Облигации: реальная помощь реальному сектору

С каждым годом мы все больше убеждаемся в том, что для развития экономики более высокими темпами одних банковских продуктов недостаточно. Банковская система в одиночку без поддержки рынка ценных бумаг не может эффективно финансировать реальный сектор экономики. Развитие рынка облигаций позволяет снизить стоимость заимствования для предприятий реального сектора и привлечь в экономику «длинные деньги». Это также расширит доступность кредитов для малого бизнеса, так как крупные заемщики переориентируются с банковского кредитования на размещение облигаций.

При этом, однако, облигации остаются сильно недооцененным финансовым инструментом, а на рынке наблюдается недостаток как предложения, так и спроса со стороны частных инвесторов. Главная причина отсутствия интереса к облигациям как финансовому инструменту со стороны предприятий – потенциальных эмитентов и со стороны граждан – потенциальных инвесторов – слабая осведомленность тех и других о его достоинствах и недостатках.

Банк России реализует стратегию финансового просвещения в данной области. Главные целевые аудитории - региональные компании и потенциальные розничные инвесторы. Главная цель - повышение информированности целевых аудиторий о возможностях использования инструментария облигационного рынка и обсуждения «на местах» барьеров, препятствующих этому. В данной ситуации особое значение приобретают территориальные учреждения Банка России, на которые ложится основная задача в реализации стратегии. О развитии рынка долговых ценных бумаг, проблемах и перспективах мы беседуем с Владимиром Николаевичем Чирковым, заместителем управляющего Отделением Тверь ГУ Банка России по ЦФО.

Владимир Николаевич***, начнём с самого простого вопроса: что такое облигации?***

Экономическая суть облигации – взять деньги на время в долг. Схема очень простая: предприятие-эмитент привлекает финансирование в обмен на свои облигации, а через определенный срок облигации погашаются, и кредиторы (инвесторы) получают свои деньги назад, но за время пока эмитент пользовался деньгами инвестора тот получал купонный доход в виде процента по облигациям.

Облигации (их также называют бондами) – чрезвычайно перспективный инструмент для развития реального сектора экономики как дополнение к банковскому кредитованию. Для эмитентов этот рынок привлекателен наличием широкой базы инвесторов, в том числе

физических лиц. Инвесторы, в свою очередь, получают диверсификацию вложений и возможность рефинансирования.

Если у компании есть потенциал для роста и развития, а у собственников есть желание это делать, то нужно оценить, хватает ли собственных средств для реализации этого потенциала или лучше привлечь и заемные средства тоже.

Но есть же привычные кредиты. Чем они хуже?

Вот именно: сегодня практически все предприятия, которым нужны деньги, именно в банк и идут. Они просто не знают другого инструмента, кроме кредита. Очень немногие банки сегодня предложат клиенту выбрать: или кредит, или облигации. И подробно объяснят, что для данного предприятия в той или иной ситуации лучше. В большинстве отделений коммерческих банков, и в первую очередь в регионах, такими знаниями не обладают.

Теперь отвечу на ваш вопрос. За заемные деньги нужно платить проценты. Если у предприятия единственный кредитор – банк, то он может диктовать свои условия. Облигации же продаются многим инвесторам, конкурирующим друг с другом. Поэтому ставка по ним будет ниже. С одним условием: чем известнее предприятие инвесторам, тем более выгодную ставку оно получит. Поэтому на облигационный рынок обычно приходят надолго.

Вторая причина для выпуска облигаций — отсутствие обеспечения. Обычные облигации не требуют обеспечения. Более того, после выпуска предприятиями облигаций банки могут перейти к их кредитованию без обеспечения.

Наконец, больше определенности — заранее известны все условия, на которых занимаются деньги, эти условия фиксируются при выпуске облигаций. Облигации дают больше предсказуемости, и компании легче планировать свою финансовую деятельность. Кроме того, если у предприятия появляется альтернатива в виде рынка облигаций, отношение банка к нему меняется. Репутация публичного заемщика работает и при общении с банком. Еще один очевидный плюс — через выпуск облигаций можно привлечь финансирование на более долгий срок и в большем объеме, чем обычно дают в кредит банки.

Получается, кредиты реальному сектору не так уж и нужны?

Нет, конечно, нужны. Банковский кредит и облигация – взаимодополняющие, а не исключающие инструменты. Например, для закрытия кассовых разрывов проще, конечно, использовать кредитную линию в банке. Важно, чтобы предприятия при выборе

инструментов финансирования делали осознанный выбор, соотнося свои потребности с возможностями и понимая, в каком случае им выгодна работа с облигациями, а в каком – банковское кредитование.

Кроме того, совсем небольшие компании или только что организованные предприятия вряд ли смогут воспользоваться облигациями. При этом сегодня на рынок облигаций выходят и предприятия среднего размера.

И все же сегодня облигации в России и Тверской облсти – не самый широко распространенный инструмент. Почему так получилось?

Специалисты Банка России опросили несколько тысяч отечественных компаний (в одном только ЦФО – 1,5 тыс.), и во всех регионах одна и та же картина – основным барьером на пути использования облигаций является дефицит информации. А отсутствие практического опыта использования этого инструмента – то самое препятствие, которое мешает сделать первый шаг. Поэтому главная задача Банка России сегодня – в преодолении барьеров в развитии рынка облигаций. В качестве одного из инструментов будет использован опыт предприятий, успешно разместивших облигации, начинающих или уже реализующих инвестиционные проекты.

Отсутствие у большинства предприятий сотрудников, обладающих необходимыми знаниями для организации выпуска облигаций, говорит о необходимости повышения информированности о возможностях облигаций и дополнительного обучения специалистов по данной тематике, что должно дать импульс использованию облигационных заимствований.

То же самое и со спросом. Потенциальные инвесторы не интересуются бондами как финансовым инструментом по причине неосведомленности. Особенно остра эта проблема в регионах, где знания о ценных бумагах крайне расплывчаты. У потребителя зачастую отсутствует представление даже о базовых принципах деятельности рынка долговых ценных бумаг: разнице между государственными и коммерческими облигационными выпусками, формировании купонной доходности и т.д.

Какие меры принимает Банк России для развития рынка облигаций?

Как я уже говорил, задача Банка России сегодня – в уничтожении барьеров, которые стоят на пути развития рынка облигаций. В этом направлении делается очень многое: упрощается процедура эмиссии, оказывается информационная поддержка, проводятся обучающие семинары. В прошлом году Банк России совместно с представителями

органов власти, регионального бизнеса и участниками финансового рынка начал серию семинаров и конференций, в ходе которых потенциальным эмитентам облигационных займов разъясняются особенности и возможности этого инструмента финансирования.

Для предприятий, особенно выходящих на рынок облигаций впервые, процедура подготовки к выпуску может быть достаточно затратной, и им необходима помощь со стороны государства – например, субсидирование ставки по облигационному инструменту. Господдержка может стать мощным стимулом для того, чтобы компании всерьез задумались о выходе на рынок.

Что касается повышения спроса, то приятной новостью для розничных инвесторов может стать отмена с 1 января 2018 года подоходного налога с дохода, получаемого по обращающимся на бирже рублевым облигациям, выпущенным после 1 января 2017 года.