

# ОБЛИГАЦИИ ВЗАИМОВОГОДНЫ

*В пятницу в Ярославле пройдет конференция «Методы повышения эффективности управления капиталом с помощью инструментов фондового рынка». Одна из главных тем – возможности эмиссии корпоративных облигаций для привлечения инвестиций в реальный сектор.*

*Мы попросили высказать свое мнение о перспективности облигационных займов Михаила Левита – генерального директора ОАО «ТИИР», уже принявшего решение о выпуске своих облигаций.*

– Я бы разделил все ярославские промышленные предприятия области на две группы. Во-первых, лидеры – «Ярпыво», «Ярославский хутгледер», «Славнефть-Ярославнефтепродукт», «Балканская звезда». В силу, может быть, специфических технологических особенностей они имеют очень высокую производительность труда, самое главное – очень высокую выработку на одного рабочего, неплохие условия на рынке и, естественно, очень высокие доходы. Таким организациям нет необходимости искать дополнительные финансовые ресурсы.

Вторая группа – это стабильно работающие промышленные предприятия, которые вынуждены пользоваться заемными средствами. К ней, например, относятся ОАО «ТИИР», «Ярославльрезинотехника», РТИ. Эти предприятия очень трудоёмкие и большую прибыль в сегодняшних рыночных условиях заработать не могут. Естественно, собственных денег не хватает не только на инвестиции, но и на пополнение оборотных средств.

У предприятий из первой группы другая проблема: не где взять деньги, а где разместить свои избыточные финансовые ресурсы. То ли положить на депозит в банке, то ли потратить на расширение или покупку новых производств. А нам эти ресурсы нужны. Сегодня, как и многие, мы пользуемся банковскими кредитами. Нам ясна и понятна схема работы с банками. Мы знаем, как оформлять займы, у нас наработана определенная кредитная история.

Процент хотя и высокий, но уже не такой, как был раньше.

**– Михаил Захарович, зачем вам рисковать, выходя на рынок с облигационным займом, если банки без вопросов дают кредиты?**

– Мы уверены, что нельзя идти по одной дорожке. Если появляется возможность найти новые способы получения заемных средств, то почему не выйти на рынок с выпуском облигаций? Едва сообщили об этом на «круглом столе» в ярославском «Белом доме», как сразу нашли покупателя.

От выпуска облигаций выгода обоюдная: процент за взятые заемных средств более низкий, чем в случае банковских кредитов. И покупателям облигаций тоже выгодно: под такой высокий процент он не сможет свободные финансовые средства разместить в банках.

**– Без посредника работаете, напрямую...**

– Совершенно верно. Прогривает здесь только банк. Но, может, он и не проигрывает, а снижает процентные ставки, в конце концов... Это же тоже конкуренция! Если будет выбор, где брать финансовые ресурсы, банки будут более умеренную плату брать за их пользование.

Почему мы еще беремся за выпуск облигаций? Конкуренция в нашей отрасли настолько жестокая, что без серьезно радикального технического перевооружения у нашего предприятия не будет будущего. Может быть, придется закупать оборудование и за рубежом. И тогда потребуются очень солидные финансовые ресурсы. Я очень сомневаюсь, что мы смо-

жем в банке и под хороший процент взять столько средств.

А вот если мы начнем сейчас нарабатывать нашу кредитную историю в новом направлении получения заемных средств, то наши покупатели смогут и в дальнейшем без риска приобретать наши облигации. Что значит сейчас выпустить облигации? Нужно показать покупателю не только бухгалтерский баланс, но и всю информацию, которая ему необходима по деятельности предприятия.

Сможем мы завоевать доверие у заемщиков, и инвесторы будут вкладывать средства, пойдут к нам, будут приобретать облигации, зная гарантированно, что мы выплатим им процент. Исходя из этого, мы и планируем произвести эмиссию ценных бумаг под контролем ФКЦБ.

**– На какой стадии находится выпуск ваших облигаций?**

– Мы пока действуем осторожно, не отказываемся от банковских кредитов. Пока что принято принципиальное решение о выпуске облигаций на небольшую сумму (до 5 млн. рублей) сроком на один год. Мы прикинули, что риск для нас минимальный. Мы гарантированно вернем эти деньги с процентами.

Да и потенциальные покупатели уверены, что мы рассчитываемся, так прекрасно знают положение дел на нашем предприятии. Гарантия – это наша работа, наши активы, это наша прибыль, наша стабильность, это наша динамика развития. Каждый год на протяжении многих лет мы наращиваем объемы производства.

Так что дело за подготовкой всех необходимых документов и регистрацией облигаций в ФКЦБ. Это наш первый облигационный займ, но, наверное, не последний. Другое дело, если ставки банковских кредитов станут ниже, чем проценты по облигациям. Дальше надо смотреть по ситуации.

Беседовал  
**Сергей КУЛАКОВ.**