«ВТБ Капитал» является национальным чемпионом на рынке инвестиционно–банковских услуг»

Алексей Коночкин, заместитель руководителя управления рынков долгового капитала «ВТБ Капитала», в интервью для майского номера Cbonds Review рассказывает о том, какой стратегии придерживается банк в текущем году, каких клиентов стремится привлекать для долгосрочного сотрудничества, в каком географическом направлении планирует развиваться и в организации каких перспективных сделок на локальном рынке будет принимать активное участие.

– Какие сделки для вас сейчас являются наиболее интересными? Локальный рынок или организация выпусков еврооблигаций? Планируете ли вы увеличивать свое присутствие на рынке как организатор?

– «ВТБ Капиталу» в этом году исполняется восемь лет, и за это время мы зарекомендовали себя как инвестиционный банк с глобальным присутствием. По оценке ведущих мировых агентств, «ВТБ Капитал» по итогам 2015 г. занимает первое место среди инвестиционных банков в России. Наша доля рынка составляет 30–42% по разным оценкам, что приблизительно в три раза превышает аналогичные показатели других участников.

При создании «ВТБ Капитала» менеджмент поставил перед собой амбициозную задачу — стать национальным чемпионом на рынке инвестиционно-банковских услуг. Я считаю, что мы с ней успешно справились. Сегодня «ВТБ Капитал» является лицом российского инвестиционно-банковского бизнеса для клиентов по всему миру.

Мы предоставляем широкий спектр услуг, который покрывает все виды инвестиционно-банковских операций практически во всех ведущих мировых финансовых центрах. Сложно однозначно выделить то, на чем следует фокусироваться в бизнесе — мы должны быть диверсифицированы и в равной степени уделять внимание всем продуктам, которые можем предложить клиентам. Именно в диверсификации — продуктовой и географической — залог стабильного развития и успешности бизнеса.

— Какие направления инвестиционно-банковского бизнеса вы определяете для себя как наиболее выгодные и перспективные? На что делаете ставку в 2016 г.?

— Безусловно, главным направлением нашего бизнеса является организация первичных размещений, но также мы делаем акцент на управлении задолженностью, проведении реструктуризаций, организации структурированных сделок, секьюритизации и рейтинговом консультировании. Мы не ограничиваем себя каким-то одним направлением. Мы работаем как суперсовременный комбайн, который широкой полосой тщательно собирает урожай — мы идем туда, где можем быть эффективными, увеличить долю рынка, расширить свое присутствие и получить дополнительную экспертизу.

Если говорить о каких-то новых тенденциях, которые, по нашему мнению, получат развитие в этом году, то в скором времени могут быть актуальны выпуски на локальном рынке, номинированные в валютах, отличных от рубля. Сегодня у инвесторов есть средства, которые они готовы вкладывать, однако, на мой взгляд, инструментов явно не хватает. Средний ticket на рынке еврооблигаций начинается от $500 млн, для многих компаний единовременное привлечение финансирования в таком объеме не очень эффективно. Поэтому мы предполагаем, что уже в этом году на локальном рынке может быть реализован ряд публичных сделок, номинированных в долларах, евро или юанях. Мы определяем для себя данное направление как перспективное и уже обсуждаем с нашими клиентами возможность проведения подобных сделок.

— Каких клиентов стремится привлекать «ВТБ Капитал»? В чем заключается ваша стратегия как организатора размещений?

— Мы очень внимательно подходим к отбору клиентов, которым предлагаем свои услуги. Прежде всего, мы выбираем компании с понятной стратегией, качественные с точки зрения финансов и управления, которые могут быть рейтингованы международными агентствами не ниже категории B+ (B1). Нельзя утверждать, что мы готовы работать только с представителями первого эшелона, так как на самом деле этот сегмент рынка довольно узок, а большинство компаний с достаточно высоким кредитным качеством относятся ко второму-третьему эшелонам заемщиков. Мы очень любим эмитентов, которые никогда до этого не выходили на рынок, поскольку организация дебютного размещения представляет собой сложный и творческий процесс: от первой сделки во многом зависит, как сложится судьба этого заемщика на рынке.

У нас высококвалифицированная и слаженная команда, поэтому мы можем позволить брать на себя большой объем сделок, сохраняя при этом высочайший уровень качества предоставляемых услуг.

— Не могли бы вы привести пример компании — дебютанта на рынке облигаций, которую вывел на публичный рынок «ВТБ Капитал»?

