Алексей Горенкин,
первый заместитель генерального директора, ОАО «Полипласт»

Пока СПАСАЕМСЯ своими силами

В ИЮНЕ ГРУППА «ПОЛИПЛАСТ» ПРЕДЛОЖИЛА ДЕРЖАТЕЛЯМ ДЕБЮТНЫХ ОБЛИГАЦИЙ РЕСТРУКТУРИРОВАТЬ ДОЛГ ПО БОНДАМ. ОДНАКО НАКАНУНЕ ОФЕРТЫ КОМПАНИЯ ОБЪЯВИЛА, ЧТО ГОТОВА РАСПЛАТИТЬСЯ С ИНВЕСТОРАМИ В СРОК И НЕ ДОПУСТИТ ТЕХНИЧЕСКОГО ДЕФОЛТА. О ТОМ, КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА В КОМПАНИИ СЕГОДНЯ, И О ДАЛЬНЕЙШИХ ПЛАНАХ ГРУППЫ ПО РАБОТЕ НА ДОЛГОВОМ РЫНКЕ В ИНТЕРВЬЮ CBONDS REVIEW РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «ПОЛИПЛАСТ» АЛЕКСЕЙ ГОРЕНКИН.

Как «Полипласт» пережил первую волну кризиса?

Говоря о кризисных явлениях в экономике, не хочется гадать о количестве волн. Кризис идет пока в острой фазе, и на данном этапе незаметно, что появляются долгосрочные и устойчивые тенденции улучшения ситуации в целом. В компании сегодня в полном объеме работает антикризисная программа. Она выражается в работе по увеличению доли рынка и увеличению продаж, в том числе на экспорт, сокращению издержек, оптимизации производственного процесса. Ситуация на рынке продолжает оставаться непростой и очень хрупкой в том равновесии, которое наступило с апреля–мая. Строительный сезон начал набирать обороты, хотя далеко не теми темпами, как раньше. Однако уверенных долгосрочных прогнозов сделать сегодня пока невозможно. Отрасль работает в горизонте планирования одного-двух месяцев. Конечно же, в этом и следующем году основная надежда на объемы потребления бетона, которые планируются по объектам, финансируемым за счет бюджетных средств.

В июне компания предложила держателям дебютных облигаций план реструктуризации, но затем отозвала его. С чем связано такое решение? Вы предложили инвесторам новые условия?

В ходе подготовки к оферте мы рассматривали одновременно несколько вариантов. Достаточно долгое время отрабатывался базовый вариант реструктуризации, который удалось существенно улучшить благодаря финансированию со стороны Сбербанка РФ и договоренностям с клиентами Северо-Западного банка Сбербанка и Промсвязьбанка о непредъявлении существенной части их позиций по нашим бумагам.

Какой объем выпуска на данный момент, по вашим оценкам, находится в рынке?

В настоящее время в рынке бумаги на сумму чуть более 200 млн рублей.

Кто ваши основные кредиторы?

Основные кредиторы группы — Сбербанк РФ, Внешторгбанк, держатели облигаций и векселей.

Велика ли в портфеле доля краткосрочных обязательств?

Порядка 70% задолженности на сегодня — это долгосрочные кредиты сроком от двух до трех лет. Остальные обязательства — в рамках одного года. Все заимствования рублевые.

Назовите средневзвешенную ставку по портфелю?

Могу сказать, что она ниже объявленного купона по облигациям в размере 19%.

Насколько сложно стало в текущих условиях договариваться с банками? Серьезно ли выросла ставка заимствований из-за кризиса?

В целом общение с банками-партнерами было и остается конструктивным. Необходимое финансирование нам удавалось и удается привлекать на приемлемых в нынешней ситуации условиях. Ужесточились требования к залоговому обеспечению, возросли ставки примерно на 5–6% годовых по сравнению с началом прошлого года. Удлинились сроки рассмотрения кредитных заявок, резко сократилось количество кредитных организаций, готовых предоставлять новое финансирование. Все вопросы, решавшиеся ранее в техническом порядке, теперь в основном проходят через кредитные комитеты. Резко снизилась предсказуемость решений банков, ввиду того, что кредитные организации испытывают значительные затруднения с оценкой текущего состояния и перспектив практически всех отраслей реального сектора экономики. В основном сократились сроки, на которые выдаются кредиты, включая рефинансируемую часть.

Но как бы ни было трудно договариваться с основной массой кредиторов, среди них есть такие, которые занимают не партнерскую, а, попросту говоря, циничную позицию даже по отношению к клиентам, на протяжении многих лет полностью исполнявшим перед банком свои обязательства. Это проявляется в необоснованном закрытии кредитных лимитов (даже по подписанным договорам и зачастую путем прямого обмана клиента), повышении процентных ставок до запретительного уровня, как, например, предложенная Московским банком реконструкции и развития ставка в 40% при продлении срока кредита (такая возможность, кстати, была прописана в кредитном договоре) вместо обещанного года — на один месяц.

