Дмитрий МИЛЬШТЕЙН,
финансовый директор, компания «Евросеть»

Крупнейший продавец сотовых телефонов в России — компания «Евросеть» — присматривается к облигационному рынку. Осенью прошлого года сотовый ритейлер зарегистрировал выпуск облигаций на 3 млрд руб. О том, на каких условиях компания готова будет выйти на публичный рынок заимствований, и о бизнес-планах ритейлера Cbonds Review рассказал финансовый директор «Евросети» Дмитрий Мильштейн.

«Мы готовы платить до 10% годовых в рублях»

– Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке сотового ритейла, как он изменился за последние три года с момента начала кризиса? Произошли ли какие-то кардинальные изменения в структуре рынка, распределении долей основных игроков?

– На нашем рынке меняется все, начиная от моделей телефонов и их функционала и заканчивая дополнительными мобильными сервисами, которые стали востребованы с развитием технологий. Если раньше одна модель телефона могла выпускаться в течение трех-четырех лет и оставаться актуальной, то сегодня скорость изменений стала намного выше.

Довольно сильно изменилась и ситуация с игроками на сотовом рынке. Часть компаний обанкротилась, некоторые ушли в другие сегменты рынка или переориентировались на операторские услуги.

Рынок растет, и пока производители вкладывают десятки миллиардов в разработки, темпы роста снижаться не будут.

Мы являемся компанией номер один на рынке, и наша стратегия заключается в том, чтобы оставаться лидером. Доля «Евросети» на текущий момент составляет выше 30%, и мы намерены ее наращивать, придерживаясь этого тренда.

– Как повлияет на рынок сотового ритейла решение обнулить пошлины на ввоз высокотехнологичной техники, в том числе мобильных устройств? Отразится ли это на розничной цене мобильных телефонов и на доходах розничных сетей?

– В том, что касается наших доходов, ситуация не особо поменяется, так как мы не формируем добавочную стоимость товара, базируясь на стандартных сборах и налогах. На такую категорию товаров, как ноутбуки, у нас нулевая пошлина, на сотовые телефоны она составляет 5%, это же не автомобили.

– Как меняются взаимоотношения сотовых ритейлеров и мобильных операторов? Как влияет на бизнес (в частности, на выручку) мобильного ритейла тот факт, что операторы «большой тройки» практически перестали платить ритейлерам авансы за привлечение абонентской базы и перешли на систему postpaid?

– Операторы довольно серьезно представлены на рынке сотового ритейла. Однако я бы не сказал, что мы являемся серьезными конкурентами. Наша выручка зависит не только от платежей операторов, поэтому тот факт, о котором вы упомянули, затрагивает наш бизнес незначительно. Авансов нет уже года два, и это хорошо, так как серьезно оздоровило наш рынок. Если операторы действительно станут платить ритейлерам меньше, то для нас это будет огромным плюсом, потому что почти 30% игроков на нашем рынке попросту паразитируют на платежах операторов. Так что изменения правил игры со стороны мобильных операторов влияют скорее на бизнес мелких компаний, чем крупных игроков. За счет этого фактора мы сможем существенно вырасти как в доле рынка, так и в качестве услуг.

– По данным комитета по платежным системам и банковским инструментам Национальной ассоциации участников электронной торговли, в 2011 году оборот российского рынка моментальных платежей вырос по сравнению с 2010 годом более чем на 15%. Какова доля «Евросети» на этом рынке и ваши ожидания от этого сегмента? Какую долю он занимает в структуре доходов компании?

– Доля моментальных платежей в структуре выручки незначительна. С учетом кассовых платежей и платежей через терминалы она составляет порядка 10–12%.

– Каковы планы компании по развитию сети — увеличению точек присутствия?

СПРАВКА О КОМПАНИИ

«Евросеть» — крупнейший сотовый ритейлер России, его доля составляет около 32% российского рынка. По итогам третьего квартала 2011 года сеть компании в России насчитывала 4388 магазинов.

Чистая прибыль «Евросети» по МСФО за 2010 год составила 5.575 млрд руб., выручка — 61.9 млрд руб., EBITDA — 8.37 млрд руб., рентабельность EBITDA — 13.5%.

Акционерами «Евросети» являются принадлежащая бизнесмену Александру Мамуту Euroset Holding N.V. (50.1%) и «ВымпелКом» (49.9%).

– У нас уже нет потребности развиваться экстенсивно. В России в год появляется около 150–200 новых мест, включая офисные комплексы, станции метро, торговые центры и так далее. Вот там мы и будем расти. Какое-то количество обьектов закрывается или меняет локацию, в этом случае мы оперативно изменяем расположение торговой точки. Так что в этом направлении больших затрат не потребуется.

– Где планируете открывать магазины — там, где присутствует спрос?

– Да, мы присутствуем исключительно в местах максимального трафика. Наш бизнес не создает трафик, а использует его. Кроме того, мы стараемся появляться там, где кто-то из наших конкурентов уже работал. Наша задача сделать так, чтобы конкурент ушел, а мы заняли его место. Такая тактика нам нравится гораздо больше, чем просто открытие магазинов.

– В конце прошлого года стало известно, что «Евросеть» окончательно покидает рынок Украины. Как обстоят дела на других рынках СНГ и какова стратегия развития бизнеса за пределами РФ?

– Мы окончательно покинули рынок Украины, потому что считаем присутствие там невыгодным для компании. «Евросеть» работает в Белоруссии, и планируем продолжать развивать свой бизнес там. В Украину мы вернемся, как только поменяется рыночная ситуация и законодательные условия. Скорее всего, это будет уже приобретение местного крупного игрока. В другие страны СНГ пока идти не планируем.

– Почему все-таки не сложилось с украинцами на данном этапе: у них не слишком гибкий подход к ведению бизнеса?

– Наоборот, он у них слишком гибкий — можно правила соблюдать, а можно не соблюдать. Нас этот рынок будет интересовать только в том случае, если появятся прозрачные правила ведения бизнеса и будет окончательно сформирована законодательная база.

– Как вы прокомментируете информацию о том, что «Ростелеком», планирующий выйти на рынок сотового ритейла, рассматривает «Евросеть» в качестве потенциального объекта интереса? Слухи о переговорах преувеличены? Как это коррелирует со стратегией компании?

– Любой новый игрок — это глоток свежего воздуха для рынка. Мы работали и продолжаем работать с «Ростелекомом», так что для нас это не новая история. Конечно, мы интересны для них: второго такого игрока на рынке нет. Наша стратегия нацелена на развитие бизнеса и его диверсификацию. Мы ведем переговоры по поводу ритейла «Ростелекома», но они пока не закончены. Деталей очень много.

– Как давно эти переговоры идут?

– Мы всегда находимся с ними в процессе коммерческих переговоров, ведь «Евросеть» продает за Уралом сервисы и услуги «Ростелекома» уже давно.

– С вашими конкурентами они тоже общаются?

– Думаю, что да. Мы же участники одного рынка.

– VimpelCom, владеющий 49.9% акций «Евросети», планировал воспользоваться возможностью увеличить свою долю в январе 2012 года, но не сделал этого. Как это отразится на бизнесе компании?

– Это означает, что компания будет работать так, как работала раньше. Если бы VimpelCom увеличил свою долю, то стратегия компании поменялась бы. Поскольку этого не произошло, то компания будет развиваться в соответствии с ранее принятой стратегией. Она у нас расписана на три года вперед.

– В октябре 2011 года компания «Евросеть Капитал» зарегистрировала выпуск облигаций на 3 млрд руб. Когда вы планируете выходить на рынок?

– Основная цель привлечения средств — это рефинансирование текущего долга. Мы выйдем на рынок, когда появится окно и облигации будут стоить дешевле обычного кредита. Нам нет смысла занимать на облигационном рынке на худших условиях, чем мы получаем банковские кредиты. Проспект облигаций рассчитан на год: в течение года у нас точно будет возможность.

– Какая ставка заимствований является для вас комфортной в текущих условиях?

– До 10% годовых в рублях.

– То есть когда облигационный рынок станет дешевле, вы можете выйти с размещением облигаций?

– Да, тогда можно будет подумать об использовании этого инструмента. Иногда компания может заплатить чуть дороже, но за более длинные деньги. Но сейчас у нас и кредит длинный, и ставка ниже.

– Каков у компании текущий уровень долга?

– На 1 января 2012 года долговая нагрузка компании составляла 10.1 млрд руб. В настоящее время соотношение чистый долг/EBITDA находится около 1. Основными кредиторами «Евросети» являются Альфа-Банк и ВТБ, средняя ставка по портфелю — ниже 10%.

– Каковы потребности в инвестициях на будущий год? За счет каких источников будет финансироваться инвестпрограмма?

– У нас большая программа инвестирования в ребрендинг (обновление) наших салонов, IT-разработки и так далее. Все эти нужды покрываются за счет собственных средств. Сейчас у нас нет проектов, требующих внешнего финансирования.

– Сохраняются ли планы по выходу на IPO?

– Эти планы находятся в компетенции наших акционеров. Если они примут соответствующее решение, то мы готовы осуществить размещение в самые кратчайшие сроки.