«Самое важное для нас — оставаться успешным и профессиональным игроком на мировом рынке»

Артем ПОЗДНЯКОВ,
начальник управления
долгового финансирования,
ГМК «Норильский никель»

Артем Поздняков, начальник управления долгового финансирования ГМК «Норильский никель» в интервью Cbonds Review рассказывает о том, как проходила сделка года на рынке еврооблигаций, чем привлекательны для компании валютные выпуски, куда будет двигаться рынок еврооблигаций в текущем году и какие основные направления развития определил для себя «Норильский никель».

– Впервые в 2015 г. такой крупный российский заемщик, как «Норильский никель», решился на рыночную сделку по привлечению средств на международных рынках капитала. Расскажите, как прошло размещение семилетних еврооблигаций на сумму $1 млрд?

– В октябре прошлого года мы действительно стали первопроходцами среди российских эмитентов. После длительного перерыва «Норильский никель» провел успешное и знаковое размещение семилетних еврооблигаций на $1 млрд среди первоклассных международных инвесторов.

В процессе реализации сделки были достигнуты все плановые параметры: объем, приемлемая цена, срок и качество книги заявок. Выпуск позволил продлить кривую облигационных займов компании и стал позитивным сигналом рейтинговым агентствам о доступности внешнего финансирования.

Более того, сделка уже послужила хорошим примером для российских эмитентов, в особенности из корпоратив-

ного сектора, и мы надеемся на большую активность наших коллег на международных рынках капитала в этом году.

– Трудно ли было привлечь инвесторов?

– Доверие компании оказали крупнейшие международные фонды. Книга заявок была переподписана более чем в четыре раза (спрос составил более $4 млрд). Это еще раз подтверждает уверенность международных инвесторов в устойчивом финансовом положении и высоком кредитном качестве «Норильского никеля».

– Почему решились выходить на внешний рынок именно в тот момент?

– Мы постоянно мониторим долговые рынки и внимательно следим за настроениями и аппетитами как российского, так и международного инвестиционного сообщества. В какой-то момент сложилось понимание, что интерес к нашим долговым бумагам растет, и мы решили воспользоваться окном для размещения еврооблигаций на основе опубликованной международной финансовой отчетности компании за первое полугодие 2015 г.

– Насколько необходим был компании выпуск в долларах? В чем преимущество валютного размещения в текущей рыночной ситуации?

– Во-первых, «Норильский никель» как экспортер получает выручку от продаж преимущественно в долларах США и, естественно, занимает в основном в долларах для снижения валютного риска. Во-вторых, выход на международные рынки капитала — это диверсификация базы инвесторов. Данная задача является частью финансовой стратегии компании.

Тем не менее, компания поддерживает определенную долю рублевых заимствований в структуре долгового портфеля, поскольку мы тратим в локальной валюте.

– Как, по вашему мнению, будет развиваться рынок внешних заимствований в 2016 г.?

– Сложно сказать. Надеемся, что тренд будет позитивным. В данный момент мы наблюдаем высокую волатильность на финансовых рынках ввиду неблагоприятной ценовой конъюнктуры на рынках сырьевых ресурсов. С точки зрения фундаментального анализа столь низкие цены на нефть, металлы и другое сырье не должны продержаться в течение долгого периода, рано или поздно произойдет отскок вверх. Соответственно, долговые инструменты станут более доступными и привлекательными для заемщиков.

– Какие планы по наращиванию объемов внешних заимствований рассматривает для себя «Норильский никель»?

– Компания не планирует существенно наращивать долги. В принципе, за счет последних сделок по привлечению финансирования компания полностью закрыла потребности по рефинансированию на ближайшие два года. При этом мы работаем над оптимизацией и удлинением сроков погашения текущих долговых обязательств, поддерживаем постоянный диалог с инвесторами и банковским сообществом и анализируем все доступные источники внешних заимствований.

Нужно также отметить, что кроме свободных денежных средств на балансе у нас в запасе есть и подтвержденные кредитные линии в общем объеме порядка $2.5 млрд, доступные к использованию в любой момент. В частности, в начале января мы заключили резервную возобновляемую линию сроком на пять лет с синдикатом китайских банков на 4.8 млрд юаней ($730 млн). Это отличный пример объединения навыков и опыта компании и крупнейших банкиров Азии в лице ICBC, BOC и CCB: мы подписали кредитный договор о резервной линии на срок пять лет по английскому праву, типичный для западных и в большей степени европейских заемщиков, не распространенный в других регионах мира.

– Какие перспективы рассматриваете для себя на внутреннем облигационном рынке?

– Российский облигационный рынок представляет интерес, но, к сожалению, в настоящее время существуют определенные ограничения с точки зрения доступных объемов и сроков размещения.

– Какие направления работы компании будут приоритетными для вас в 2016 г.?

– Мы продолжим работу над оптимизацией долгового портфеля, сокращением издержек и поддержанием инвестиционных кредитных рейтингов, а также приемлемого уровня чистого оборотного капитала. Самое важное для нас — оставаться профессиональным общепризнанным игроком на мировом рынке и одним из лидеров отрасли, сохраняя при этом лучшее кредитное качество для кредиторов и инвесторов, а также репутацию надежного и долгосрочного партнера для потребителей нашей продукции.

МЫ ПРОДОЛЖИМ РАБОТУ НАД ОПТИМИЗАЦИЕЙ ДОЛГОВОГО ПОРТФЕЛЯ, СОКРАЩЕНИЕМ ИЗДЕРЖЕК И ПОДДЕРЖАНИЕМ ПРИЕМЛЕМОГО УРОВНЯ ЧИСТОГО ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА