Сергей ЗАЛЬЦМАН, финансовый директор, ЗАО «Балтийский берег»

«Будем ждать рынка»

В последние несколько лет рынок рыбопродукции в России устойчиво растет. Его участники связывают увеличение спроса на рыбу не только с более низкой ценой по сравнению с мясным сегментом, но и с общим смещением потребительских акцентов — стремлением к здоровому образу жизни. Эксперты считают, что основным драйвером рынка в ближайшие годы станет сегмент деликатесной рыбы, которому удавалось сохранять тенденцию роста даже в кризис. Ставку на это направление делает и компания «Балтийский берег», занимающая сегодня порядка 25% российского рынка производства рыбных пресервов из селедки, морепродуктов и морской капусты. В 2009 году компания первой в России начала заниматься промышленным выращиванием атлантического лосося в акватории Баренцева моря. Питерский холдинг намерен вложить в проект 2.5 млрд руб., увеличить производство деликатесной рыбы в своих хозяйствах до 15 тыс. тонн в ближайшие два года и занять около 20% российского рынка, где законодателями до сих пор являлись норвежские компании.

ПО ТЕЧЕНИЮ ГОЛЬФСТРИМА

– Мы задумались о рыборазведении еще в 2009 году. Это абсолютно объективная история. Все компании, развивающие собственное производство, как правило, двигаются в двух направлениях. Первое — создание собственной сети продаж. Это не наш выбор, мы предпочитаем продвигать собственную продукцию в торговых сетях совместно с дилерами. Второе направление — развитие производства сырья. До недавнего времени рыборазведение в России было не очень выгодным. Это было связано и с дорогой импортной кормовой базой, и с общей экономической ситуацией в стране. В 2005 году две небольшие компании с норвежским участием начали заниматься разведением рыбы в Баренцевом море. В 2009 году мы приобрели эти хозяйства, став единственным предприятием в России, которое занимается разведением атлантического лосося, более известного нам как семга. Теплое морское течение Гольфстрим делает воды Баранцева моря незамерзающими и позволяет выращивать рыбу в естественных условиях. Выращивание форели в закрытых водоемах — это тоже жизнеспособный бизнес, но не наш. Во-первых, мы считаем его более рискованным. Например, аномально жаркое лето привело к тому, что у многих небольших хозяйств в Карелии вся рыба просто погибла. Объем российского рынка этой продукции — 80–100 тыс. тонн в год. Компания «Русский лосось» — дочка группы «Балтийский берег» — в ближайшие два года произведет порядка 15 тыс. тонн атлантического лосося, заняв 20% российского рынка. Понятно, что пока ситуацию в отрасли и цены в России по-прежнему будет определять мировой рынок, который в основном принадлежит норвежским производителям.

РЫБНОЕ МЕСТО

– Технологически процесс выращивания рыбы достаточно прост. Существуют специализированные компании в Европе, которые занимаются производством сортовой икры. Они поставляют сырье предприятиям по разведению смолта — 70–100-граммовых мальков. А смолтовые фабрики, в свою очередь, продают малька предприятиям по рыборазведению, в том числе нам. У семги есть так называемый период смолтификации, буквально две-три недели, в течение которых рыба биологически готова перейти из пресной воды в морскую.

Малек доставляется живорыбными судами к нам в бухты и через трубу сливается в садки. В бухтах установлены садковые фермы. Диаметр окружность каждого садка — 100 метров, глубина — около 40 метров. Рыба живет на десятиметровом пласте. В каждом садке плавает примерно 350 тонн рыбы во взрослом состоянии. Сейчас смонтировано и зарыблено 108 таких садков. В следующем году мы планируем установить уже 136 садков. Таким образом, единовременно под водой будет находиться 40 тыс. тонн биомассы, 20 тыс. тонн из которых мы планируем ежегодно забивать. На такой полный цикл компания выйдет уже в 2013 году.

ЛОСОСЬ «ПО-РУССКИ»

– «Балтийский берег» начиная с 2009 года практически не использует импортное сырье. Порядка 3000 тонн рыбы из того объема, который мы планируем производить, будет использоваться на собственные нужды, часть — направляться на реализацию нашим же коллегам-конкурентам по бизнесу, которые в настоящее время приобретают это сырье в Норвегии. Все наши поставщики — рыбные трейдеры, которые до недавнего времени поставляли нам красную рыбу — теперь станут нашими покупателями. Поэтому мы не опасаемся, что у компании возникнут проблемы с реализацией. Наш лосось при любом стечении обстоятельств всегда будет по цене и по свежести конкурентнее норвежской рыбы. Прежде всего, в цене нашей рыбы нет ввозного НДС, как у норвежского лосося, и таможенных пошлин. Кроме того, наша продукция не проходит восьмидневную логистику и уже через 48 часов после забоя поступает к нам на производство или в логистический центр в Санкт-Петербурге.

ХОРОШИЙ УЛОВ

– По итогам года выручка компании «Балтийский берег» ожидается на уровне 5.3 млрд руб. Это основное наше предприятие, которое стабильно растет темпами в районе 15% в год. Мы ожидаем похожие результаты и по компании «Русский лосось». Внутренняя среднегодовая цена рыбы составляет 240–260 руб. за килограмм. При выходе на проектную мощность — 15 тыс. тонн в год — это направление будет давать порядка 4.5–5 млрд руб. годовой выручки, сопоставимой с основным производством. Такими темпами в 2012–2013 годах мы сможем выйти на стабильные 11–11.5 млрд руб. в год по группе компаний.

Показатели	ЗАО «Балтийский берег» (12м 2010 РСБУ)	ГК «Балтийский берег» (12м 2010 МСФО)	ЗАО «Балтийский берег» (6м 2011 РСБУ)
Выручка	3 468 444	4 189 572	2 012 332
Чистая прибыль	137 707	479 353	75 883
EBITDA	143 881	928 089	65 196
Краткосрочные обязательства	399 109	686 624	333 900
Долгосрочные обязательства	1 400 000	2 350 181	1 781 538
Коэф. Долг/EBITDA	12.50	3.27	32.45
Рентабельность по EBITDA	4.15%	22.15%	3.24%
Рентабельность продаж	13.07%	30.67%	12.93%
Оборотные средства	1 481 851	2 105 501	1 798 221
Оборотные активы	1 880 960	2 792 125	2 132 121
Себестоимость	3 015 071	2 904 472	1 752 129

Таблица 1

Финансовые показатели ГК «Балтийский берег», тыс. руб.

ДЕНЬГИ НА МОРЕ

– Средства, привлекаемые группой «Балтийский берег» в проект рыборазведения, — это инвестиционные деньги. На сегодняшний день этот процесс финансируют четыре банка. Сбербанк выделил на проект в общей сложности 400 млн руб., 500 млн руб. предоставил Национальный резервный банк, 650 млн руб. — кредит Россельхозбанка, 800 млн инвестировал в проект непосредственно «Балтийский берег». Еще 80 млн руб. мы привлекли у мурманского «ДнБ НОР Мончебанка», который финансировал для нас покупку живорыбного судна. Это практически весь объем инвестиций, который необходимо вложить в развитие данного направления в ближайшие два года. Естественно, нам требуются дополнительные оборотные средства для финансирования как дебиторской задолженности, так и предприятия по переработке лосося. Поэтому средства, которые мы планируем привлечь в ходе размещения пятилетнего облигационного займа на 1 млрд руб., будут инвестированы в эти направления.

В октябре рассчитываем получить зарегистрированный проспект и будем ждать рынка. Уверен, что для наших организаторов — компаний «Истлэнд Кэпитал», «ВЭБ

«ОБЛИГАЦИОННЫЕ ДЕНЬГИ НАМ НУЖНЫ НЕ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ, НО ПО ЧЕСТНОЙ ЦЕНЕ»

Капитал» и «Тройка Диалог» — не составит большого труда разместить 1 млрд руб.

СПРАВЕДЛИВАЯ ЦЕНА

– Мы планируем размещаться по ставке от 12.5%. О чем это говорит? О том, что деньги нам нужны не любой ценой, но по честной цене. В моем представлении это средняя ставка по нашему инвестиционному кредитованию плюс небольшая плата за риск с учетом того, что облигации все же являются разновидностью беззалогового финансирования.

Сегодня большинство компаний кредитуется примерно в одной вилке — 10–12% годовых. Но нужно понимать, что речь идет о длинных инвестиционных деньгах, а я говорю о семилетних деньгах, которые по определению дороже. У нас есть перспективы выйти на 10% при соблюдении некоторых ковенант. Все они исполняемы, но для этого требуется провести определенную работу. При этом очевидно, что определенная тенденция к увеличению ставок на рынке уже наметилась, что вполне закономерно.

РЕНТАБЕЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

– Объективно после кризиса заемщиков на рынке стало намного меньше. Поэтому банки опять пошли «пешим строем» по крупным платежеспособным компаниям. Тем не менее, дойти до кредитных денег — это большая серьезная работа, в ходе которой мы должны убедить кредитора в правильности выбранной стратегии, в том, что риски приемлемы для финансирования.

Используя передовые технологии, мы имеем все шансы вырастить очень хороший урожай рыбы. На то, чтобы купить сырье, вырастить рыбу и продать ее, нужно два года. Для того чтобы построить это производство, с учетом предоплаты и поставок оборудования, потребуется еще год. То есть в горизонте трех-четырех лет вы полностью проходите весь цикл. Технически и профессионально мы полностью готовы к выводу проекта на полную мощность. Поэтому основной вопрос на сегодняшнем этапе — финансирование.

С другой стороны, риски нефинансирования безусловно ухудшат показатели проекта, но не убьют его. Недофинансирование приведет к тому, что производитель будет вынужден забивать рыбу раньше. Это скажется на себестоимости продукта. Но нужно учесть, что у этого бизнеса очень серьезная рентабельность. Вот конкретные цифры: коэффициент выкармливания равен 1.2. То есть, истратив 1.2 кг корма, вы получаете 1 кг рыбы. Цены на корм и готовую продукцию очень легко найти в открытых источниках. Конечно, есть еще заработная плата, расходы на ГСМ, амортизацию и обслуживание долга, но это относительно небольшие величины. Я считаю, что абсолютно возможно получить при выходе на проектную мощность себестоимость рыбы в районе 100–120 руб. за килограмм при цене реализации готовой продукции 240–260 руб. за килограмм. Это очень хорошая рентабельность для производства.

Через два года у нас вообще не должно быть никаких проблем с финансированием. Реализация первого этапа проекта «Русский лосось» позволит показать такую доходность и выручку, что мы станем очень интересными заемщиками и сможем достаточно легко привлекать деньги как в рамках прямого кредитования, так и на открытом рынке.

РЫБАМ НА КОРМ

– Нам понятно, куда развиваться дальше. Следующим логичным этапом станет развитие сырьевой базы. «Балтийский берег» планирует строительство смолтовой фабрики, а также создание собственного предприятия по производству кормов. При этом сырьевое направление может обслуживать не только наши собственные нужды, но и поставлять сырье на продажу. Например, мы сможем выращивать мальков для форелеводов, производить форелевые корма для карельских хозяйств. Кроме того, надеюсь, в перспективе у нас появятся конкуренты в России и по производству семги. Компания «Русское море», коллега по рынку, уже получила акватории в пользование и планирует в следующем году начать организацию рыбоводческих ферм.

Три этапа проекта: развитие хозяйств по рыборазведению, строительство смолтовой фабрики и завода по производству кормов — мы рассчитываем реализовать в течение следующих четырех-пяти лет.

«ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА У НАС ВООБЩЕ НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ НИКАКИХ ПРОБЛЕМ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ. РЕАЛИЗАЦИЯ ПЕРВОГО ЭТАПА ПРОЕКТА «РУССКИЙ ЛОСОСЬ» ПОЗВОЛИТ ПОКАЗАТЬ ТАКУЮ ДОХОДНОСТЬ И ВЫРУЧКУ, ЧТО МЫ СТАНЕМ ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНЫМИ ЗАЕМЩИКАМИ И СМОЖЕМ ДОСТАТОЧНО ЛЕГКО ПРИВЛЕКАТЬ ДЕНЬГИ»