Александр Павлов,
коммерческий директор,
ООО «Стройкорпорация «Элис»

Сейчас активно занимаемся РЕСТРУКТУРИЗАЦИЕЙ

В ОКТЯБРЕ 2007 ГОДА ПИТЕРСКАЯ СТРОЙКОРПОРАЦИЯ «ЭЛИС» ДЕБЮТИРОВАЛА НА РОССИЙСКОМ ДОЛГОВОМ РЫНКЕ С ПЕРВЫМ ВЫПУСКОМ ОБЛИГАЦИЙ НА 500 МЛН РУБ. С КУПОНОМ 12.6% ГОДОВЫХ. В АПРЕЛЕ КОМПАНИЯ ДОЛЖНА ПРОЙТИ ОФЕРТУ ПО ОБЛИГАЦИЯМ. О ГОТОВЯЩЕЙСЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАЙМА В ИНТЕРВЬЮ CBONDS REVIEW РАССКАЗАЛ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРОЙКОРПОРАЦИЯ «ЭЛИС» АЛЕКСАНДР ПАВЛОВ.

Насколько сильным оказалось влияние мирового финансового кризиса на бизнес корпорации «Элис»?

Сейчас уже очевидно, что разразившийся кризис — больше и фундаментальнее, чем очередной циклический. Это кризис всей мировой финансовой системы, которая формировалась последние несколько десятилетий, но после его завершения все-таки не стоит ожидать ни перераспределения макроэкономических сил, ни ухода двух мировых валют с доминирующих позиций, ни появления каких-то новых центров экономического могущества. Негативные события на мировом финансовом рынке, конечно, сказались и на всех реальных секторах экономики: строительство, торговля, производство, — предприятия всех отраслей в настоящее время вынуждены пересматривать инвестиционные программы под давлением острого дефицита ликвидности. Объемы продаж квартир на первичном рынке еще в IV квартале 2008 года снизились на 30–60%, что повлекло и значительное снижение выручки компаний-застройщиков. До осени мы прогнозируем боковой тренд среднегородской цены на строящееся жилье, а к концу года возможен и небольшой коррекционный рост, который может начать долгосрочное повышение цен. Дело в том, что через 6–9 месяцев влияние факторов, подталкивающих цены вверх, значительно усилится: инфляция рубля, в котором сейчас номинированы все цены, инвестиционный спрос на жилье в условиях беспрецедентной волатильности ведущих мировых валют и значительного падения стоимости ценных бумаг любого сектора экономики, накопление объема отложенного спроса. И те строительные компании, которые выдержат кризис, оптимизировав свою структуру и издержки, получат возможность резкого эволюционного скачка с началом нового цикла развития. Кризис — это уникальная возможность многократного роста.

Как вы оцениваете меры, предпринимаемые государством для поддержки строительной отрасли?

В целом, наблюдаемые меры следует признать правильными, но, к сожалению, именно в деталях кроются недоработки. Например, город готов приобретать жилье в высокой стадии готовности за 43 тыс. руб. за кв. м.. Но эта цифра на грани или даже ниже себестоимости строительства, что заставляет рассматривать подобные конкурсы не как поддержку строителей, а как решение острых социальных задач за счет строительных компаний. Также необходимо значительно снизить налоговую нагрузку, возможно — предоставлять государственные гарантии по рассрочкам взятых кредитов. Крайне необходимо в короткие сроки создать эффективные механизмы для кредитования как потребительского спроса населения, так и целевого проектного финансирования застройщиков.

Что вы предприняли для поддержания устойчивости компании на рынке?

Да, мы провели реорганизацию внутренней структуры, сократили численность персонала в пределах 20%, но при этом сохранив основной костяк коллектива — ведущих специалистов и профессионалов в своей области. Непроизводственные издержки также удалось снизить на 25%. Для оценки устойчивости компании мы пересмотрели все прогнозные показатели, разработали кризисный бюджет,

обеспечивающий компании как краткосрочную, так и долгосрочную устойчивость, и которого мы строго придерживаемся, тщательно оценивая необходимость и целесообразность каждого платежа.

Каковы финансовые показатели компании по итогам 2008 года?

По предварительной консолидированной отчетности за 2008 год наиболее заметным изменением структуры баланса является двукратное увеличение доли чистых активов, снижение доли внешнего долга и существенный рост чистой прибыли. В первом квартале 2009 года введены в эксплуатацию три сдаточных объекта общей площадью свыше 100 тыс. кв. м.

Каков уровень долга компании на сегодняшний день?

Долг по кредитам без учета облигаций — 1,8 млрд руб. Стратегическим и единственным кредитором компании выступает Сбербанк РФ, предоставивший проектное финансирование строящегося объекта «Доминанта» и рефинансирование ранее понесенных затрат. Графики погашения по договорам составлены на основе ожидаемых поступлений от покупателей строящихся площадей и предусматривают возврат долга в 2010–2013 годы. Также в обращении находится два выпуска облигаций по 500 млн руб. каждый, реструктуризацией первого выпуска с офертой в апреле мы как раз сейчас активно занимаемся.

