Александр Коняшин,
президент,
ОАО ГК «Держава»

Мы делаем ВСЕ ВОЗМОЖНОЕ

НИЖЕГОРОДСКИЙ АГРОХОЛДИНГ «ДЕРЖАВА», ДЕБЮТИРОВАВШИЙ НА ДОЛГОВОМ РЫНКЕ В ИЮЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА С ЗАЙМОМ В 1 МЛРД РУБ., В МИНУВШЕМ СЕНТЯБРЕ ПОПОЛНИЛ «ДЕФОЛТНЫЙ» ЭШЕЛОН ЭМИТЕНТОВ. КОМПАНИЯ НЕ СМОГЛА ПОГАСИТЬ ПРЕДЪЯВЛЕННЫЕ К ВЫКУПУ БУМАГИ. 28 НОЯБРЯ ЕЙ ПРЕДСТОИТ ПРОЙТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ОФЕРТУ ПО ВЫПУСКУ. В ИНТЕРВЬЮ CBONDS REVIEW ПРЕЗИДЕНТ ГК «ДЕРЖАВА» АЛЕКСАНДР КОНЯШИН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК ЕГО КОМПАНИЯ СТРОИТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ИНВЕСТОРАМИ И КАКИМ ОБРАЗОМ НАМЕРЕНА РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.

Группа компаний «Держава» создана в 1997 году. Сегодня это многопрофильный промышленный холдинг, в который входит десять предприятий в пяти регионах России с общей численностью персонала свыше 5500 человек. «Держава» специализируется на производстве и реализации зерна, переработке зерновых культур и производстве круп, муки, комбикормов. Кроме того, группа занимается производством биотоплива из отходов крупяного производства, птицеводством и мясомолочным животноводством. В июле 2007 года холдинг разместил на ММВБ дебютный облигационный заем на 1 млрд руб. сроком обращения три года.

В августе агрохолдинг «Держава» не исполнил обязательства по выкупу облигаций SPV-компании ООО «Держава-Финанс», констатировав технический дефолт. Руководство холдинга объявило, что погасит бумаги на сумму 200 млн руб. в течение месяца, в том числе за счет привлечения банковского кредита. Однако избежать реального дефолта компании так и не удалось. Почему?

К оферте были предъявлены облигации на 200 млн руб., из которых 140 млн руб. — требование одного из крупных банков, испытывающего на сегодняшний момент значительные финансовые трудности. Однако на все предложения с нашей стороны по урегулированию этой задолженности мы не можем получить от банка никаких ответов, видимо, в силу отсутствия сотрудников, принимающих такие решения. Оставшаяся часть долга, порядка 60 млн руб. — это требования держателей средних и мелких пакетов, с которыми мы индивидуально ведем переговоры и обсуждаем варианты решения сложившейся ситуации.

К сожалению, не допустить реального дефолта нам действительно так и не удалось. В свете наступления финансового кризиса воплотить в реальность достигнутые ранее договоренности с банками по кредитованию под выкуп наших облигаций не представилось возможным.

С какими банками велись переговоры?

Мы рассматривали варианты кредитования в нескольких крупных банках, называть которые в силу аннулирования сделок сейчас нам не хотелось бы.

Как строилось взаимодействие с инвесторами после объявления реального дефолта?

Для нас дата наступления реального дефолта ничего не поменяла. Если вернуться к хронологии, то мы начали вести переговоры с держателями облигаций до наступления оферты, потому что прогнозировали сложную ситуацию как на финансовом рынке, так и в компании (к тому моменту мы уже начали испытывать сложности с кредитованием своей текущей и инвестиционной деятельности). И по сей день находимся в стадии активного переговорного процесса.

Накануне даты выкупа облигаций мы провели встречи с держателями, которые выразили желание получить ответы на вопросы о текущем состоянии компании и перспективах развития группы в целом. По итогам встречи были достигнуты определенные договоренности, при этом представители держателей наших бумаг, выразившие готовность принять новые условия, заверили нас в том, что 7 августа не выставят заявки на выкуп облигаций — и они сдержали слово. Сегодня в текущем режиме мы продолжаем вести ежедневные переговоры и консультации с ними.

В настоящий момент мы делаем все возможное для скорейшего разрешения ситуации и погашения задолженности перед держателями. С рядом банков мы уже оформили обеспеченные кредиты на выкуп принадлежащих им облигаций, таким образом конвертируя свои обязательства.