— Список таких компаний достаточно широк, это ФСК ЕЭС, «Металлоинвест», «Силовые машины» и многие другие уважаемые компании, облигации которых в настоящее время торгуются на рынке.

— Вы выступаете одним из организаторов дебютного размещения пятилетних еврооблигаций Global Ports. Ориентир купонной ставки был снижен до 6.875% годовых. Чем вызван столь высокий интерес инвесторов к новым бумагам?

— В последнее время российские компании очень редко выходят на международный рынок, и каждое новое размещение приковывает к себе внимание инвесторов. Российские эмитенты дают уникальное сочетание высокой доходности и кредитного качества.

Сделка по размещению Global Ports была фантастически успешной: маркетинговый диапазон снижался дважды, спрос на этот небольшой по объему выпуск был огромный. Выпуском заинтересовалась очень широкая группа инвесторов.

— Как вы считаете, компании каких секторов экономики будут выходить на рынок в текущем году? Кому это наиболее выгодно и интересно? Планируете ли вы участвовать в сделках по размещению российских компаний на внешнем рынке?

— Обычно на внешние рынки выходят компании, которые получают выручку в валюте. При этом заемщики выбирают из тех возможностей, которые предоставляют различные рынки в тот момент, когда они планируют привлекать финансирование.

Мы уверены в том, что рынок еврооблигаций для российских эмитентов открыт. Мы видим, что сейчас ставки серьезным образом снизились — их нынешний уровень практически не отличается от того, который был несколько лет назад. Более того, рынок еврооблигаций ждет отечественных эмитентов, и в настоящее время мы готовим ряд сделок.

— В прошлом году мы говорили о том, что на локальном рынке возросло количество двусторонних нерыночных сделок. Как вы оцениваете ситуацию в текущем году?

— Я считаю, что нужно четко определить: нерыночная сделка не всегда является некачественной. Облигация — это удобный инструмент финансирования, который может использоваться как для привлечения широкого круга инвесторов, так и для заключения двусторонних сделок. Большое количество нерыночных сделок не является негативной тенденцией прошлого года — это просто использование долгового инструмента для различных типов сделок. По своей сути такие сделки — это либо просто кредит, оформленный в виде облигации, либо часть структурной сделки.

— Какие направления работы с иностранными партнерами вы для себя рассматриваете? Может быть, страны Латинской Америки? Китай? Какие рынки считаете наиболее перспективными для работы?

— Мы активно работаем на зарубежных рынках, ищем новые возможности. Нам интересны растущие рынки, мы внимательно смотрим на Индию, у нас много сделок в Китае, Восточной Европе. Мы не стоим на месте, ведь остановка — это смерть, тем более для динамичного инвестиционно-банковского бизнеса.

ST. PETERSBURG
VESTRA SALUS
IFC
NOSTRA SALUS
INTERNATIONAL FINANCIAL CONGRESS

Банк России
Центральный банк Российской Федерации

Администрация
Санкт-Петербурга

Санкт-Петербург

XXV Международный финансовый конгресс

Проводится Центральным банком Российской Федерации

29 июня — 1 июля 2016 г.

Перспективы развития финансового рынка

Тематика заседаний:

- Развитие экономики и финансов
- Денежно-кредитная политика в условиях глобальной неопределенности
- Банковский бизнес: через тернии к звездам?
- Основные направления развития финансовых рынков Российской Федерации
- Передовые технологии для финансового рынка. Видение рынка и регулятора
- Корпоративные университеты

Параллельные круглые столы с представителями Банка России

Выставка «МФК Экспо»

В работе Конгресса по сложившейся традиции примут участие представители Совета Федерации, Государственной Думы, Правительства Российской Федерации, Банка России, международных финансовых институтов, центральных (национальных) банков и органов банковского (финансового) надзора иностранных государств, российских и зарубежных банков, финансовых организаций, банковских ассоциаций, аудиторских фирм, консалтинговых и IT-компаний, научных кругов. В рамках Конгресса пройдет выставка «МФК ЭКСПО», где будут представлены ведущие организации финансового рынка и профильные компании.

Подробная программа и условия участия: **www.ibcongress.ru**

реклама

Оператор Международного финансового конгресса 2016 – Фонд «Росконгресс»
Тел.: +7 (812) 635 8003, факс: +7 (812) 635 8002, info@ibcongress.com