Михаил БОБРОВ , президент холдинга «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ»

«Планируем программу биржевых облигаций»

В интервью Cbonds Review президент холдинга «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ» Михаил Бобров рассказывает о перспективах бизнеса по рыбоводству в России, о том, в чем российские компании выигрывают у иностранных конкурентов, за счет чего будет расти доля «БАЛТИЙСКОГО БЕРЕГА» на российском рынке, почему холдинг решил дебютировать с собственными облигациями, заплатив достаточно высокую цену за вход, и каковы планы группы по заимствованиям на текущий год.

– Охарактеризуйте текущую ситуацию на российском рыбном рынке? Какие факторы сегодня определяют основные тенденции в этой отрасли и какие изменения произойдут на этом рынке в ближайшие годы?

– Статистика свидетельствует, что доля потребления рыбы в потребительской корзине населения растет. В прошлом году в целом по РФ зафиксирован рост продаж готовой рыбной продукции на 4%. При этом потенциал роста потребления рыбы в России очевиден: например, в некоторых странах Европы оно доходит до 42 кг на человека, в РФ по статистике в 2012 году — 24 кг. Кроме того, россияне традиционно любят рыбу. Несмотря на то что объем реализации продукции ЗАО «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ» вырос на 22% в 2012 году, доля отгрузки товаров собственного производства в Северо-Западном округе в целом снизилась. Снижение также зафиксировано и в основных приморских регионах, однако в Мурманской области отгрузка товаров собственного производства увеличилась в разы (с 0.8% до 24.6%, данные ФАР). Здесь нельзя не отметить заслуги нашей компании «Русский Лосось», которая вышла на проектную мощность и с августа 2012 года ежемесячно поставляет на рынок более 120 тонн охлажденного лосося собственного производства.

По данным Росстата, в первом месяце текущего года Россия увеличила производство рыбы и рыбных продуктов на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Эта тенденция, по моему мнению, в ближайшие годы сохранится. При этом важно, чтобы рыбный продукт был привлекателен для потребителя как по качеству, так и по цене. И здесь продукция «Русского Лосося», выращенная в чистых водах Баренцева моря, доставленная покупателю в охлажденном виде в течение 48 часов после забоя, соответствует этому тренду.

– Каких темпов роста рынка производства рыбы и морепродуктов вы ждете по итогам 2013 года?

– В целом по отрасли — 8–10%, по компании ЗАО «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ» — 25–30%.

– Какова сегодня доля импорта на российском рыбном рынке? Как она будет меняться в ближайшие несколько лет, по вашим прогнозам?

– Точную долю импортированной продукции на рынке РФ оценить очень сложно, зачастую при сборе данных в общую статистику попадают совершенно несопоставимые позиции (консервы и пресервы, например). Однако показатели внутри групп импортируемых товаров говорят о том, что импорт, к сожалению, продолжает наращивать обороты.

В 2012 году импорт готовой и консервированной рыбопродукции и икры увеличился на 16.2%. При этом зафиксирован рост и отечественного производства: рыбного филе на 7.5%, слабосоленой рыбы на 23.8%, рыбы пряного посола и маринованной рыбы на 10.7%, рыбы холодного копчения на 1.1%.

– Какую долю занимает «Русский Лосось» на российском рынке атлантического лосося? Насколько сложно вам конкурировать с норвежскими производителями?

– В 2012 году наша доля составила около 5% (в целом в РФ реализовано около 200 000 тонн этого вида продукции). В дальнейшем она будет расти за счет роста объемов собственного производства и постепенного импортозамещения. К 2014 году мы планируем увеличить свою долю на этом рынке до 7–8%.

Значительной конкуренции со стороны норвежских компаний мы пока не ощущаем. Наша доля присутствия на этом рынке еще невелика. При этом мы четко знаем свои конкурентные преимущества: меньшая чувствительность к колебаниям рынка (так как значительная часть выращенного лосося перерабатывается на собственном производстве); более короткая логистика доставки и, как следствие, свежесть охлажденной рыбы; отсутствие в структуре цены ввозного НДС и пошлины и, соответственно, более гибкая ценовая политика.

