«Первый большой прорыв случится, когда китайские банки начнут занимать в рублях»

В интервью Cbonds Review Денис Шулаков, первый вице-президент и Игнат Диркс, исполнительный вице-президент Газпромбанка, рассказывают о том, как будут развиваться отношения России и Китая, чем важен для рынка первый выпуск облигаций в юанях, какие китайские эмитенты наиболее перспективны для работы на российском рынке, почему Газпромбанк занял позицию «качество, а не количество» и каковы амбиции Банка в рэнкинге организаторов по итогам года.

– Последнее время Газпромбанк ассоциируется с активным развитием направления по сотрудничеству с азиатскими финансовыми рынками. Например, Газпромбанк недавно утвердил эмиссионную документацию по биржевым облигациям банка в юанях. Каковы ваши планы по развитию этого направления?

Денис ШУЛАКОВ: Я в данном вопросе выступаю как организатор сделки. Банк подготовил программу российских облигаций, номинированных в юанях и готов выйти на рынок в любой момент времени. Тем не менее это не значит, что мы сразу же выйдем на рынок и будем что-то активно предлагать инвесторам. Такой задачи перед нами сейчас не стоит.

Игнат ДИРКС: В этой сделке я занимаю позицию эмитента. На данный момент мы зарегистрировали на Московской Бирже пакет эмиссионной документации по четырем выпускам в совокупном объеме 2,85 млрд юаней. Мы отмечаем, что время от времени есть интерес к бумагам как со стороны внешних инвесторов, так и со стороны крупных российских клиентов. Пока интерес в размещении средств в юанях носит индикативный характер, но вполне возможно, что он перерастет в настоящую живую потребность рынка очень скоро. Пока никаких конкретных планов нет, мы ждем благоприятного момента для размещения на рынке. Не исключено, что будет принято решение по реализации выпуска уже в этом году.

– Каких китайских эмитентов вы считаете наиболее перспективными для выхода на российский рынок?

Д.Ш.: Выходить на рынок сейчас могут лишь те, кто уже вовлечен в какие-либо совместные, в том числе инфраструктурные проекты с Россией. Как известно, сегодня Газпром и CNPC (Китайская национальная нефтегазовая корпорация) работают над реализацией крупных контрактов. Российская сторона при строительстве газопровода несет преимущественно затраты в рублях. Газпром изучает возможности использования национальных валют при расчетах за газ. В такой ситуации возникает логичный вопрос: где китайская сторона

могла бы взять рубли? Китай будет либо занимать, либо инвестировать. Скорее всего, все начнется с простых инструментов, то есть с заимствований в рублях. Также перспективными эмитентами могут стать китайские компании, работающие, например, с «Ямал СПГ» или осуществляющие совместные проекты с «РЖД».

Кроме того, хотелось бы, чтобы на российские рынки вышли не только китайские компании, но и китайские банки. Те четыре китайских банка, которые уже имеют бизнес в России, обладают очень небольшим капиталом в рублях. Системное движение случится, когда китайские банки, а банки проводники ликвидности для своих клиентов и для рынка, тоже начнут занимать в рублях. Нам бы хотелось, чтобы сработала для начала та же схема, как в случае между Великобританией и Китаем. В сентябре прошлого года Великобритания выпустила свои облигации в юанях, их размещение прошло в Лондоне с листингом на Лондонской бирже. Практически одновременно CDB (China development bank) также провел размещение в Лондоне, в тех же юанях. В итоге получился фактически взаимный эффект. Для наших финансовых взаимоотношений с Китаем уже актуален выпуск российских государственных бумаг в юанях причем он может быть реализован с листингом на Московской бирже. А если в ответ суверенный китайский заемщик выпустит свои облигации в рублях - это задаст новый контур всему комплексу российско-китайских финансовых взаимоотношений, создаст рыночные ориентиры для финансовых инструментов в рублях и юанях, альтернативный источник ликвидности для торговли, инвестирования и финансирования совместных проектов. Если описанные системные размещения случатся, мы будем жить в принципиально новом рынке, потому что к тому моменту уровень взаимного понимания двух стран будет совершенно другой. Мы будем определять стоимость фондирования в рублях не только на основе интереса российских инвесторов, но и на основе рублевого интереса китайских инвесторов, а за этим последуют и другие наши партнеры.

– Как вы считаете, когда подобные сделки могут быть реализованы на российском рынке?

Д.Ш.: Думаю, что уже в начале следующего года. А если ситуация на российском рынке улучшится, то, возможно, уже этой осенью будут первые сделки. Сейчас ничего не мешает подготовиться и осуществить подобные выпуски.

Денис ШУЛАКОВ,
первый вице–президент, Газпромбанк

– Газпромбанк возглавляет рэнкинг организаторов российских облигаций, но с начала года были периоды, когда на первом месте были другие игроки облигационного рынка. Расскажите, пожалуйста, планируете ли вы сохранить ваше лидерство до конца года?

Д.Ш.: Когда возглавляешь такое направление, будет нечестным сказать, что у нет амбиций быть номер один. Тем не менее нужно понимать, в чем приоритет в каждый конкретный момент времени. Сегодня наш приоритет заключается не в количестве сделок, а в качестве предлагаемых рынку инструментов и ликвидности выпусков. Главная задача, как представляется, сейчас — это совершать сделки, которые имеют на рынке системный эффект. Лидерство

Игнат ДИРКС,
исполнительный вице–президент, Газпромбанк

может измеряться в количестве выпусков, в инновациях, которые мы предлагаем, или в системном эффекте, который мы создаем для рынка. Сегодня для нас самое главное — сделать то, что даст рынку перспективу на три-пять лет вперед. Нам важно реализовывать на российском рынке те инструменты, которые ему нужны, которые позволят разомкнуть «кольцо» чисто российской ликвидности и привлечь инвесторов из Китая, и других стран. Отсюда активное продвижение в рынок облигаций Минфина России с плавающей ставкой, сопровождение на российском и международном рынках облигаций с привязкой к инфляции, работа над мультивалютными выпусками, и бондами для крупных инфраструктурных проектов, финансовые инструменты, обеспечивающие переход на расчеты в национальных валютах, и при этом нам важно сохранить нормальные интегрированные отношения с ведущими мировыми площадками. Коротко говоря, в этот год мы фокусируемся на новых продуктах.