Накануне августовской оферты «Держава» объявила дополнительные оферты по выпуску: 28 ноября 2008 г. и 30 января 2009 г. Это позволило компании снизить количество выставленных заявок на выкуп бумаг в четыре раза. Какой объем вы готовитесь выкупать в рамках оферты 28 ноября?

6 августа инвесторам действительно были предложены две дополнительные оферты на выкуп облигаций 28 ноября текущего года по цене 101.83% от номинальной стоимости и 30 января 2009 г. по цене 102.78% от номинала. Также по условиям данных оферт дополнительно с ценой приобретения облигаций эмитент выплачивает накопленный купонный доход, рассчитанный на дату приобретения.

Сейчас мы ведем переговоры с потенциальными покупателями активов или доли в компании по выкупу этих облигаций у держателей, а также ведем диалог с каждым держателем бумаг о переоформлении обязательств. На сегодня через кредитование мы уже выкупили облигаций с рынка на 405 млн руб. и можем констатировать, что частично выполнили обязательства, переоформив их в кредитную группу, более того, подписан договор еще на 150 млн руб.

За счет каких средств вы планируете проходить предстоящую оферту?

За счет кредитных ресурсов, а также за счет продажи активов.

Что это за активы и кому они могут быть интересны в нынешних условиях?

Мы не хотели бы заранее раскрывать объекты и условия сделок. Могу лишь сказать, что нам поступают предложения о покупке земельного фонда и отдельных производственных предприятий как от российских компаний, так и иностранных, через специализированные фонды. Наряду с этим, интерес проявляется не только к отдельным инвестиционным проектам, но и к долевому участию в бизнесе группы в целом.

Каков уровень долговой нагрузки компании на 1 октября 2008 года?

Эту цифру я озвучить не могу. Однако скажу, что наш кредитный портфель уже уменьшился на 300 млн руб., в середине октября достигнуты договоренности еще на 750 млн руб. через реализацию части как профильных, так и непрофильных активов.

Как вы оцениваете итоги прошедшей уборочной кампании?

Крайне неудовлетворительно. Во-первых, качество собранного зерна очень низкое ввиду погодных условий. В этом мы не отличаемся от большинства сельхозпроизводителей центральных регионов России. Во-вторых, в нынешнем урожае значительно возросла доля фуражной пшеницы. В-третьих, в связи с финансовым кризисом покупательная способность экспортеров снизилась, и цены на зерно практически на 50–60% ниже ожидаемых.

Сегодня уже целый ряд компаний АПК испытывают серьезные трудности с фондированием. Насколько вероятна реализация сценария, когда к весне будущего года многие аграрные хозяйства окажутся банкротами?

Ситуация банкротства многих компаний АПК вполне вероятна, потому что сегодня в отрасли реально ощущается нехватка денег. Надо понимать, что программы в рамках нацпроекта по развитию АПК так или иначе привязаны к коммерческим кредитам. Длинных денег у банков нет, а краткосрочные кредиты при длительных сроках окупаемости проектов в сельхозпроизводстве ставят заемщиков в тяжелое положение: прибылей еще нет, а кредит выплачивать надо.

То, что правительство осознает всю серьезность сложившейся ситуации и ведет диалог с аграриями — это, безусловно, положительная тенденция. Однако решать проблемы необходимо в комплексе. Так, например, не только через дотирование процентных ставок, но и через пересмотр условий кредитования в целом: удлинение сроков кредитов, увеличение их объемов и изменение требований по их обеспечению. Необходимо рассматривать земли сельскохозяйственного назначения в качестве достаточной залоговой базы по кредитам.

Действующая в стране система дотаций совершенно неэффективна. У нас государство дотирует закупку ГСМ, удобрений, приобретение скота и так далее. В европейской практике дотации выделяются не на отдельные направления или статьи расходов, а в расчете на гектар обрабатываемых площадей, в размере от 100

до 500 евро на гектар. А наши дотации в пересчете на 1 гектар составляют лишь 1 евро. Если бы мы получали дотации как в Европе, то смогли бы без проблем наращивать объемы производства.

Как, на ваш взгляд, государство могло бы эффективно стимулировать сельхозпроизводителей?