«ОСЕНЬЮ 2013 ГОДА МЫ НАЧНЕМ ОСВОЕНИЕ НОВЫХ АКВАТОРИЙ В БУХТАХ БОЛЬШАЯ И МАЛАЯ ВОЛОКОВЫЕ, ЧТО СТАНЕТ БАЗОЙ НАШЕГО РАЗВИТИЯ НА БЛИЖАЙШИЕ 5–8 ЛЕТ»

– Каковы производственные планы группы на 2013 год?

– В сфере рыбопереработки планы из года в год традиционны: увеличивать объем и качество производимой продукции и продвигать нашу торговую марку. Так, за январь и февраль этого года ЗАО «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ» реализовало продукции на 27% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

В рыборазведении в этом году мы планируем ввод в эксплуатацию высокопроизводительной фабрики по убою лосося мощностью до 130 тонн в сутки, которая обеспечит запланированный выпуск продукции в объеме 13 000–15 000 тонн атлантического лосося в 2013 году.

В техническом плане планируется ввод в эксплуатацию новой газовой котельной, которая обеспечит рост готовой продукции, требующей термической обработки: пресервы из морепродуктов, салаты из морской капусты, рыба горячего копчения. Наличие таких видов продукции в производстве, возможность выпуска их в больших объемах — серьезное конкурентное преимущество. Эта номенклатура востребована на рынке и занимает серьезную долю в наших продажах.

Другая общая и важная задача — сократить издержки на 10–15%.

– Каких результатов вы ожидаете по направлению производства лосося в 2013 году?

– В 2012 году мы получили 8 000 тонн готовой продукции. В планах на 2013 год — минимум 12.5 тыс. тонн. Осенью 2013 года мы начнем освоение новых акваторий в бухтах Большая и Малая Волоковые, что станет базой нашего развития на ближайшие 5–8 лет. С выходом на объем выпуска до 40 000 тонн ежегодно.

– Как вы оцениваете рентабельность этого направления по сравнению с другими бизнесами группы?

– Учитывая то, что цена лосося на 19 февраля 2013 года выросла на 15% по отношению к цене 2012 года при тех же себестоимости и расходах, можно считать, что рентабельность продукции на февраль 2013 года (прибыль/себестоимость) составила 30.8%, рентабельность продаж на февраль 2013 года (прибыль от продаж/выручка) — 40.4%.

«ПОРА ПЕРЕСТАТЬ РАССМАТРИВАТЬ РЫБНУЮ ОТРАСЛЬ ТОЛЬКО КАК «ДОБЫТЧИКА». ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ТАК НАРАСТИТЬ ПЕРЕРАБОТКУ, ЧТО ИМПОРТ СЫРЬЯ И ГОТОВЫХ ТОВАРОВ БУДЕТ СХОДИТЬ НА «НЕТ»»

Конечно, рентабельность зависит от конечных цен на рынке. Самые низкие цены были зафиксированы в 2010–2011 годах. Но даже при самой низкой цене на рынке и колоссальных инвестициях в основные средства «Русский Лосось» отработал хоть и с убытками, но не на критическом для развития компании уровне. В целом в тот период сложилась атипичная ситуация, которая вряд ли повторится. Сегодня очевидно, что за три года инвестиционного развития ЗАО «Русский Лосось», несмотря на суровые климатические условия, стало устойчивым и вполне рентабельным предприятием.

– По вашим прогнозам, как повлияет вступление России в ВТО на рыбную отрасль? Каких изменений вы ожидаете?

– В связи со снижением пошлин придется рассчитывать на рост доли импортной продукции по тем видам, которые не добываются в РФ, но имеют устойчивый спрос: гидробионты, аквакультура из Китая, Вьетнама, Таиланда (например, пангасиус), тунец, возможно, атлантический лосось и форель.