Насколько сложно стало в текущих условиях для вас получить рефинансирование? Насколько выросла ставка заимствований для компании?

В условиях кризиса ликвидности, связанного с обесцениванием активов и списанием убытков по всему миру, отечественные девелоперские и строительные компании столкнулись со значительными трудностями в получении кредитов. Даже с рефинансированием, не говоря уже о дополнительных заимствованиях, испытывают трудности компании всех отраслей. По нашему существующему долгу благодаря Сбербанку стоимость обслуживания выросла незначительно. Тем более в силу целевого характера и долгосрочности кредитов, полученных в рамках проектного финансирования на строительство объектов, для нас проблема рефинансирования сводится к значительно менее критичной — предоставление «каникул» по основному долгу, то есть перенос погашения основного долга в соответствии со скорректированными планами продаж строящихся площадей. Поскольку мы сотрудничаем со Сбербанком уже много лет и большинство предоставленных нам кредитов — целевые, руководство банка пошло нам навстречу и реструктуризировало графики погашения, предоставив отсрочку на 12 месяцев. Кроме того, в 2008 году мы создали значительный «земельный портфель» — свыше 120 тыс. кв. м, пригодных под застройку и не обремененных залогами, что значительно упрощает рефинансирование и привлечение дополнительного заимствования.

В апреле 2009 года компании предстоит пройти оферту по дебютным облигациям на 500 млн руб. Какой объем бумаг на сегодняшний день находится в рынке? Готовитесь ли вы к тому, что придется выкупать весь заем?

На рынке сейчас находится весь объем эмиссии. Мы активно консультируемся и ведем переговоры как с организатором займа — Сбербанком РФ, так и с конечными инвесторами, а наши экономические прогнозы и расчеты показывают, что имеется запас для возможного увеличения ставки купонного дохода. Однако мы рассчитываем, что большинство инвесторов все же предпочтут разделить с нами и существующие объективные макроэкономические риски, и будущие прибыли по завершении кризиса, тем более что сейчас очень тяжело найти надежные альтернативы сохранению капитала — курсы и прогнозы мировых валют крайне непредсказуемы, а фондовый рынок еще только «нащупывает дно».

Какова структура инвесторов в ваши облигации?

Номинальным держателем облигаций в интересах конечных инвесторов — физических и юридических лиц — выступает Сбербанк РФ, а доля выпуска, выкупленная инвестиционными фондами, крайне мала — около 6%. Поэтому и общение с держателями облигаций у нас достаточно опосредованное: совместно со Сбербанком мы готовим аналитические материалы и корпоративные обзоры, раскрываем информацию о существенных фактах хозяйственной деятельности, поддерживаем постоянное личное общение топ-менеджмента и управления ценных бумаг Сбербанка.

Несколько крупных питерских девелоперов уже объявили о том, что замораживают проекты по строительству коммерческих объектов. Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на рынке коммерческой недвижимости?

Мы всегда очень тщательно подходили к отбору проектов строительства коммерческой недвижимости и в настоящее время управляем собственным торгово-гостиничным комплексом «Владимирский пассаж» общей площадью 24 тысячи кв. м. Мы не снижали арендные ставки, но и не исключаем такой возможности для удержания ключевых арендаторов. В целом, по городу некоторые управляющие пошли навстречу арендаторам, например привязали ставки к обороту компании. Ситуация пока неопределенная — все ожидают, что ставки упадут, но реальных сделок пока не наблюдается.

Как вы скорректировали инвестиционные планы корпорации с учетом ситуации на рынке?

Несомненно, кризис заставил пересмотреть наши инвестиционные программы. Все заявленные к сдаче в 2008–2009 годах проекты мы оставили без изменений, ведь в настоящее время это основной источник доходов компании. Но все планируемые ранее к запуску в 2009 году проекты мы сдвинули на 2010 год.

В конце года вы объявили, что намерены вернуться к идее возведения второй очереди «Владимирского пассажа» в центре Петербурга. Каковы сроки реализации проекта и ориентировочные инвестиции?

В настоящее время мы приступили к изысканиям на участке площадью 0.16 га по адресу ул. Рубинштейна, 28, а соответствующее постановление городского правительства на проектирование и строительство мы ожидаем в начале 2010 года. Сейчас на этом месте находятся временные сооружения и дворовая территория. Новое здание войдет в единый комплекс «Владимирского пассажа». Ввод второй очереди в эксплуатацию запланирован на конец 2012 года. Предварительная стоимость проекта — $20–25 млн, финансирование будет смешанным — как собственные средства, так и заемные.