Действенным стимулом развития сельскохозяйственного производства могла бы стать система госзакупок и госзаказа. Она есть и сейчас, но реальные объемы госзакупок таковы, что не оказывают никакого влияния на положение производителей и сдерживание цен. Если в стране собрано 100 млн тонн зерна, а госзакупки составят максимум 3 млн тонн, рынок этого просто не заметит.

Чтобы поддержать первичное звено сельхозпроизводства, государство должно дотировать переработчиков, чтобы они закупали сырье по выгодным для производителя ценам. Например, молоко мы продаем заводам по 6–7 руб. за литр при себестоимости 9 руб. Пусть государство даст денег молокозаводам, чтобы мы не работали в убыток.

Конечно, в разгар кризиса, когда важно наполнить деньгами банковскую систему, остальные вопросы отодвигаются на второй план. Но мне кажется, что именно сейчас важно осознать, что поддерживать — это не значит вбрасывать деньги в экономику и раздавать их всем нуждающимся. Необходима долгосрочная стратегия, построенная на расчете, при каких условиях вложенный рубль принесет отдачу.

Как обстоят дела с развитием непрофильных бизнесов группы? От каких проектов пришлось отказаться в связи с финансовым кризисом на рынке?

На 2008 год мы запланировали реализацию ряда инвестиционных проектов, которые сейчас не просто приостановлены — вся инвестиционная программа заморожена, мы не можем ее финансировать.

Прекратили попытки наладить производство стройматериалов по итальянской технологии «Монета Монолит»: помимо того что ресурсов нет, падает спрос на продукцию со стороны участников строительного рынка, который стагнирует.

В этом году мы рассчитывали начать реконструкцию Подлесовской птицефабрики в Кстовском районе Нижегородской области. Она была включена в нацпроект по развитию птицеводства и в план 2008 года на получение государственных дотаций, согласно которому государство компенсирует процентную ставку по кредиту, но сам кредит компания должна привлечь самостоятельно. Однако нам не удалось найти долгосрочные ресурсы для финансирования. Проект предполагает инвестиции порядка 850 млн руб. на восемь лет, банки же дают деньги на два-три года. Для нас это нереальные сроки: два с половиной года потребуется на строительство, еще пять лет — на то, чтобы окупить вложения.

На создание мощностей по фасовке овсяной крупы на площадях Муромского комбикормового завода нам требовалось 10 млн евро. Эти средства тоже найти не удалось. Производство продукции в упаковке — наш стратегический проект. Сегодня мы отгружаем оптовые и мелкооптовые партии, наш основной покупатель — это поставщики розничных сетей. Наладив производство муки и крупы в упаковке, мы планировали занять место на полках торговых центров, это совсем другая рентабельность продаж.

Чтобы сегодня воплотить в жизнь инвестиционные планы, нам нужно порядка $100 млн, однако в сложившейся ситуации важно не инвестиции планировать, а удержать то, что есть.

Насколько сложно стало строить взаимоотношения с банками-кредиторами во время кризиса?

Как любой бизнес, до недавнего времени мы развивались не только за счет собственных ресурсов, но и за счет банковских кредитов, используя заемные инструменты и на увеличение оборотных средств, и на инвестиции. Это нормальная ситуация, когда производители привлекают разные формы финансирования. За предыдущие годы компании реального сектора привыкли к тому, что банковские кредиты — это надежный источник ресурсов для развития.

Сегодня ситуация иная — банки-кредиторы уже потребовали досрочного погашения кредитов. У нас есть кредитные линии, но они сейчас не возобновляются, средства для выплат приходится изымать из оборота. Ставка заимствования выросла в среднем на 10% — это очень высокая цифра, и рентабельность бизнеса на сегодняшний день не позволяет ее отрабатывать. Данная ситуация негативна для любой компании: рентабельность не меняется, покупательская способность падает, объемы продаж и обороты снижаются, цены на производимую нами продукцию тоже не растут, поэтому строить отношения с банками становится все труднее.

Рассматриваете ли вы в ближайшем будущем возможность выхода на вексельный рынок?

Да, рассматриваем. Как я уже говорил, на данном этапе мы изучаем все возможности привлечения ресурсов, начиная от дополнительных заимствований и заканчивая продажей отдельно взятых активов и доли в компании.

Подготовила
Антонина Тер-Аствацатурова