– По вашему мнению, как должна решаться проблема импортозамещения на государственном уровне?

Нужна ли более активная политика государства в плане поддержки рыбной отрасли?

– Проблема импортозамещения на государственном уровне должна решаться путем поддержки отечественных производственных предприятий, в том числе таких, как наше. В настоящий момент мы активно используем льготы по налогообложению, регулярно, хотя и не без трудностей, получаем субсидирование процентных ставок по кредитам российских банков.

Россия обладает большим потенциалом: морскими акваториями для аквакультуры и ресурсами по созданию дополнительной береговой переработки. В этой части необходимо упростить получение участков для развития берегового производства.

В 2013–2014 годы наша страна имеет возможность сократить долю импорта как по сельди и скумбрии, так и по наиболее ценным товарам — лососевым и продуктам их переработки, даже несмотря на сокращение ввозных пошлин на лососевые с 10% до 3% к 2017 году. Но эти тенденции должны подкрепляться программой комплексного развития рыбопереработки. А это направление недостаточно хорошо представлено в нынешней госпрограмме развития рыбного хозяйства.

– Что в ней необходимо учесть, как вы считаете?

– Нужно упростить порядок предоставления рыбоводных участков, земельных участков для осуществления деятельности. Продолжить инвестировать в научные программы и подготовку кадров. Учебные заведения Федерального агентства по рыболовству должны более тесно взаимодействовать с профильными научными учреждениями. Интеграция высших и средних учебных заведений Росрыболовства проведена. На базе четырех отраслевых вузов, расположенных во Владивостоке, Калининграде, Мурманске и Астрахани, сформированы крупные образовательные центры с обширной сетью филиалов, созданных путем присоединения рыбохозяйственных техникумов и колледжей. Важно, чтобы этот процесс способствовал зарождению действительно нового молодого поколения специалистов, способных воплощать свои знания на практике.

Важно сделать инвестиционное кредитование более доступным.

Пора перестать рассматривать отрасль только как «добытчика». Есть возможности так нарастить переработку, что импорт сырья и готовых товаров будет сходить на «нет».

> С РОСТОМ БИЗНЕСА МЫ ВЫНУЖДЕНЫ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ БАЗУ ФОНДИРОВАНИЯ, ФОРМИРОВАТЬ ПУБЛИЧНУЮ КРЕДИТНУЮ ИСТОРИЮ

– В конце прошлого года «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ» разместил дебютный выпуск облигаций на 1 млрд руб. под 15%. Как рынок воспринял ваш риск?

– Положительно. Предприятие много лет успешно кредитуется в крупных банках — ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Россельхозбанк». Но с ростом бизнеса мы вынуждены диверсифицировать базу фондирования, формировать публичную кредитную историю. По мере расширения масштабов бизнеса планируем реализовать программу биржевых облигаций, изменить дюрацию долга.

– Какова структура инвесторов в облигации? Как выпуск распределился по рынку?

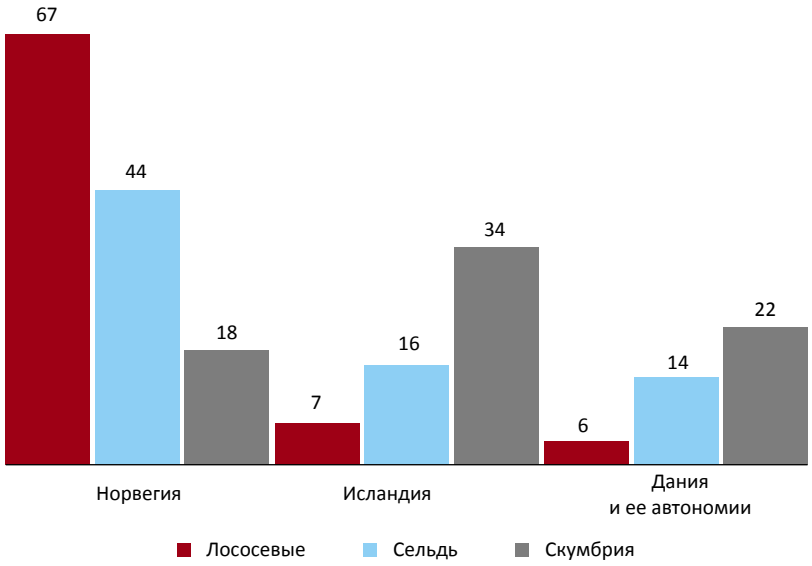
– Состоялось двенадцать сделок, основными инвесторами выступили коммерческие банки. Сейчас завершается регистрация отчета о результатах выпуска, и мы надеемся на увеличение интереса к нашим бумагам. Планируем заключить договоры маркетмейкерства с 1–2 участниками рынка, есть предложения по проведению сделок РЕПО.

