Сергей Статкевич,
директор департамента финансов,
ОАО «Северо-Западный Телеком»

МЫ ОСТАЕМСЯ сдержанными оптимистами

О ТОМ, КАК ОБЩЕМИРОВОЙ КРИЗИС ПОВЛИЯЛ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННУЮ ОТРАСЛЬ СТРАНЫ И КАКОВЫ ПЛАНЫ РАБОТЫ — В ТОМ ЧИСЛЕ НА РЫНКАХ ЗАИМСТВОВАНИЙ — ЕГО КОМПАНИИ В 2009 ГОДУ, В ИНТЕРВЬЮ CBONDS REVIEW РАССКАЗАЛ СЕРГЕЙ СТАТКЕВИЧ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВ ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ТЕЛЕКОМ».

В отличие от других отраслей, у российских «телекомов» есть гораздо большие шансы относительно спокойно пережить кризисные времена. В «Северо-Западном Телекоме» была принята какая-то антикризисная программа на 2009 год?

Бюджет на 2009 год, который утвержден советом директоров в декабре, предполагает конкретные шаги, связанные с минимизацией потерь от кризиса. В первую очередь это сокращение инвестиционной программы в два раза, как следствие — снижение зависимости от заимствований на внешнем рынке. С учетом планируемых изменений программа инвестиций на следующий год запланирована на уровне 5.4 млрд руб., тогда как в середине года в прогнозе была цифра 11.7 млрд руб. Соответственно, сократится и долговая нагрузка. Мы планируем, что в течение года долг компании уменьшится на 2 млрд руб., в результате чего отношение чистого долга к EBITDA снизится до 1.5, а отношение собственных средств к пассивам достигнет 0.63.

Второе направление, в котором предстоит работать, это сокращение операционных затрат и создание положительного денежного потока от операционной деятельности.

В следующем году мы ожидаем продолжения роста доходов. По нашим прогнозам, он составит около 6.6%. Основных драйверов роста два. Во-первых, это незначительное, но повышение тарифа на нашу основную услугу — фиксированную связь, — которое мы планируем провести в первом квартале 2009 года. Второе — это дальнейшее развитие услуги широкополосного доступа в интернет (ШПД). Причем как за счет продвижения формата Triple Play (пакет услуг по передаче голоса, данных и видеоизображения), так и в целом за счет наращивания абонентской базы.

В результате дальнейший рост доходов при оптимизации расходной базы создадут нам хороший денежный поток, который позволит рефинансировать денежные обязательства в 2010–2011 гг.

Каких проектов в первую очередь коснулось сокращение инвестпрограммы СЗТ?

Основное направление, развитие которого отодвинуто на более поздние сроки, это ускоренная цифровизация сети, предусматривающая замену аналоговых станций на цифровые. С точки зрения экономической обоснованности и рентабельности это проект с длительными сроками окупаемости и низкой эффективностью. В то же время, инвестпрограмма, запланированная на 2009 год, позволяет компании концентрироваться на самых рентабельных проектах. В первую очередь они связаны с развитием направления широкополосного доступа в Интернет (в том числе на базе новой технологии Passive Optic Network — PON), а также расширением пропускной способности магистральных каналов. В совокупности это даст нам конкурентное преимущество при подключении новых ШПД-клиентов в виде мощной транспортной сети.

Получается, что в 2009 году более половины всех капитальных затрат СЗТ будет направлено на проекты по развитию новых услуг связи, 14% инвестиций — в местную телефонию, 10% — на развитие транспортной инфраструктуры.

В 2009 году задач по рефинансированию задолженности перед вами не стоит?

2009 год для нас в этом плане достаточно комфортный. Общий объем обязательств, которые должны быть погашены в этом году, не превышает 2.8 млрд руб. Это некритичная величина в масштабах СЗТ. Тот временной запас, который у нас есть, и в целом благоприятный прогноз дают нам возможность более взвешенно подойти к управлению своим публичным долгом в части исполнения обязательств по 3, 4, 5 выпускам облигаций СЗТ общим объемом 8 млрд руб. в 2010–2011 гг. В настоящее время долгосрочные рублевые облигации составляют около половины долгового портфеля СЗТ. Почти 40% приходится на синдицированные кредиты, остальное — это краткосрочная часть долгосрочных кредитных линий и краткосрочные кредитные линии.

Возвращаясь к планам на этот год, насколько планируется увеличить тарифы на фиксированную связь?

В ноябре Федеральная служба по тарифам утвердила нашу заявку, разрешив СЗТ увеличить тарифы на фиксированную связь в среднем на 5%. Мы планируем произвести повышение с 1 марта 2009 года. Естественно, для нас это драйвер. Абонентская база СЗТ сегодня составляет почти 4.4 млн человек. Поступления от местной связи формируют чуть больше 50% нашей выручки на текущий момент. Рост доходов от услуг местной связи с учетом повышения тарифов составит около 4%.

При прогнозировании мы исходим из того, что спрос на услуги связи крайне неэластичен к цене. Даже при снижении уровня реальных доходов наши клиенты будут исключать услуги связи из потребительской корзины в последнюю очередь.

Недавно «Северо-Западный Телеком» заключил агентские договоры с двумя коллекторскими компаниями по взысканию просроченной задолженности с абонентов — физических лиц. Это тоже можно рассматривать как антикризисную меру?

Сейчас общий объем просроченной задолженности абонентов СЗТ, переданных коллекторским компаниям, составляет около 28 млн руб. Согласитесь, при объеме выручки свыше 20 млрд руб. в год это несущественная сумма. Так что это направление деятельности не столько связано с кризисом, сколько выстрадано временем. Мы пытаемся разными способами повысить собираемость платежей. Согласно статистике, за последние два года она составляет около 99%. Остается небольшая часть платежей, как правило, с длительными сроками просрочки. При этом суммы задолженностей там не очень существенные, обрабатывать своими усилиями их не очень эффективно. Поэтому мы сейчас пытаемся использовать новые каналы, контрагентов, которые помогут обеспечить стопроцентную собираемость. Для нас это первый опыт. Посмотрим, что получится.

Какие позиции у «Северо-Западного Телекома» сегодня на рынке услуг ШПД, какие планы по развитию на нем вы строите на 2009 год?

По итогам 2008 года нам удалось перевыполнить план подключений, установленный нашей коммерческой службой: количество абонентов составило более 600 тыс. При этом на 2009 год мы прогнозируем дальнейший рост абонентской базы еще на 236 тыс. Что касается доли рынка, то до сих пор мы развивались приблизительно теми же темпами, что рос и сам рынок. Во-первых, был не насыщен спрос, во-вторых, достаточно активно вели себя локальные кабельные сети, которые предоставляли как саму услугу, так и контент к ней.

Сейчас ситуация несколько изменилась: активность альтернативных операторов снижается, так как они столкнулись с проблемой дальнейшего развертывания своих сетей из-за отсутствия заемного ресурса. Кроме того, мы сегодня начинаем предоставлять клиентам пакетные предложения, которые включают такие сервисы, как видео по запросу, отложенный просмотр и т. д., обладающие дополнительными ценностями для клиентов. В этом плане СЗТ тоже начинает опережать кабельные сети.

Кризис в данной ситуации расчищает рынок и для нас создает дополнительные возможности. По нашим прогнозам, на следующий год СЗТ будет занимать порядка 40% рынка услуг ШПД в Северо-Западном регионе. Рост доходов по этому направлению запланирован на уровне 31% к 2008 году.

Финансироваться проекты будут только за счет собственных средств компании, или определенные планы по заимствованиям все же есть?

В 2009 году инвестиционная программа СЗТ будет реализована полностью за счет собственных средств. Потребности в заемных ресурсах у нас нет. Но при этом мы оставляем для себя возможность выхода на рынок заимствований при наличии благоприятных условий. У компании зарегистрирован 6 облигационный выпуск объемом 3 млрд руб. Кроме того, в настоящее время мы работаем над тем, чтобы зарегистрировать выпуски биржевых облигаций на общую сумму 4 млрд руб.

При каких условиях будет отдано предпочтение тому или иному инструменту?

Каждый инструмент нам интересен с точки зрения его эффективности. Выбор всегда строится исходя из следующих критериев: цена и срочность. Ясно, что в первую очередь нас интересуют длительные сроки заимствований, на срок более года. Поэтому если говорить о биржевых облигациях, то нам скорее интересно посмотреть, как этот сегмент будет развиваться и обозначить там свое присутствие, нежели активно использовать этот инструмент в следующем году.

Все будет зависеть от условий в конкретный момент времени. В ноябре 2008 года, к примеру, когда рынок фактически уже был закрыт, мы завершили сделку по привлечению синдицированного кредита на сумму $150 млн на выгодных для СЗТ докризисных условиях: процентная ставка по кредиту составила LIBOR +2.75% на 3 года. Ведущими организаторами синдиката выступили ING Bank N.V., Natixis, UniCredit, West LB, Skandinaviska Enskilda.

Сейчас мы перешли в основном на двусторонние кредиты в силу того, что все остальные сегменты рынка просто не функционируют. В начале декабря прошел аукцион на право предоставления СЗТ серии возобновляемых кредитных линий на общую сумму 1.155 млрд руб. По итогам аукциона договоры будут заключены со Сбербанком по ставке 13.75% годовых.

Можно ли сказать, что российский рынок облигаций умер?

Я не считаю, что рынок умер, скорее наступил период переосмысления уровня его развития и структуры. Сейчас пройдет волна дефолтов, рынок очистится, на нем останутся несколько десятков компаний, в том числе те, которые могут выпускать биржевые бумаги. То есть надежные, публичные, солидные заемщики с понятной кредитной историей, международными рейтингами — в том числе телекомы с устойчивыми показателями выручки, с прозрачным бизнесом и понятными акционерами.

Какая ставка заимствований на бондовом рынке для вас является комфортной?

Здесь надо исходить из контекста реальной макроэкономической ситуации. Если мы имеем инфляцию на уровне 12–13%, то, условно говоря, ставка 15% для нас достаточно критична. Мы вряд ли будем готовы начинать серьезные проекты со стоимостью фондирования выше 15%. В то же время, если ситуация будет как-то меняться с точки зрения роста инфляции и других макропоказателей, то, возможно, номинальный уровень комфорта будет расти.

Первый выпуск СЗТ размещался в 2002 году по ставке 21% годовых на год с офертами 3 месяца и 6 месяцев. Такой был рынок. И СЗТ был одним из первых телекомов, кто делал такие выпуски тогда. Следующий заем шел по ставке уже 14.2% годовых. А минимальная ставка, по которой мы размещали бумаги, составила 8.1%. 8% и 21% — диапазон очень большой. Все зависит от внешних условий.

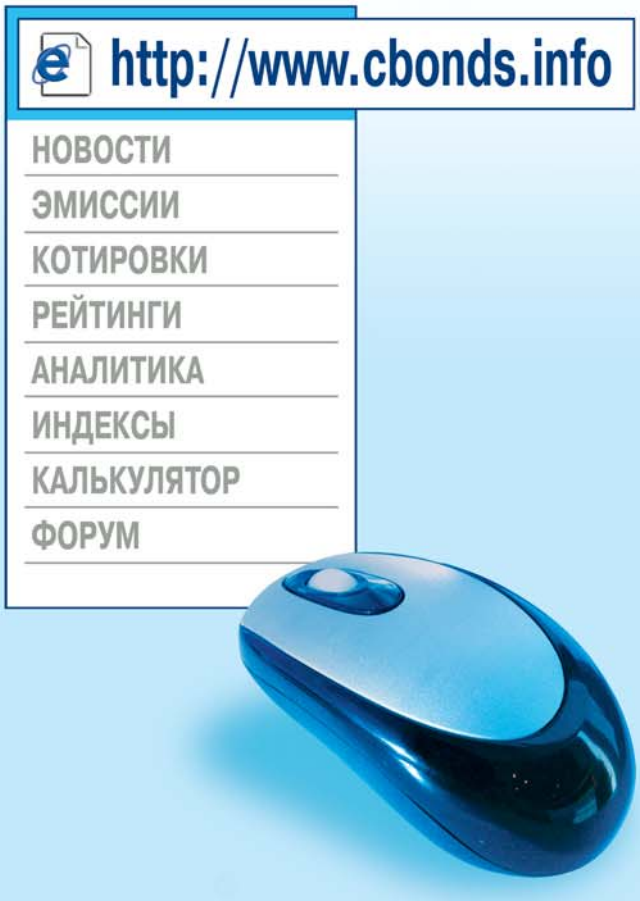
Когда, по вашим оценкам, может открыться международный рынок заимствований для российских заемщиков?

Мы надеемся, что во второй половине 2009 года наступит какая-то определенность и выстроится некий положительный тренд. Сейчас инвесторы не готовы приходить на этот рынок. При этом мы надеемся, что двусторонние сделки, в том числе и с западными банками, будут проходить в том или ином формате.

У нас нет каких-то жестких приоритетов — идти на внешний рынок или занимать на внутреннем рынке. Если внешний рынок неблагоприятный, глупо стучаться в закрытую дверь: можно лишний раз безрезультатно удариться лбом. Но одна из наших основных задач — быть готовыми в каждый конкретный момент времени к диалогу. А выбор той или иной сделки будет строиться, исходя из внешних условий и готовности инвесторов предоставить то или иное финансирование по разумной цене.

Мы остаемся сдержанными оптимистами. Год или полтора, рано или поздно — кризис все равно закончится. Появится определенность, и рынки начнут работать в новых условиях.

Беседовала Антонина Тер-Аствацатурова



Чтобы узнать об облигациях все, достаточно одного клика!