«Следующий год станет рекордным по количеству корпоративных размещений в стране»

Директор по управлению рисками азербайджанского PASHA Bank Мансур Маммадов в интервью Cbonds Review делает прогнозы относительно развития долгового рынка Азербайджана, рассказывает о причинах высокой волатильности национальной валюты и способах ее укрепления, отмечает активность частных инвесторов на рынке облигаций, говорит о том, что нужно сделать странам СНГ для привлечения иностранных портфельных инвесторов и какие пути развития в текущем году выбрал для себя PASHA Bank.

– В декабре прошлого года Центральный банк Азербайджана вынужден был перейти на плавающий курс национальной валюты. Какие прогнозы по девальвации маната вы могли бы сделать?

– Дело в том, что динамика курса маната, как и рубля, зависит от динамики изменения цен на нефть. Как известно, нефть — главный экспортный продукт Азербайджана. Так, по оценкам Fitch, нефть занимает до 90% экспорта страны, а бюджетные доходы на 40% зависят от нефтяных доходов и трансферов из Государственного нефтяного фонда. Текущий бюджет сбалансирован из расчета цены на нефть в $25 за баррель, дефицит же будет покрыт Нефтяным фондом и заимствованиями на местном рынке.

Также Министерство финансов страны вернулось к практике размещения ГКО. Среднемесячный объем размещения составляет порядка 35 млн манатов, тогда как в планы ведомства входит размещение облигаций на сумму до 500 млн манатов до конца этого года.

– Какие макроэкономические факторы будут способствовать укреплению национальной валюты и когда этого можно ожидать?

– Государство начало претворять в жизнь ряд экономических инициатив, которые, как мы видим уже сейчас, позитивно сказываются на деловом климате в частности и на экономике в целом. Так, с начала марта манат укрепился более чем на 4%. Главными факторами здесь являются рост цены на нефть и глобальный так называемый Risk On.

В начале года также был создан единый мегарегулятор — Палата надзора над финансовыми рынками, которая продолжает работу по оздоровлению финансового рынка страны. Ранее несколько банков лишились лицензии из-за недостаточности капитала, тогда как оставшиеся проблемные банки находятся в процессе докапитализации.

Либерализация экономики продолжается. Так, процесс получения всевозможных лицензий, в том числе строительных, упрощен и централизован. Реформа коснулась работы таможенных и налоговых органов: количество проверок бизнеса уменьшилось, а срок и процесс подключения к услугам государственных монополий намного сократился. Параллельно продолжается и пенсионная реформа: активы частных пенсионных компаний растут, что обязательно даст толчок местному рынку облигаций.

– В первом квартале текущего года на рынке сложилась неблагоприятная ситуация для эмитентов корпоративного сектора Азербайджана. Когда можно будет говорить о возвращении корпоративных заемщиков на публичные рынки?

– По моему убеждению, следующий год станет рекордным с точки зрения количества корпоративных размещений в стране. Более того, ожидается, что на рынок выйдут совершенно новые компании. Причин для этого несколько. Первая, как я уже говорил, это рост пенсионных активов. Вторая — частные инвесторы становятся более активными. К тому же, зарождающийся тренд поддержат и низкие ставки по депозитам.

– Какие выпуски эмитентов прошлого года можно считать наиболее успешными? Можно ли говорить о том, что долларовые выпуски пришли на смену займам в национальной валюте?

– Не совсем так. Манатные размещения являются приоритетными для местных эмитентов. Дело в том, что в условиях повышенной волатильности на рынке рисковых активов, к которым относится не только нефть, но и развивающиеся рынки как класс активов, брать на себя валютный риск достаточно опасно.

– Впервые за практически 20-летнюю историю облигационного рынка Азербайджана Минфин выпустил облигации, номинированные в иностранной валюте. Как вы считаете, с чем связано подобное решение? Как это отразится на локальном долговом рынке страны?

– В первую очередь это связано с тем, что в текущей ситуации ставки внутри страны ниже, чем их оценивают иностранные инвесторы на рынке евробондов. Однако, по моему мнению, в дальнейшем Министерство финансов по той же причине, что и корпоративные эмитенты, сосредоточится на выпуске манатных облигаций.

– Что, по-вашему, сейчас нужно рынку облигаций стран СНГ?

– Инфраструктура рынка ценных бумаг не только России, но и многих стран СНГ недостаточно интегрирована в мировую финансовую систему. Подключение к системе Euroclear в какой-то момент помогло привлечь на внутренний рынок России иностранных портфельных инвесторов, что позитивно сказалось на ставке. По такому же пути должны идти и другие страны. Также в условиях оттока ликвидности с развивающихся рынков механизмы поддержания ликвидности и инструментов по эффективному хеджированию валютных рисков и рисков изменения процентной ставки помогли бы привлечь большее количество инвесторов, что, в свою очередь, скажется на стоимости заимствования местных эмитентов.

– Какое направление деятельности PASHA Bank вы считаете приоритетным в текущем году? Если не организация размещений, может быть, корпоративные кредиты? Поддержка малого и среднего бизнеса? Синдицированные кредиты?

– Как один из крупнейших банков Азербайджана мы считаем, что новые реалии создали как определенные сложности, так и возможности для развития бизнеса. В конечном итоге, они будут способствовать общему оздоровлению экономики. PASHA Bank готов всесторонне поддержать предпринимателей несырьевых секторов, являющихся для нас приоритетными.

Возьмем, к примеру, сектор сельского хозяйства, переживающий в последние годы период бурного роста. PASHA Bank всецело поддерживает предпринимателей, занятых в данном секторе, посредством проведения в регионах бизнес-форумов, привлечения экспертов и так далее. Особенно следует отметить наше сотрудничество с небанковскими кредитными организациями, специализирующимися на финансировании предпринимателей, занятых в сфере сельского хозяйства.

Также можно отметить активное развитие сектора туризма. За последние пять лет его рост составил порядка 15%. Девальвация простимулирует еще большее развитие сектора в обозримом будущем, ведь в столице и регионах уже создана соответствующая инфраструктура, построено множество отелей как среднего, так и топ-уровня. В свою очередь, проведение в стране широкомасштабных спортивных мероприятий, например этапа соревнований «Формулы 1», где мы выступаем в качестве банка-партнера, обеспечит внимание туристов.

Подытоживая, хотел бы отметить: учитывая усиление макроэкономических вызовов в регионе, непосредственно финансирование становится второстепенным продуктом кредитных организаций. На первый план выходит правильное консультирование бизнеса. Предприниматель нуждается в грамотных и взвешенных советах о том, как улучшить бизнес-модель, как управлять своими денежными потоками и так далее. Мы хотим, чтобы клиенты развивались институционально, это делает их сильными и менее подверженными возможным негативным влияниям извне. Сотрудничая с PASHA Bank, владелец компании может быть уверен в том, что он получает профессиональную экспертизу, индивидуальное обслуживание и финансовую поддержку бизнеса вне зависимости от ситуации на мировых рынках.