– Вы не считаете, что ставка, сложившаяся по итогам размещения, слишком высока?

– Мы считаем ее адекватной текущей рыночной конъюнктуре долгового рынка. Особенно с учетом того, что наш вы-

Рисунок 1

Доля основных стран-поставщиков в российском импорте рыбы, % к объему



Источники: Росрыболовство; CIA; FTY (2011–2012 гг.)

пуск дебютный. В дальнейшем, естественно, ставка будет снижаться.

– По какой ставке вы сегодня кредитуетесь в банках? Не дешевле было взять эти деньги там?

– Как я уже говорил, одной из задач размещения была диверсификация базы фондирования и формирование публичной кредитной истории. К сожалению, у нас есть и негативный опыт работы с одним из госбанков, который отказал нам в кредитовании в самый ответственный для нас момент. С тех пор мы стараемся иметь максимально диверсифицированный портфель. Тем более что сокращается количество банков, которые в состоянии единолично обеспечить нашу потребность в фондировании по мере роста.

– Вы довольны работой организаторов выпуска?

– В процессе подготовки к выпуску мы вынуждены были сменить организатора. Для «Тройки Диалог» прошлый год был непростым, поэтому нам пришлось обратиться в «ОТКРЫТИЕ» и «Урса Капитал». Я считаю, что они провели размещение профессионально и технично.

– Какова программа инвестиций по группе на 2013 год? Вы планируете снова выходить на публичный рынок? Если да, то с какими инструментами?

