительной отрасли и девелопмента, представителям финансового сектора.

— Какой процент кредитного портфеля составляют займы физическим лицам? Вырос ли уровень просроченной задолженности банку из-за резкого падения рубля и в целом нестабильной экономической ситуации?

— Развитие розничного бизнеса никогда не было для банка приоритетной задачей. По итогам 2014 г. доля кредитного портфеля, выданного физическим лицам, составила 5,6% от общего портфеля. Традиционно банк является одним из немногих российских кредитных учреждений, которые демонстрируют низкий уровень просроченной задолженности — около 1%. Мы остались на этом же уровне. Кроме того, могу добавить, что за четвертый квартал 2014 г. и первый квартал 2015 г. ни один кредит не попал в статус просроченных, а это показатель надежности клиентской базы и консервативной риск-политики банка. Доля валютных кредитов в структуре кредитного портфеля незначительна, она никогда не превышала 20% от общей величины кредитного портфеля.

— В настоящий момент очень важным является вопрос финансирования банками реального сектора экономики, малых и средних предприятий. В какой ситуации находится банк «ПЕРЕСВЕТ» сейчас? Сохранилась ли у вас такая возможность?

— Мы всегда уделяли особое внимание кредитованию реального сектора экономики. В 2014 г. отраслевая структура кредитного портфеля банка изменилась: интерес банка направлен на кредитование менее рисковых отраслей и развитие производственных проектов, обеспечивающих продукцией внутренний российский рынок, то есть импортозамещение. Рост объемов кредитования промышленных и производственных предприятий составил 12,9%. Мы также гордимся нашим сотрудничеством с ОАО «МСП Банк». Благодаря ему в кредитном портфеле выросла и доля кредитов, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса (+39,8%). В наши дни кредитные ресурсы МСП Банка являются едва ли не единственным источником финансирования малого бизнеса под адекватный, соответствующий текущей рентабельности проектов процент на длительный срок.

— На фоне других коммерческих банков и банковской системы в целом ваш банк показывает контрциклическое развитие. Как вы можете это прокомментировать?

— Наша стратегия никогда не предусматривала необоснованного агрессивного роста активов, наращивания доли в рисковых сегментах бизнеса. Наоборот, ключевыми моментами стратегии являются повышение капитализации банка, диверсификация бизнеса в сторону наименее рискованных сегментов. В результате на фоне оттока средств клиентов из частных коммерческих банков в 2014 г. у нас наблюдался значительный приток финансовых ресурсов (+17% за год), причем без активных маркетинговых усилий и дополнительных расходов.

— Каковы основные направления развития банка в 2015 г.?

— В 2015 г. мы продолжим реализацию консервативной стратегии. Основные усилия будут по-прежнему сконцентрированы на повышении капитализации. Будем также продолжать мероприятия по диверсификации бизнеса, сотрудничать с регионами и субъектами РФ по форме ГЧП, продолжим работать с банками развития по программам финансирования проектов реального производственного сектора экономики, малого и среднего бизнеса, торгового финансирования по контрактам клиентов с партнерами из ближнего зарубежья.

— Каковы, на ваш взгляд, перспективы работы с инвесторами в 2015 г.?

— Банк ведет активную работу как на внутрироссийском, так и на международном рынке. Результатом работы в этом направлении стало сокращение доли заимствования у регулятора, увеличение лимитов от российских и иностранных банков более чем на 13 млрд руб. за 2014 г., а также успешный выход на рынок облигационных займов. У нас сложились прекрасные партнерские отношения с банками-контрагентами, благодаря которым в конце 2014 г. сохранился объем открытых лимитов на банк. Мы будем продолжать расширение и укрепление таких отношений. В планах банка на вторую половину 2015 г. стоит новое размещение долговых обязательств. Возможно, это будут выпуски структурированных займов, секьюритизированных портфелем однородных кредитов.

ОЧЕНЬ ВАЖНО БЫЛО СОХРАНЯТЬ ДОВЕРИЕ ВНУТРИРОССИЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ И ЭМИТЕНТОВ ДРУГ К ДРУГУ, НЕВЗИРАЯ НА ВНЕШНЕЕ ВЛИЯНИЕ