Какой объем задолженности вам предстоит рефинансировать в текущем году?

В этом году нам необходимо рефинансировать еще порядка 125 млн руб. (кредиты и вексельная программа). Рефинансирование планируем осуществить через аналогичные инструменты. Выходить на внешние рынки пока не собираемся.

Не рассматриваете предложения о продаже бизнеса?

Такие предложения регулярно поступали в течение последних двух лет. Что касается привлечения стратегического инвестора, то подобные размышления есть, но какой-то определенной программы по реализации этой идеи пока не прорабатывается.

Вы довольны финансовыми показателями группы по итогам 2008 года и первого полугодия 2009 года?

Итоги 2008 года мы оцениваем в целом как удовлетворительные, но недостаточные. Конечно, на них сильно повлияли результаты IV квартала, когда из-за кризисных явлений произошло падение объемов продаж. Первое полугодие 2009 г. удалось удержать с минимальным падением к аналогичному периоду 2008 г., на уровне минус 15–17% по выручке, причем основную компенсацию падения спроса обеспечивает экспорт, в то время как продажи внутри РФ и СНГ сократились значительнее. Наши прогнозы на текущий год пока очень осторожные. Надеемся удержаться на уровне показателей 2008-го, если сможем эффективно воспользоваться всем спектром сегодняшних возможностей. К сожалению, иногда есть обстоятельства, на которые мы повлиять не можем, например отсутствие финансирования у строителей при наличии возможных объемов работ или недостаточный уровень расчетов по уже произведенным работам, что отражается на темпах реализации новых проектов.

Расскажите о производственных планах группы на этот год?

Производственные планы заключаются в поддержании стабильной работы основных производственных циклов, оптимизации технологических процессов и улучшении качества продукции. Кризис, несомненно, внес серьезные коррективы — была в корне пересмотрена программа модернизации и расширения производства. Новых проектов в течение 2009 г. не планируется, в настоящий момент прорабатывается концепция развития на ближайшие три года.

За счет каких источников планируете финансировать инвестпрограмму?

В качестве основных источников рассматривается в первую очередь собственная прибыль группы и в исключительных случаях внешнее финансирование, но не короче сроков окупаемости проектов и стоимостью, которая позволит как минимум сохранить текущий уровень рентабельности.

Есть ли у компании дальнейшие планы по работе на публичном рынке заимствований?

Часть займа у нас и после оферты остается на рынке, кроме того, сохраняется небольшой объем краткосрочных векселей. Мы не отказываемся от возможности дальнейших публичных заимствований. Однако организованы они будут на основе накопленного опыта: без подведения мин замедленного действия под бизнес в виде коротких оферт или других ковенант, которые могли бы сильно осложнить жизнь компании по не зависящим напрямую от нее причинам. Такие инструменты в действительности должны быть инвестиционными по своей структуре.

Есть ли реальный эффект от действий правительства по поддержке реального сектора? Нужно ли выкупать плохие активы?

Оценки давать — не наша задача, но глобально мы не ощущаем поддержки в том объеме и в те сроки, которые были бы желательны. Пока, во всяком случае, предприятия нашего масштаба спасаются своими силами.

Выкупать плохие активы, наверное, стоит, особенно в тех случаях, когда они являются звеном в производственных цепочках или имеют серьезную социальную составляющую. Но в любом случае нужно иметь четкий план: как спасать, зачем и какими силами — финансовыми и интеллектуальными?

Насколько эффективными вы считаете меры, предпринятые ЦБ для поддержки российской финансовой системы, в частности курс плавной девальвации рубля, политику ЦБ в отношении ключевых ставок?

