Андрей ПАШКЕВИЧ,
директор департамента рынков долгового капитала, банк «ФК Открытие»

«Мы нацелены развивать новые направления, идеи, продукты»

Директор департамента рынков долгового капитала банка «ФК Открытие» Андрей Пашкевич в интервью Cbonds Review рассказывает о том, как чувствует себя на рынке новая команда DCM, что следует изменить в продуктовой линейке банка и какие отрасли экономики сейчас наиболее привлекательны для инвесторов — а также делится амбициозными планами на будущее, увлеченно рассказывает о футболе и любви к родному городу.

– Недавно вы возглавили департамент рынков долгового капитала в банке «ФК Открытие». Какие изменения планируете осуществить в новой должности?

– После существенного изменения команды DCM с моей стороны было бы странно сразу менять подходы к работе, сложившуюся структуру. В самом начале основной задачей являлось сохранение функциональности бизнеса, чтобы не было провала в связи с заменой команды. На мой взгляд, задача была достаточно сложной: в тот момент было открыто много проектов, мы активно взаимодействовали с рынком, вели большое количество клиентов. В общем, в первый месяц приходилось работать практически круглосуточно.

– Что ощутимо поменялось в работе DCM банка «ФК Открытие» после ухода целого ряда сотрудников?

– В первую очередь поменялись люди. На место ушедших коллег пришли новые первоклассные профессионалы с большим опытом работы в DCM. Средний опыт работы на рынке у сотрудников департамента – более 11 лет. Полностью сменился состав направления execution, которое теперь возглавляет Ирина Черевко (из Сбербанка CIB), аналитиков (возглавляет Кирилл Сычев из банка «ЗЕНИТ») и origination. Направление структурирования под руководством Александра Бойцова, которое я считаю одним из сильнейших на нашем рынке, напротив, мне удалось полностью сохранить, несмотря на очень активные предложения бывших коллег поработать на новой платформе (*смеется*).

– Есть ли планы по изменению продуктовой линейки? Мы заметили, что крупные ИБ стали дополнять традиционные услуги, дополнительными сервисами — работой с инвесторами на вторичном рынке, управлением вторичным долгом, рейтинговым консультированием…

– На мой взгляд, все перечисленные услуги изначально входят в пакет по классическому размещению. Например, если готовится размещение некоего дебютанта на рынке без рейтинга, банк-организатор помогает в создании рейтинговой презентации для агентства, проводит ряд совместных встреч с инвесторами, знакомит их с компанией, рассказывает

потенциальным клиентам о сильных сторонах эмитента и так далее.

Из дополнительных сервисов, пожалуй, можно выделить маркет-мейкинг, по которому мы являемся одним из лидеров на рынке. Мы выступаем официальным маркет-мейкером по трехсторонним договорам с биржей по выпускам совокупным объемом порядка 200 млрд руб., ежедневно поддерживаем котировки, имеем соответствующие лимиты и специальный портфель внутри DCM.

Сейчас, когда период адаптации новой командой пройден, мы, безусловно, нацелены развивать новые направления, идеи, продукты. Мы хотим в целом концентрироваться на более маржинальных секторах: нам интересны, например, смежные между DCM и ECM продукты. Сейчас мы находимся в проработке большого количества направлений, но говорить о чем-то конкретном преждевременно.

– Команда «Открытия» традиционно входит в топ-5 организаторов на рынке облигаций. Планируете ли вы биться за первую строчку в общем ренкинге или для вас важнее лидирующие позиции в корпоративном сегменте рынка? У вас первое место с начала года по размещению корпоративных облигаций в целом и по банковским облигациям в частности...

– Безусловно, нам приятно, что агентства (в том числе Cbonds) высоко нас оценивают, мы занимаем лидирующие места в ренкингах, но задачи подняться выше в таблице любой ценой перед нами не стоит. Для продвижения услуг позиции в пятерке лучших более чем достаточно. Основной интерес для нас сейчас — это участие в проектах с хорошим комиссионным доходом, даже если сделка непубличная и не будет включена в ренкинг.

– Видите ли вы эффект от синергии банков, которые вошли в группу «Открытие», при работе на рынках капитала?

– Инвестиционный бизнес DCM, в первую очередь, организован на платформе банка банк «ФК Открытие», который располагает широкой базой корпоративных клиентов и известен в этом сегменте. Естественно, это создает хорошие возможности для синергии. С точки зрения DCM позитивное значение также имеет консолидация розничного бизнеса и увеличение розничных портфелей – за счет этого мы получаем возможности для создания дополнительного бизнеса за счет секьюритизации активов.

– Какие прогнозы по развитию внутреннего облигационного рынка вы можете сделать на 2016 год? Какие сектора, отрасли, группы эмитентов будут драйверами первичного рынка?

– Сейчас не самое лучшее время на рынке, и многие инвесторы, как видно по результатам размещений, занимают защитную позицию, концентрируются на секторах, которые традиционно меньше подвержены стрессу во время кризиса: пищевой промышленности, телекомах, ритейле и металлургии. Кроме того, определенное влияние на выбор инвесторами тех или иных инструментов оказывает регуляторная часть (в том числе расчетные показатели давления на капитал у банков). Исходя из этого, привлекательным будет оставаться сектор субфедеральных размещений, который дает приемлемую доходность и имеет низкое давление на капитал.

