Леонид Деспотули,
начальник управления первичного размещения долга и андеррайтинга, банк «СОЮЗ»

Леонид Деспотули:

«Дефолтов могло быть и гораздо больше»

В БАНК «СОЮЗ» ГЛАВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ДОЛГА И АНДЕРРАЙТИНГА ЛЕОНИД ДЕСПОТУЛИ ПРИШЕЛ ГОД НАЗАД, КОГДА ИЗ БАНКА ПРАКТИЧЕСКИ В ПОЛНОМ СОСТАВЕ УШЛА ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКАЯ КОМАНДА. В ИНТЕРВЬЮ CBONDS REVIEW ГОСПОДИН ДЕСПОТУЛИ РАССКАЗАЛ, НА КАКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ БИЗНЕСА ИНВЕСТБЛОК СОСРЕДОТОЧИЛСЯ В ТЕЧЕНИЕ ЭТОГО ГОДА, НА КАКИХ ПРОДУКТАХ И УСЛУГАХ ЗАРАБАТЫВАЛ И ПЛАНИРУЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ В ДАЛЬНЕЙШЕМ.

Расскажите, пожалуйста, о сферах вашей ответственности как главы управления первичного размещения долга и андеррайтинга банка «СОЮЗ». Какие направления деятельности вы курируете?

В первую очередь это рублевые облигации: организация и андеррайтинг рублевых бондов, участие в синдикатах, крупные покупки и ведение собственной позиции по операциям на рынке рублевых бондов, организация и размещение собственных облигационных займов АКБ «СОЮЗ», а также вексельные операции, хотя мы ведем их менее активно. Кроме того, я координирую брокеридж банка «СОЮЗ».

Леонид Деспотули с 1995 г. по 1996 г. работал старшим специалистом отдела фондовых и трастовых операций Межбанковского Финансового Дома. В 1996–1998 гг. в банке «МЕНАТЕП» последовательно занимал должности специалиста, старшего специалиста, ведущего специалиста управления ценных бумаг. В 1998–1999 гг. являлся ведущим специалистом инвестиционной компании «Русские Инвесторы». В 1999–2000 гг. — ведущий специалист банка «Диалог-Оптим». В 2000 г. перешел в ЗАО «КБ «ГУТА-БАНК», где занимал должности главного специалиста, затем начальника отдела субфедеральных и корпоративных займов. В 2002 г. занял должность начальника управления эмиссии долговых и долевых инструментов этого банка. В 2005 г. Деспотули — начальник отдела корпоративного финансирования инвестиционного департамента ЗАО «Внешторгбанк Розничные услуги». С начала 2007 г. до перехода в банк «СОЮЗ» являлся заместителем директора департамента организации долгового финансирования ОАО «НОМОС-БАНК». В августе Деспотули перешел на работу в банк «СОЮЗ» на должность начальника управления долговых инструментов. Деспотули родился 22 ноября 1974 года в г. Шахты Ростовской области. В 1997 г. закончил МФТИ по специальности «Инженер-физик» (Государственный университет), в 2003 г. — Московскую государственную юридическую академию по специальности «Юрист».

Какие продукты и услуги управления приносят больше всего прибыли банку? Какие инвестбанковские услуги были самыми прибыльными в прошлом году, какие, по вашим ожиданиям, станут самыми прибыльными по итогам текущего года?

Это все, что связано с рублевыми облигациями: услуги по организации и андеррайтингу рублевых облигаций, также сейчас на долговом рынке востребованы услуги, связанные с помощью при прохождении оферт и погашении облигационных выпусков, кроме того, у нас большая собственная позиция в рублевых облигациях, и мы получаем процентный доход.

Вы помогаете проходить оферты только тем эмитентам, для которых организовывали размещение облигаций, или со сторонними клиентами также работаете?

Мы работаем и со сторонними клиентами. Эта услуга была востребована и раньше, но на «докризисном» рынке, на «рынке продавца», когда была нормальная ликвидность и котировки, прохождение оферт (как и погашение выпусков облигаций) не было такой большой проблемой, какой стало сегодня, и поэтому помощь в прохождении оферт не выделялась как отдельное направление бизнеса в нашем инвестблоке. Сегодня у большинства эмитентов возникают трудности с фондированием не только на открытом долговом рынке, но и с привлечением средств в форме кредитов и других инструментов, не связанных с фондовым рынком.

Когда, по вашему мнению, ситуация на долговом рынке стабилизируется?

В настоящий момент мы видим улучшение ситуации. И для эмитентов первого, второго и, может быть, начала третьего эшелона ситуация если не нормализовалась, то стала гораздо лучше, чем на пике кризиса. Просто ставки выросли, но сейчас для «хороших» эмитентов уже становится возможным занимать достаточно большие объемы. Когда эта волна дойдет до третьего эшелона, чтобы можно было размещать более рискованные займы, сейчас сказать сложно, действует несколько разнонаправленных факторов. Во-первых, российский рынок отсечен от внешних денег, но ситуация улучшается. Нельзя сказать, что иностранных инвестиций в российские инструменты совсем нет, но сейчас ситуация гораздо сложнее, чем в «докризисные времена», когда практически любой нормальный, надежный заемщик, имеющий отчетность по МСФО и стратегию развития, в короткие сроки мог занять любую разумную сумму и под разумный процент за рубежом через разные инструменты — как через публичные, так и через кредитное финансирование. Сегодня привлечение средств с помощью этих инструментов затруднено, и нельзя на них рассчитывать как на ресурсы, которые могут быть в любой момент подключены, хотя опять же в текущий момент ситуация с выходом на зарубежных инвесторов несколько улучшается.

Кроме того регулирующие органы предприняли усилия по повышению внутренней ликвидности, это тоже дало определенный эффект, но, к сожалению, сохраняется высокая неопределенность, и деньги, которые государство дает рынку через ломбардное кредитование, размещение депозитов, достаточно короткие. У рынка нет уверенности в долгосрочной стратегии государства, потому что государство предпринимает разнонаправленные действия: с одной стороны, даются механизмы поддержки, с другой стороны, повышается ставка рефинансирования. Несмотря на это, уже какое-то время сохраняется хорошая ликвидность.

Трудно делать прогнозы на длительный срок, и это отражается на долговом рынке, где мы в основном сталкиваемся с достаточно длинными инструментами, несмотря на то что в свете текущей конъюнктуры предпочтение отдается более коротким инструментам — но все равно на рынке облигаций это инструменты сроком год-полтора. А финансирование с использованием государственных механизмов носит краткосрочный характер, и нет понимания, что с ним будет через несколько месяцев.

То есть длинные деньги сейчас эмитенту привлечь практически нереально?

Реально, потому что инвесторы, несмотря на всю неопределенность, стараются делать прогнозы, а текущая ликвидность находится на приемлемом уровне. Совсем длинные деньги занять в России всегда было проблематично. Сейчас для корпоративных эмитентов второго эшелона не проблема выпустить длинный заем с офертой сроком от года до полутора, максимум двухлетней офертой. При этом заем с двухлетний офертой разместить будет не так просто. Если не переплачивать сильно по ставкам, то сегодня оптимальным способом привлечения долгосрочного финансирования является организация займов сроком 3–5 лет с офертами на год-полтора, максимум два.

Пик финансового кризиса уже пройден, или самое неприятное еще впереди?

Определенные намеки на то, что пик кризиса пройден, есть: нет такого большого числа объявлений о проблемах от глобальных игроков.

Какие выводы сделает или уже сделал для себя финансовый рынок, финансовое сообщество под влиянием кризисных событий?

Произошла достаточно серьезная встряска, кризис должен оказать влияние на финансовые рынки. Необходима перестройка рейтинговых агентств: их роль в инициации кризиса была одной из главных. Значительно повышается осторожность инвесторов к принимаемому риску.

Как российский финансовый рынок изменится по окончании кризиса?

Мы видим, что высокий инвестиционный спрос на деньги в России охраняется. При этом в целом экономическая среда в стране достаточно благоприятная. Даже несмотря на сложную ситуацию с ликвидностью (при том что это был резкий переход от наличия доступных денег к большим сложностям с их получением), подавляющее большинство компаний справляется с рефинансированием, что подтверждает здоровую основу экономики, надежность заемщиков, их добросовестность и стремление к полному исполнению своих обязательств.

>>> Определенные намеки на то, что пик кризиса пройден, есть: нет такого большого числа объявлений о проблемах от глобальных игроков. <<<

Но дефолтов избежать не удалось — мы наблюдали несколько показательных примеров в последнее время.

