«В эпоху кризиса и стагнации в экономике энергетическая отрасль наиболее стабильна»

Кирилл ЛЫКОВ,
заместитель генерального директора по экономике и финансам, ПАО «Т Плюс»

В интервью Cbonds Review Кирилл Лыков рассказывает, в чем заключается специфика привлечения финансирования в энергетике, почему дебютный выпуск облигаций компании обязательно будет пользоваться спросом, какова стратегия развития «Т Плюс» на ближайший год и где в России нужно строить солнечные электростанции.

– ПАО «Т Плюс» планирует реализовать на рынке выпуск облигаций на 20 млрд руб. С чем связано решение выходить на рынок сейчас?

– Решение выходить на рынок сейчас связано прежде всего с общей стабилизацией макроэкономической ситуации. В нашем понимании, острая фаза кризиса миновала, и можно задумываться о выпуске облигаций. На рынке появилось достаточное количество свободных денег, которые в предыдущий период инвесторы не готовы были вкладывать в рублевые долговые инструменты. Это заметно по притоку депозитов в банки, по увеличению кредитования стабильных и надежных отраслей, таких как энергетика. Теперь мы видим желание инвесторов вкладываться в новые привлекательные инструменты и полагаем, что наши бумаги будут востребованы.

– Объем выпуска заявлен довольно высокий. Финансирование планируется привлекать под какие-то конкретные проекты компании?

– Уникальность нашего выпуска заключается в том, что он реализуется на рынке с целью замещения взятого ранее банковского кредита, а не для увеличения долговой нагрузки компании и финансирования конкретных проектов. На данный момент портфель займов компании составлен в основном из банковских кредитов: там присутствуют длинные кредиты на 10–15 лет, которые нам предоставили Газпромбанк, ВЭБ и Сбербанк

— это проектные средства, на них мы построили все наши электростанции. Присутствующие в портфеле короткие кредиты сроком до трех лет мы как раз и хотим заместить посредством выпуска облигаций. Наша стратегия не предполагает наращивание долга, мы просто хотим повысить качество кредитного портфеля компании.

– На какой срок планируете привлекать средства на рынке публичных заимствований?

– Мы хотим зарегистрировать программу общим объемом 20 млрд руб. и разделить выпуск облигаций на четыре транша по 5 млрд руб. Мы будем оценивать заинтересованность рынка в бумагах перед размещением каждого транша. Если будем понимать, что спрос достаточно велик, возможно, выпустим одновременно два транша (10 млрд руб.) или вообще весь объем сразу. Длительность программы составляет семь лет, срок обращения отдельных траншей, купонная ставка и другие параметры будут определяться непосредственно перед размещением. Первый выпуск мы хотим реализовать в июле, и на сегодняшний день определяем для себя приемлемый срок обращения в два-три года. Если мы увидим продолжающуюся стабилизацию рынка и повышение интереса инвесторов к длинным бумагам, мы увеличим срок обращения. Отмечу, что переплачивать за длину мы все же не будем, особенно с учетом ожидаемого снижения ключевой ставки ЦБ и замедления инфляции.

– Каких инвесторов вам бы хотелось привлечь в первую очередь?

– Для себя мы решили, что хотим заинтересовать широкий круг инвесторов. Потенциальные банки-организаторы предложили нам стопроцентный андеррайтинг на выпуск, но мы для себя решили, что хотим работать с максимально широким спектром инвесторов, начиная от физических лиц и заканчивая крупными пенсионными фондами. Мы впервые выходим на рынок в качестве консолидированной компании и хотим познакомить инвестиционное сообщество с нашими новыми возможностями, поэтому нам важно широкое распространение бумаг среди инвесторов. Возможно даже, что при размещении выпуска будет идти речь о квоте на одного инвестора.

– Как проходит выбор организатора дебютного выпуска? Что для вас является определяющим фактором в сотрудничестве с инвестиционными банками?

– Мы привлекаем для организации выпуска пул из крупнейших инвестиционных банков, зарекомендовавших себя на рынке облигаций. Мы смотрим на ренкинги организаторов займов, на опыт и репутацию банка. Кроме того, для нас очень важным является имеющийся опыт работы с тем или иным банком. Мы считаем, что наем банка – агента по размещению облигационного выпуска компании является продолжением сотрудничества. Мы не берем банки, с которыми у нас ранее не было отношений. Также мы проводим конкурс среди международных рейтинговых агентств большой тройки.

– В чем вы видите преимущество бумаг «Т Плюс» на локальном рынке облигаций?

