Мы заканчиваем год с отличными результатами

Рустем КАФИАТУЛЛИН,
директор департамента долгового капитала, Инвестиционный Банк Синара

На долговом рынке России в 2021 году появился новый сильный игрок — Инвестиционный Банк Синара, товарный знак, под которым СКБ-банк оказывает оказывает корпоративно-инвестиционные услуги, проводит профессиональную аналитику, а также планирует в следующем году начать оказывать услуги управления благосостоянием и брокерское обслуживание на российском и международных рынках. DCM нового финансового бренда возглавил профессионал с многолетним опытом работы на рынке долгового капитала Рустем Кафиатуллин. В интервью Cbonds Review он рассказал о конкурентных преимуществах Инвестиционного Банка Синара, стратегии работы на рынке, а также подвел итоги уходящего года.

За 2021 год Инвестиционный Банк Синара выступил организатором более 45 выпусков облигаций общей номинальной стоимостью около 230 млрд рублей

— Вы начали работу в непростой ситуации. Да, с одной стороны — высокая активность на рынке, большое число выпусков, новые имена, с другой — активность эмитентов может заметно снизиться в условиях растущих ставок, а значит, увеличивающейся стоимости заимствования средств на облигационном рынке. При этом на рынке высокая конкуренция среди инвестиционных домов. Каким образом вы планируете конкурировать на рынке, какие у вас преимущества?

— Наша команда имеет многолетний профессиональный опыт. За время работы приходилось видеть разные ситуации, благодаря чему мы научились адаптироваться к меняющимся рыночным условиям. Наши клиенты это отлично знают и именно поэтому, однажды воспользовавшись нашими услугами, возвращаются вновь.

Вне зависимости от состояния рынка потребность у эмитентов в привлечении финансирования остается всегда. Да, условия станут менее комфортными, компаниям придется приспособиться, однако они все равно продолжат выходить на рынок. К тому же при текущем состоянии нестабильности наши услуги особенно необходимы, и мы готовы выступить надежным партнером при размещении.

Нашим важным преимуществом я вижу работу в рамках единого блока корпоративно-инвестиционного бизнеса. Компаниям нужны не только выпуски облигаций, но и классическое банковское обслуживание — кредиты, гарантии, депозиты, конвертации и т. д.

Таким образом, вместо взаимодействия с клиентом лишь в рамках отдельных сделок мы выстраиваем долгосрочное сотрудничество. Такой подход сильно отличается от стиля работы других DCM на российском рынке и позволяет нам добиться эффекта синергии с точки зрения доходов и более стабильных отношений с клиентами.

— Как вы оцениваете свою работу в 2021 году? Удалось ли сделать то, что было запланировано?

— Да, мы заканчиваем год с отличными результатами. Банк успешно дебютировал, и мы готовы продолжить работу в таком же темпе. За 2021 год Инвестиционный Банк Синара выступил организатором более 45 выпусков облигаций общей номинальной стоимостью около 230 млрд рублей. В сегменте с кредитным рейтингом на уровне от BB до AA- по российской шкале мы являемся организаторами каждого третьего размещения. Тем не менее количество и объем сделок не являются самоцелью. Куда важнее для нас выстраивать долгосрочные взаимоотношения с уже имеющимися клиентами, а также открывать новые имена на рынке облигаций. Нам нравится сотрудничать с дебютантами, мы предоставляем все необходимые услуги для комфортного выхода на рынок публичного долга: прохождение KYC биржи, консультирование в части получения кредитного рейтинга, проведение вебинаров для инвесторов и т. д.

Говоря про иностранных инвесторов, стоит отметить, что они, к сожалению, не проявляют сильного интереса к российскому корпоративному рынку облигаций

Помимо организации размещения облигационных займов стоит выделить и другие направления нашего бизнеса. Мы приняли участие в нескольких сделках на рынке синдицированного кредитования, в которых заемщиками выступали компании из стран СНГ. Отмечу, что рынок СНГ мы считаем для себя очень перспективным и стратегически важным. Также приняли участие в сделке по размещению ипотечных облигаций, ведем работу по организации выпусков, обеспеченных договорами концессии.

— Пришлось ли вам как-то менять стратегию своей работы в условиях повышающейся волатильности?

— Наша основная стратегия работы остается неизменной, мы сохраняем фокус на наших клиентах, среди которых встречаются эмитенты из различных секторов экономики. Безусловно, рост волатильности накладывает свои ограничения, однако, как мы знаем, рынок цикличен и за падениями всегда следует рост.

— Из тех сделок, которые прошли с вашим участием, какие можете выделить как наиболее интересные?

— Наиболее интересными и удачными сделками мы считаем те, в которых удается найти баланс между стремлением эмитентов разместить свои облигации по хорошим ставкам и желанием инвесторов приобрести качественные бумаги. Также важно соблюдение баланса инвесторов, примерно равного соотношения между физическими лицами и институциональными инвесторами. Исходя из этих критериев, хотел бы выделить размещение девелоперской компании «Брусника», которое состоялось в апреле этого года. Мы закрыли сделку при очень хорошем спросе, в том числе со стороны розничных инвесторов. По итогам аллокации около 20% объема пришлось на заявки физических лиц. Также по результатам букбилдинга ставка была снижена до 9.60% годовых, тогда как маркетинговый ориентир составлял 9.70–9.90% годовых.