Дефолтов могло быть и гораздо больше. Мы видим, что многие компании столкнулись с новыми условиями, с отсутствием легких, доступных денег, с проблемами рефинансирования. Рефинансировать все обязательства в один момент сложно для компании любой величины, тем не менее, компании справляются с этим, напрягая все свои силы, и таких компаний гораздо больше, чем тех, которые объявили дефолты.

Считаете ли вы здоровой практику обмена выпусками облигаций между эмитентами, например, когда два банка выпускают займы одинакового объема и покупают эти займы друг у друга? Существует версия, что такой обмен произошел при размещении выпусков облигаций банка «СОЮЗ» и НОМОС-БАНКА.

Мы не обменивались выпусками, не делали никакого «кольцевания». Мы работаем в правовом поле, соблюдая законодательство.

Какие-то новые инвестбанковские услуги готовитесь предложить клиентам? Например, на рынке акций?

Мы рассматриваем такие возможности, но пока не готовим сделок. Специальное подразделение для инвестбанковских сделок на рынке акций мы создавать не планируем.

Какие сделки для своих клиентов на долговом рынке в ближайшие полгода планируете реализовать?

Несколько наших клиентов компаний второго-третьего эшелонов будут выходить на рынок облигаций в ближайшее время, возможно, также будет размещен собственный облигационный выпуск банка «СОЮЗ», он сейчас находится на регистрации в ФСФР, это будет рублевый заем объемом 2 млрд. В начале июля мы планируем начать маркетинг по новому облигационному выпуску корпорации «Главстрой» на 5 млрд руб. (организаторы займа — АКБ «СОЮЗ» и ВТБ).

Как много ваших клиентов в связи с кризисом отложили размещение облигаций?

Естественно, для всех клиентов сейчас цена возросла по всем инструментам привлечения средств достаточно сильно. В связи с этим значительное число займов было отложено.

Какие альтернативные варианты привлечения финансирования вы предлагаете тем вашим клиентам, которые вынуждены отложить облигаций?

В первую очередь, банковское кредитование.

По вашим оценкам, иностранные инвесторы сейчас участвуют в размещениях рублевых облигаций российских эмитентов?

Объем иностранных инвестиций сократился, но в выпусках облигаций эмитентов первого-второго эшелонов иностранцы участвуют. Если раньше практически любая компания второго эшелона могла рассчитывать на низкую ставку и разумный объем привлечения, а также участие иностранцев в выпуске, то сегодня это более проблематично.

Вы верите, что Москва может стать одним из мировых финансовых центров?

При должной политической воле, наверное, этот реальная задача.

Что необходимо для превращения Москвы в такой финансовый центр?

Вопрос в том, что конкретно будет предпринято. Объем валютных резервов России настолько велик, что если бы эти деньги находились в Москве, то не было бы проблем с ликвидностью, особенно в нынешних условиях, когда проблемы ликвидности носят глобальный международный характер. Также необходимо развитие нормативной базы и устранение «зарегулированности», усовершенствование налогового режима.

Вы возглавили облигационное направление банка «СОЮЗ» год назад, в июне 2007 года, тогда из банка ушли ключевые сотрудники, вам удалось создать свою команду взамен ушедшей?

Мы достаточно быстро, в течение нескольких месяцев сформировали обновленную команду. Для работы на рынке облигаций мы привлекли сотрудников из крупных банков, ведущих финансовых консультантов.

Какие достижения банка «СОЮЗ» за то время, что вы руководите облигационным бизнесом банка, вы можете отметить?

Мы активно работали с облигациями банка «СОЮЗ», хорошо прошли оферту, разместили два новых займа. Помогали по офертам другим эмитентам, в том числе, например, обеспечили прохождение оферты по облигациям ГАЗа, на хороших условиях без выплаты комиссий эмитент выкупил незначительную часть (меньше 1 млрд) нового выпуска на 5 млрд руб., практически по цене номинала. Недавно разместили Чувашию — заем на 2 млрд руб.

Рынок субфедеральных и муниципальных бондов видится вам как один из целевых для приложения усилий управления?

Я бы не сказал, что мы на нем концентрируемся. Это одно из направлений, на котором мы активны.

У вас остается время на хобби, увлечения?

Занимаюсь спортом для себя, для поддержания хорошей физической формы.

Беседовала Анна Чепракова