– Прежде всего, это сфера деятельности нашей компании. Мы считаем, что в эпоху кризиса и стагнации в экономике энергетическая отрасль представляется более стабильной в сравнении с другими отраслями, которые сейчас находятся в упадке. Кроме того, «Т Плюс» является частной компанией с понятной структурой собственности, квалифицированным менеджментом, который всегда сможет защитить интересы инвесторов. Важно отметить, что в декабре прошлого года у нас произошла глобальная консолидация — сейчас мы представляем собой единое юридическое лицо, и основные производственные активы принадлежат тому же юридическому лицу, которое будет выходить на рынок облигаций. Активы компании просты и понятны — это инфраструктурные проекты, электростанции, которые являются очень хорошим обеспечением.

– Есть ли у энергетической отрасли особая специфика в привлечении заемных средств?

– Безусловно, есть своя специфика. РАО «ЕЭС России» разделилось на несколько десятков генерирующих компаний. Все приобретатели этих компаний получили инвестиционные обязательства перед государством по постройке определенного количества энергетических мощностей в нужные сроки. Государство, финансируя строительство новых объектов программы, полностью гарантирует их окупаемость и защищенность денежных средств от инфляции. Таким образом, инвестиции в отрасль, в создание генерирующих объектов, полностью защищены от риска. Вся мощность, которая будет произведена объектом, будет оплачена государством по заранее определенной цене. Нам удается привлекать кредиты под строительство объектов сроком на 10–15 лет, потому что банкам понятны поток по обслуживанию выданных денег и принцип возвратности вложенных средств.

– Как отразились на компании нефтяной кризис и введение западных санкций?

– Мы являемся компанией внутреннего рынка. У нас нет экспортной валютной выручки, поэтому нет и заимствований в валюте, что очень помогло нам в кризис. Несмотря на низкие ставки по валютным кредитам, мы не стали привлекать подобное финансирование, рискуя удорожанием кредитного портфеля.

Мы пережили небольшой кризис фондирования на рынке в первом квартале прошлого года, когда банки из-за отсутствия западного финансирования очень плохо кредитовали все отрасли экономики. Ставки были высокими, и необходимых ресурсов не было. Затем ситуация нормализовалась, особенно в сфере энергетики, которая для банков заменила возможность инвестирования в значительно более рисковые отрасти экономики — строительство, девелопмент и другие.

Мы стали серьезно задумываться об импортозамещении. У нас не очень большой объем валютных контактов (порядка $50 млн), который делится на три основные части: химические реагенты, которые мы смогли полностью заменить отечественными аналогами, программное обеспечение (здесь нам удалось зафиксировать курс доллара при заключении контрактов с Microsoft) и сервисные контракты по газотурбинным установкам импортного производства (Siemens, General Electric). С этими производителями мы договорились зафиксировать

МЫ ВИДИМ ЖЕЛАНИЕ ИНВЕСТОРОВ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В НОВЫЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

рублевые цены по значительной части контрактов. Там, где договоренности достичь не удалось, мы начали привлекать отечественные сервисные компании.

– Каким образом в кризис сокращаются издержки? Приходится ли отказываться от проектов?

– В конце 2014 г., когда стало понятно, что кризис будет очень острым и очень масштабным, мы приняли второй внутренний антикризисный бюджет, который предусматривал сокращение операционных издержек на 760 млн руб. Мы отказались от всего ненужного — кроме инвестиционной программы и программы ремонтов. Нам также удалось избежать сокращения штата и урезания заработной платы сотрудников. На сегодняшний день мы вернули в работу первоначальный бюджет, так как видим, что ситуация в экономике постепенно выправляется и мы чувствуем себя увереннее.

– Какие планы по развитию компании стоят пред вами на ближайший год?

– Мы завершаем свою длительную инвестиционную программу. На первую половину 2016 г. намечен пуск Академической ТЭЦ в Екатеринбурге — последнего проекта инвестпрограммы «Т Плюс» 2009–2016 гг. Ее мощность — 230 МВт. Стоимость проекта — более 11.7 млрд руб. Это будет самый серьезный объект генерации в столице Урала из введенных в строй за последние 30 лет.

Кроме того, мы успели построить одну из крупнейших в стране солнечных электростанций — Орскую СЭС мощностью 25 МВт. В целом наша стратегия сильно ориентирована на развитие в России возобновляемых источников энергии — использование солнца и ветра. Наша действующая солнечная электростанция расположена в Оренбургской области, где количество солнечных дней в году приблизительно такое же, как в Калифорнии или Испании. Это крайне благоприятный регион для строительства подобных объектов. Мы полагаем, что в ближайшие два года «Т Плюс» станет крупнейшим оператором солнечных электростанций в стране.