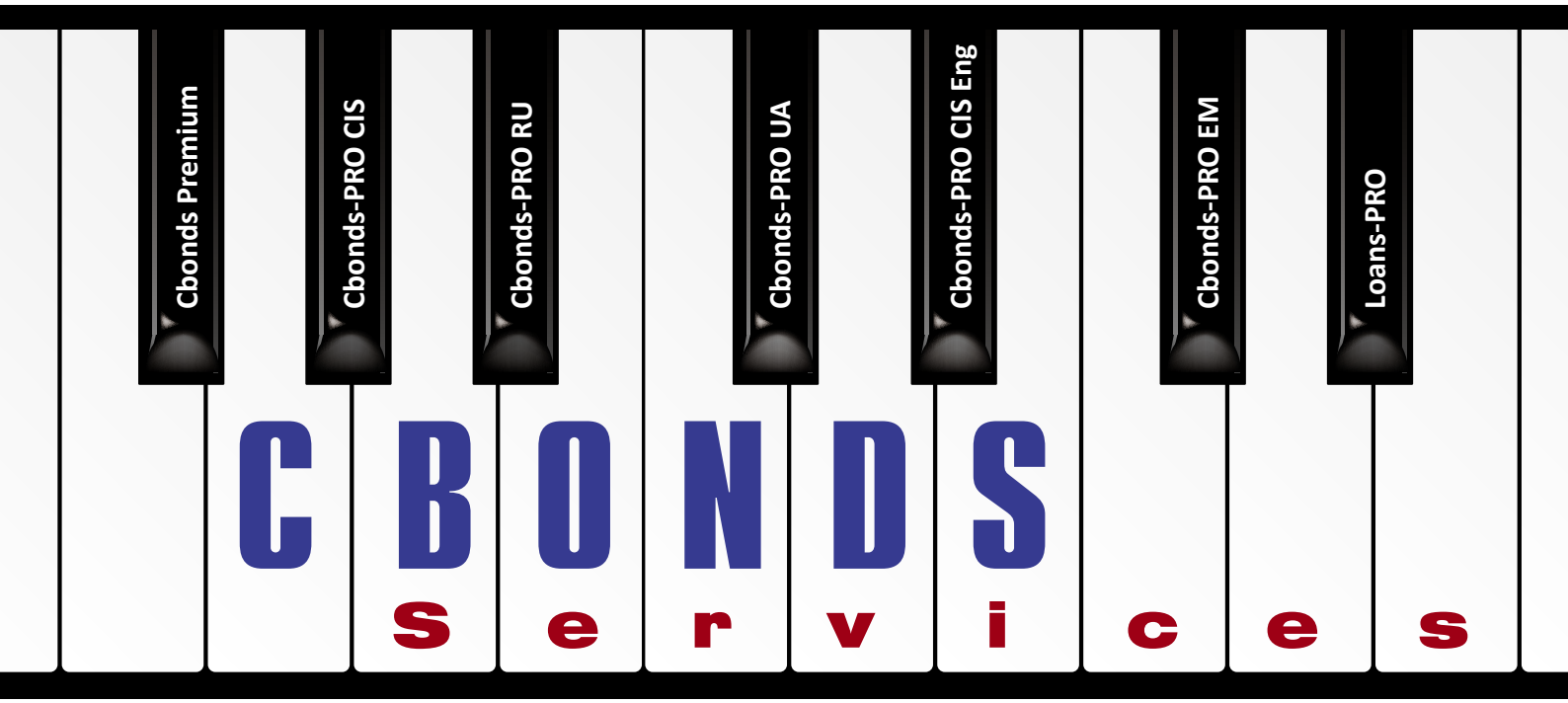
– В 2013 году мы начнем освоение новых акваторий и стартуем со вторым этапом проекта «Русский Лосось» (всего проект предусматривает три этапа). Общий объем инвестиций только собственных средств компании составит около 4 млрд руб. за 2 года. Для дополнительного финансирования планируем увеличить коммерческое кредитование и реализовать программу биржевых облигаций. Она позволит привлечь фондирование в нужном объеме в удобный момент времени. Кроме того, мы ведем переговоры с несколькими фондами прямых инвестиций об их вхождении в капитал компании.

– Международный рейтинг получать собираетесь?

– Такие планы у нас действительно есть. Получение рейтинга по международной шкале — важнейший момент в повышении транспарентности и инвестиционной привлекательности «БАЛТИЙСКОГО БЕРЕГА». Переговоры с рейтинговыми агентствами мы провели еще в середине прошлого года, но работу планируем начать только сейчас.

– Какова перспектива выхода на IPO в 2013–2014 годах?

– Планов выхода на рынок акционерного капитала в ближайшие два года у нас нет. Дело в том, что в следующие пять лет мы рассчитываем увеличить размер бизнеса минимум на 300%. Поэтому выходить на IPO в перспективе двух лет нецелесообразно — и подготовиться нормально не успеем, да и компания будет недооценена. Думаю, на горизонте 5–7 лет это реально. За это время мы завершим все необходимые внутренние процедуры, будем иметь многолетнюю аудированную отчетность и соответствующий успешному IPO размер бизнеса.



В ГАРМОНИИ С ИНФОРМАЦИЕЙ

Оперативный доступ к необходимой информации по долговому рынку России, Украины, СНГ, Emerging Markets и Европы

Для оформления платного или пробного доступа к сервисам зайдите в раздел меню «Доступ к сайту» на Cbonds.info

на правах рекламы