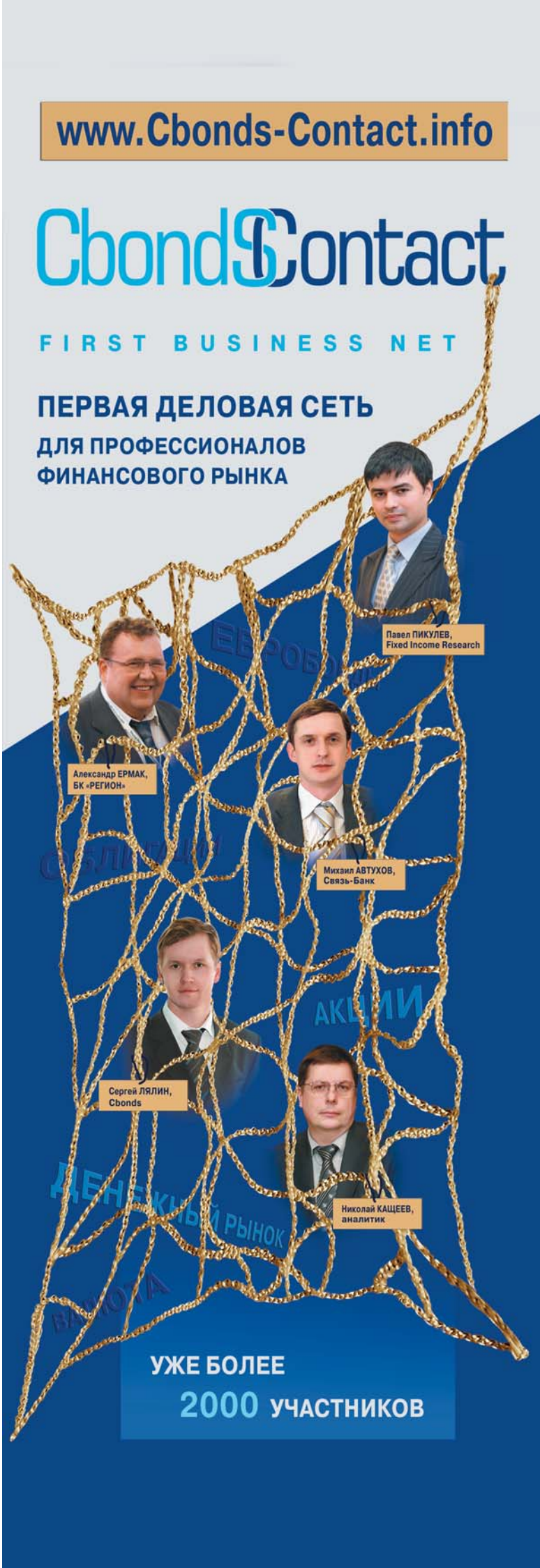
Девальвация национальной валюты, несомненно, помогла нам как экспортерам, и, наверное, мы заинтересованы в дополнительном снижении курса, как минимум на время. Другие действия наших регуляторов, вероятно, помогли финансовой системе, но не облегчили участь бизнеса. Финансовая система в целом поступила очень цинично, эгоистично и близоруко. Банки спасли, но дальше именно они обязаны были пропустить эту помощь в реальный сектор. Опасения по поводу «второй волны» имеют основания. Ведь болезнь не побеждена, а лишь приостановлена. Она может возобновиться, и тогда прощай былая банковская система страны. Хотя она сегодня де-факто и так уже стала квазигосударственной. С точки зрения влияния на реальный бизнес частные банки сдали позиции государственной системе на ближайшие 3–5 лет практически окончательно.

Ставки на сегодня — это еще одна причина будущих проблем. Бизнес не сможет эффективно выходить из кризиса при ставках на уровне 20%. Это путь в убытки, ухудшение кредитного качества и далее понятно куда. Государство должно умерить свои аппетиты, перестав давать банкам дорогие займы, но и заставить банковскую систему повернуться лицом к реальному сектору. Мы должны как можно скорее снизиться в уровне эффективной ставки ниже 15% как минимум, а желательнее до уровня 12%. Это обоснованно и справедливо для реального сектора.

Не менее больной вопрос — длина финансирования. Пока основная доля кредитов реального сектора не станет длиннее 2–3 лет, мы не увидим света впереди. Ловушка краткосрочных кредитов, в которую банки загнали реальный сектор, как раз и была основной неразрешимой проблемой. Пока таковой и остается. Никакой модернизации и технологических прорывов на 1–2-летние деньги не сделать. Нужны вменяемые инвестиции с горизонтом до 10 лет минимум. Вот это государственная задача. У нас есть фонды, их необходимо размещать в настоящие инвестиционные кредиты. Тогда промышленность получит шанс развиваться серьезно и надолго.

В мае–июне ситуация на рынке рублевого долга оживилась, участники рынка заговорили о возобновлении рыночных размещений. Это надолго?

Ну в чистом виде рыночных размещений все-таки пока не так уж много. Определяющим для эмитентов сегодня наверняка будет повышенный спрос на деньги, которые не надо обеспечивать активами, а для инвесторов — возможность вложиться с хорошей доходностью в ликвидный инструмент.

Каковы долгосрочные перспективы российского рынка облигаций, и какие изменения вероятнее всего произойдут на нем в ближайшие годы?

Несомненно, этот рынок будет развиваться и становиться качественнее. Выводы должны сделать все. Особенно эмитенты — так как спрашивать и требовать возврата долгов будут с них, несмотря ни на какие кризисы и потрясения. Поэтому именно заемщики должны структурировать свои выпуски в будущем с максимальной защищенностью. Инвесторы хотят легких заработков. Пусть сначала начнут брать на себя часть рисков. А если рисковать не хочется, то существуют банковские депозиты, застрахованные АСВ. Но это уже без гордого звания «инвестор».