Другой пример — размещение облигаций «ФЭС-Агро». Это как раз тот случай, когда эмитент возвращается к нам вновь. Еще до начала работы в Инвестиционном Банке Синара наша команда DCM успешно организовала для «ФЭС-Агро» дебютное размещение облигаций. Когда у компании возникла потребность в привлечении нового облигационного займа, то нас снова пригласили к сотрудничеству. В этом наше преимущество — выстраивание долгосрочных отношений. Новое размещение также прошло успешно. Наш банк выступил в качестве единственного организатора, и в результате сделки эмитент успешно привлек на рынке 500 млн рублей. Отдельно хочется отметить очень высокий спрос со стороны частных инвесторов: он составил долю 75% в общем объеме.

— Расскажите о выпуске «зеленых» облигаций АО «Синара — Транспортные машины». Насколько сложным он был в организации? Какова структура инвесторов в эти бумаги, есть ли среди них физлица и какова их доля? Проявили ли иностранные инвесторы интерес к этим бумагам?

— Интересным в организации для нас стал выход на публичный рынок АО «Синара — Транспортные машины». В мае состоялся дебютный выпуск облигаций СТМ, согласно аллокации, спрос со стороны банков составил 64%, управляющих компаний — 22%, спрос физических лиц и инвестиционных компаний — по 7%. К сделке наблюдался повышенный спрос со стороны инвесторов, была осуществлена двукратная переподписка.

Все это дало нам основание для последующего выпуска «зеленых» облигаций СТМ, который состоялся в июле. С коротким перерывом между двумя крупными размещениями (каждое по 10 млрд рублей) были связаны определенные сложности, состоявшие в том, чтобы найти дополнительный спрос со стороны инвесторов на того же эмитента.

Говоря про иностранных инвесторов, стоит отметить, что они, к сожалению, не проявляют сильного интереса к российскому корпоративному рынку облигаций.

— Как вы вообще оцениваете перспективы развития ESG-финансирования в России? Несмотря на большое количество разговоров на эту тему, выпусков проходит крайне мало. Стоит ли ожидать увеличения их количества, какие факторы могут этому способствовать?

— На сегодняшний день для российских компаний внедрение ESG-практик — это в первую очередь имиджевая история, а для инвесторов главным критерием все еще остается цена актива и его потенциальная доходность.

Отечественный сегмент ESG-инструментов еще очень молод, и ему есть куда развиваться, однако уже сейчас можно заметить изменения в части повышения осознанности инвестиций. Мы верим, что трансформация необходима, и видим огромный потенциал у российского ESG-рынка.

На наш взгляд, определяющую роль в ближайшие годы будут играть банки за счет перераспределения капитала в пользу проектов, отвечающих критериям устойчивого развития. Как крупнейшие инвесторы на рынке банки способны создать сильные стимулы для внедрения ESG-практик. Но самым важным направлением в части стимулов для развития «зеленых» финансов остается регулирование. Стоит отметить, что важные шаги в сторону регулирования рынка уже сделаны. Мы приветствуем усилия государства по разработке методических рекомендаций в сфере «зеленого» инвестирования в РФ, в частности порядок верификации «зеленых» проектов.

— Каков ваш прогноз по российскому рынку облигаций на 2022 год? Стоит ли нам ждать снижения количества новых выпусков?

— Мы ожидаем снижения активности в первом эшелоне, так как крупные эмитенты склонны выжидать более благоприятных условий для выхода на рынок. При этом компании из второго и третьего эшелонов будут продолжать активное привлечение средств на облигационном рынке. Одной из ключевых причин для этого станет рефинансирование предыдущих выпусков. Безусловно, условия привлечения для эмитентов станут значительно менее комфортными. Уже сейчас занимать приходится под гораздо более высокие ставки, чем, например, в начале года. Однако мы полагаем, что в скором времени рынок привыкнет к новым ставкам и ситуация нормализуется. По нашим оценкам, этот период может занять полгода.

— В последние годы на рынке наблюдался тренд увеличения числа инвесторов-физлиц. Одной из причин интереса таких инвесторов к долговому рынку называли низкие ставки по депозитам. Заметили ли вы снижение активности физлиц на рынке в последнее время, учитывая рост ключевой ставки и, соответственно, повышение ставок по банковским вкладам? Стоит ли ждать их оттока в следующем году?

— Действительно, с начала 2021 года на рынок корпоративных облигаций пришло еще 5 млн новых розничных инвесторов. Снижение ключевой ставки позволяло быть практически застрахованным от значительного падения цен на облигации. Инвесторы не привыкли к серьезным просадкам. Вложение средств практически в любые облигации позволяло со временем продать их выше номинала. Сейчас же мы наблюдаем ужесточение денежно-кредитной политики, что привело к значительному падению цен. Многие инвесторы оказались совершенно не готовы к этому. В связи с этим оборачиваемость портфелей снизилась: люди не хотят распродавать свои бумаги с убытком, чтобы поучаствовать в новых размещениях, как они делали это раньше. Мы наблюдаем «зависание» бумаг в портфеле, что проявляется в снижении активности розничных инвесторов на размещениях. Мы ожидаем, что их активность продолжит снижаться. Падение рынка подействовало отрезвляюще, и инвесторы начнут быть более требовательными к предлагаемому эмитентом уровню доходности.

— Какие у вас планы на 2022 год? Если планируете наращивать количество сделок, то за счет чего?

— Мы работаем с динамикой сделка в неделю. Не думаю, что больший объем нашим клиентам действительно нужен в сделках по размещению стандартных биржевых облигаций. Скорее, мы надеемся на увеличение объема более сложных сделок, связанных со структурным финансированием и секьюритизацией.

Мы наблюдаем «зависание» бумаг в портфеле, что проявляется в снижении активности розничных инвесторов на размещениях. Мы ожидаем, что их активность продолжит снижаться