– Какие типы сделок могут стать более заметными на рынке — с плавающим купоном, неипотечная секьюритизация, конвертируемые облигации или что-то еще?

– Я не думаю, что кризис — это лучшее время для изменения сложившейся практики рынка. Поэтому вряд ли в ближайшее время мы увидим на рынке нечто принципиально новое. При этом стоит отметить, что появляется достаточное количество выпусков с плавающей купонной ставкой. Это является продолжением текущей нестабильной ситуации на рынке: в связи с возможными резкими колебаниями ключевой ставки инвесторы более внимательно смотрят на инструменты с плавающим купонным доходом, страхуя таким образом свои вложения.

– Работая на предыдущем месте, вы принимали участие в футбольных чемпионатах. Расскажите, пожалуйста, какие сейчас у вас спортивные увлечения?

– Сейчас я не выступаю в корпоративной футбольной команде, но продолжаю играть в футбол вне банка. Если раньше спорт воспринимался в том числе как возможность участия в соревнованиях, то сейчас это просто хобби, продолжение дружеского общения в профессиональной среде. В футбол я играю с детства, лет с пяти-шести, на позиции нападающего. Только если раньше я был нападающим скоростного плана, то сейчас все больше становлюсь нападающим таранного типа (*смеется*).

– А в бизнесе вы скорее нападающий или защитник?

– Это интересный вопрос. Профессиональная сфера более многогранна: в некоторых ситуациях имеет смысл скорее защищать текущее положение, в других проектах оправданно занимать агрессивную позицию, нападать, усиливаться. В зависимости от того, что за «матч», приходится менять амплуа.

– За какую команду болеете? Неужели за «Зенит»?

– Конечно, болею за «Зенит», ведь я родился в Петербурге. Я регулярно выезжаю на матчи, причем иногда вместе с коллегами, потому что в «Открытии» много выходцев из культурной столицы. Мы организуем поездки не только в Петербург, но и на международные выезды команды. В этом сезоне Лиги чемпионов летали на игру в Валенсию, были на матче в Лионе.

– Вы окончили университет в Санкт-Петербурге. Уроженцев Санкт-Петербурга обычно отличает особая любовь к городу. Как относитесь к нему вы? В каком городе чувствуете себя как дома?

– Недавно исполнилось ровно десять лет, как я переехал в Москву. Поначалу я ездил домой каждые выходные, с трудом дожидался пятницы, чтобы прыгнуть в «Сапсан» и побыстрее оказаться в Петербурге. Сейчас я реже бываю в Питере, но отношение к родному городу никак не поменялось. Я много где побывал, но Петербург для меня — это лучший город в мире!

РАСШИРЕННЫЙ ПОИСК ПО ОБЛИГАЦИЯМ И ЕВРООБЛИГАЦИЯМ ВСЕГО МИРА

http://cbonds.ru/emissions/

Облигации | Расширенный поиск по выпускам облигаций | Аукционы государственных облигаций

Эмитент:
Эмитент № Гос.рег ISIN

SPV:
Начните вводить название

Регион:
Выберите регион
Азия (искл. Японию) Африка
Ближний Восток Восточная Европа
Западная Европа
Выбрано: 8 из 8

Страна:
Выберите страну
Австралия Австрия Азербайджан
Албания Алжир
Выбрано: 168 из 168

Сектор:
- [x] Государственный
- [x] Корпоративный
- [x] Муниципальный

Отрасль:
Выберите отрасль
АПК и сельское хозяйство Банки
Горнодобывающая промышленность
Другие отрасли
Выбрано: 21 из 21

Объем эмиссии (млн):
0 — 7548502
0 3774251 7548502

Тип эмиссии:
Выберите тип эмиссии
Еврооблигации Облигации

Вид эмиссии:
Выберите вид эмиссии

Статус эмиссии:
Выберите статус эмиссии
Аннулирована В обращении
Дефолт по погашению
Досрочно погашена Обменяна
Выбрано: 11 из 11

Валюта:
Выберите валюту
USD EUR CHF GBP JPY
Выбрано: 64 из 64

Листинг:
Выберите площадку
ОАО Московская Биржа РТС СПВБ
Внебиржевой рынок
Выбрано: 75 из 75

Тип купона:
- [ ] Фиксированная ставка
- [ ] Ставка купона:

Ставка купона:
0% — 96%
0% 48% 96%

- [ ] Только бескупонные

Сбросить форму

Агент по размещению:
Начните вводить название

Дата начала размещения:

Дата окончания размещения:
- [ ] С учетом доразмещений

Дата начала начисления купонов:

Дата опциона Call/ Put:

Дата погашения:
- [ ] С учетом даты оферты в этот период

Искать только:
- [ ] Амортизационные
- [ ] Секьюритизация
- [ ] Конвертируемые
- [ ] Структурированные продукты
- [ ] CDO
- [ ] Облигации Сукук
- [ ] Бессрочные
- [ ] Субординированные
- [ ] Ипотечные облигации
- [ ] Иностранные облигации
- [ ] Розничные облигации

Найти

- Более 80 тыс. эмиссий в базе
- Около 40 критериев поиска и параметров для выгрузки в XLS
- Доступно платным подписчикам Сбондс

реклама

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО CBONDS

pro@cbonds.info
тел. +7 (812) 336–97–21
http://cbonds.ru/emissions