— Как вы оцениваете перспективы новых бумаг Минфина с плавающей ставкой, и в частности с привязкой к инфляции?

Д.Ш.: Минфин создает правила игры на российском рынке и даже шире - в том, что касается рубля, уж точно. Этот инструмент даст рыночную оценку инфляционным ожиданиям и очень важен для балансировки портфелей институциональных инвесторов, что позволит удержать в системе долгосрочные финансовые ресурсы и прежде всего пенсионные фонды. Считаю, что это следующий системный шаг Минфина России в этом году, после выпуска облигаций с привязкой с ставке RUONIA.

— Готовы ли вы дать прогноз по дальнейшему развитию ситуации с санкциями и динамике роста экономики и курса национальной валюты?

Д.Ш.: Я считаю, что самое тяжелое мы уже пережили. Конечно, от ключевой ставки в 10% переходить к 11% болезненно, а вот от 17% спуститься до 11% — уже отдушина. Я бы сказал, что с экономической точки зрения эффект от санкций отчасти был конструктивным, потому что за полгода рынку удалось сделать то, чем мы бы не занимались еще неизвестно какое количество времени.

— Как вы относитесь к появлению новых имен в топ-3 («Открытие», «РЕГИОН»), снижению позиций традиционных лидеров этого рынка (ВТБ, Сбербанк)?

Д.Ш.: Я очень спокойно к этому отношусь. На кризисном рынке нельзя однозначно оценивать успех, так как колеблющийся рынок может поднять кого угодно. «РЕГИОН» и «Открытие» очень много полезного делают для рынка, возможно, они более активные, более легкие с точки зрения баланса. Но я все равно считаю, что рынки долгового капитала — это кредитный бизнес, который требует от банков более ответственного подхода, потому что в конечном счете использование личного баланса так или иначе происходит, и такие банки как Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк все равно будут на этом рынке активными игроками.

— Чем вызван интерес Газпромбанка к азиатскому направлению работы?

И.Д.: Мы понимаем, что связи между Россией и Китаем будут укрепляться. Подтверждение этому — многочисленные крупные энергетические контракты. Мы не исключаем возможности того, что часть этих контрактов в скором времени начнет обслуживаться в национальных

банках и начнется приток юаней на российский рынок. При этом, поскольку мы являемся одним из крупнейших заемщиков на российском рынке, мы считаем правильным предложить возможность своим клиентам и инвесторам вкладываться в инструменты в юанях. Еще в третьем квартале прошлого года мы обратились к Московской бирже с этой идеей. С нашей подачи биржа реализовала весь комплекс технических и инфраструктурных мероприятий для того, чтобы такой продукт можно было создать. Также мы общались с Банком России, заручились его поддержкой.

– На ваш взгляд, каким инвесторам будет интересен предлагаемый вами новый продукт?

И.Д.: Прежде всего, в такого рода инструментах должны быть заинтересованы китайские банки и институциональные инвесторы. Либо крупные российские компании, имеющие серьезные торговые отношения с китайскими партнерами. Мы понимаем, что рано или поздно рынку потребуется продукт, выпущенный в юанях, и хотим быть готовы. Подобной тактики мы придерживаемся и в других своих инструментах: у нас всегда есть зарегистрированный запас документации по рублям, есть готовая документация по выпускам в долларах. Мы предпочитаем подготовительную регистрационную часть проводить заранее.

– Что изменилось в работе Газпромбанка на финансовых рынках с начала года? Есть ли новые направления бизнеса? Закрытые направления?

И.Д.: Я бы сказал, что все-таки юань — это наиболее емкий рынок в Азиатском регионе. Мы рассматривали раньше возможность новых инструментов в сингапурских долларах, малазийских рингитах. Тем не менее на данный момент мы не видим экономической целесообразности в развитии таких проектов в силу высокой себестоимости одной транзакции и небольшого объема. Мы изучили эти рынки, но пока приняли решение, что они не приоритетны для нас.

ABS & MBS in Russia

IV конференция

Ипотечные ценные бумаги и секьюритизация в России

14 октября 2015 года, Москва, «Кортъярд Марриотт Москва Центр»

Организатор:

Cbonds congress

Генеральный спонсор:

Адвокатское бюро Егоров Пугинский Афанасьев и партнеры

Официальные партнеры:

20 лет 1995 2015 группа компаний Регион

Пересвет

Securitisation Services

Спонсоры:

Standard & Poor's Ratings Services McGraw Hill Financial

TMF Group Global reach Local knowledge

При участии:

RusRating

Росбанк Societe Generale Group

www.cbonds-congress.com

Крупнейшая в России конференция для профессионалов рынка секьюритизации. Программа конференции ориентирована на глубокое и детальное рассмотрение профессиональных аспектов работы на рынке ипотечных ценных бумаг, а также секьюритизации других типов активов.

Программа, спонсорство:
Екатерина Гриценко
kate@cbonds.info
Тел. +7 (812) 336-97-21 *223

Регистрация:
Юлия Усова
j.usova@cbonds.info
Тел. +7 (812) 336-97-21 *104

Реклама