Дмитрий АДАМИДОВ,
основатель сообщества
Angry Bonds

Почему к рынку ВДО стоит отнестись чуть более серьезно

Рынок рублевых высокодоходных облигаций (ВДО), безусловно, еще довольно мал, хотя и развивается в последние год-полтора хорошими темпами. Появляются новые имена. Инвесторы тоже потихоньку привыкают к тому, что эмитент без рейтинга и высокий купон — это не обязательно провалившийся «Сибирский гостинец». Да и в целом если посмотреть на статистику дефолтов за последние годы, то окажется, что подавляющее большинство компаний, переживших дефолт по облигациям, были вполне себе крупными и респектабельными. Некоторые, как «Мечел», даже входили когда-то в Ломбардный список ЦБ.

Однако среди профессионалов финансового рынка есть предубеждение по отношению к ВДО, да и пренебрежение, честно говоря, тоже. Примерно раз в месяц кто-нибудь из популярных в инвестиционном сообществе интернет-гуру обязательно напишет пост о том, что ВДО — это несерьезно, что это секта наподобие фьючерсных спекулянтов и так далее, и тому подобное. Я отношусь к подобного рода заявлениям скорее даже положительно — чем меньше народу набежит в ВДО, тем лучше будут условия для старожилов. Но если все же отвлечься от узкокорыстных интересов, надо признать, что рынок ВДО, несмотря на свои нынешние скромные обороты, очень важен для всей, если можно так выразиться, экосистемы.

Во-первых, это вход на рынок для новых эмитентов. «Свежая кровь» поступает на рынок именно из этого сегмента. Я понимаю, что многие наши организаторы всё никак не могут забыть те баснословные времена, когда крупные, надежные эмитенты массово выходили на рынок впервые и появлялись как бы из ниоткуда в готовом виде. Но теперь о подобных чудесных явлениях говорить не приходится. Новые эмитенты — это тот самый средний бизнес, за которым не стоят ни государство, ни олигархи. Он хоть, как правило, и имеет необходимый административный ресурс, но вырос не на нем, а на какой-то идее и собственной предпринимательской активности. Словом, это «настоящий капитализм» со всеми его плюсами и минусами. Со временем сегодняшний эмитент высокодоходных облигаций либо вырастет и сможет занимать по низким ставкам, либо обанкротится. Но так или иначе на фондовый рынок он попадает именно через дверь ВДО.

Во-вторых, это особые коммуникации с инвесторами. Не секрет, что большинство «солидных» эмитентов разговаривать с инвесторами, особенно мелкими, не умеют, да и не считают нужным. Важно договориться с банками и крупными фондами — и дело в шляпе. Но у эмитентов ВДО просто нет иного выхода — надо быть понятным именно мелкому и среднему инвестору, учиться отвечать на порой странные и неожиданные вопросы, да и вообще походить к коммуникациям неформально и творчески. В итоге эмитенты ВДО часто имеют гораздо более гибкие и эффективные PR- и IR-службы, нежели их более крупные и известные коллеги. То же самое можно сказать и об организаторах размещений, особенно специализирующихся в своей работе на секторе высокодоходных облигаций. Им тоже приходится чаще проявлять фантазию и изобретательность при взаимодействии с инвесторами. Вообще на рынке ВДО в этом отношении всё меньше, ближе и проще. Ни эмитенты, ни организаторы еще не заражены звездной болезнью и готовы общаться с инвесторами по существу, невзирая на то, сколько те приобрели у них бумаг. В конечном итоге это создает определенную культуру взаимоотношений и стандарт коммуникаций, который, по мере того как рынок ВДО будет расти, станет играть все большее значение.

А в том, что рынок ВДО будет расти, у меня лично никаких сомнений не возникает. Объясню почему.

Причина первая: а иначе и быть не может. Взглянем на США как уже сложившийся и во многом эталонный рынок. Там ВДО — это десятки тысяч эмитентов и первый этап в становлении и развитии любой компании. Если, конечно, это не какие-то уж совсем преданья старины глубокой, сюжеты, уходящие корнями в XIX век, к Ротшильдам и Рокфеллерам. Почти все современные успешные корпоративные истории обязательно проходили через этап ВДО. Так будет рано или поздно и у нас, потому что это естественный ход вещей.

Причина вторая: нас к этому подталкивает Центробанк, который после 2014 года зарегулировал банковскую сферу до такой степени, что банк сейчас может работать с мелким и средним бизнесом только в режиме ломбарда. Под двойной, а лучше тройной залог, которого у большинства компаний просто нет. Поэтому, кроме как на биржу, идти за деньгами некуда. ЦБ, правда, и тут создает строгий отбор и многоуровневое сито для эмитентов, но так или иначе процесс идет и число размещений постепенно увеличивается.

Ну и наконец, **причина третья:** ставки по банковским депозитам и корпоративным бондам сегодня упали настолько, что везде, кроме ВДО, стало элементарно скучно. В инфляцию, которую публикует Росстат, никто не верит (в магазине и на заправке мы видим совершенно иное), а рублевые долговые инструменты с высоким рейтингом просто не покрывают рост потребительских цен.

Высокодоходные облигации позволяют нагонять инфляцию, но в этом сегменте, безусловно, надо держать ухо востро. Когда инвесторы покупают ВДО, можно сказать, что «жадность побеждает осторожность», а можно сформулировать иначе: инвесторы начинают самостоятельно оценивать риски и принимать решения, не полагаясь слепо на рекомендации банков и инвестдомов. Последняя версия мне нравится значительно больше.

Во всяком случае, в сообществе Angry Bonds мы стараемся создать все условия именно для такого подхода к инвестированию. Информируем и делимся личным опытом, но ничего не навязываем. ©

16–17 мая 2019
Санкт-Петербург

Программа:
Анастасия Сапачева
Тел. +7 (812) 336-97-21 *124
nastya@cbonds.info

Участие:
Анастасия Топчий
тел. +7 (812) 336-97-21 *223
at@cbonds.info

Крупнейшее в России независимое мероприятие для профессионалов рынка инвестиций.

Более 200 участников:
регуляторы, НПФ, управляющие и страховые компании, брокеры, эндаумент-фонды и пр.

http://cbonds-congress.com/events/449

Реклама.