

ТРАНСКРИПТ КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНКА ПО КОНСОЛИДИРОВАННЫМ РЕЗУЛЬТАТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ ОАК ЗА 2014 ГОД

(отредактированный и дополненный)

Представители ОАО «ОАК»:

- **Олег Симонов** – Директор Департамента корпоративных финансов и отношений с инвесторами
- **Наталья Короташ** – Директор Департамента международной финансовой отчетности
- **Андрей Эль Сайд** – Директор по корпоративной экономике
- **Денис Сахаров** – Руководитель направления по работе с рынками капитала и отношениям с инвесторами

Денис Сахаров: Добрый день, уважаемые коллеги! Мы рады Вас приветствовать на нашем конференц-звонке. Обращаю Ваше внимание на то, что презентационные материалы для звонка выложены на нашем интернет-сайте в разделе «Инвесторам и акционерам», подраздел «Презентации».

Также обращаю Ваше внимание на ограничение ответственности по всем заявлениям, которые будут сегодня сделаны. Текст ограничения ответственности находится на втором слайде презентации.

Сегодняшние докладчики у нас — это Директор Департамента корпоративных финансов и отношений с инвесторами Симонов Олег и Директор Департамента международной финансовой отчетности Короташ Наталья. Начнет Олег Симонов.

Олег Симонов: Коллеги, приветствую Вас всех, кто вышел в эфир с нами! Сегодня наш звонок посвящен 2014 году, основным результатам. В целом год для нас был позитивным. Мы приняли, наконец, стратегию до 2025 года: 23 октября Советом директоров стратегия утверждена. Также Правительством Российской Федерации одобрена долгосрочная программа развития ОАК до 2025 года. Данная программа включает в себя целую систему ключевых показателей эффективности работы и нацелена, по сути, на реализацию нашей долгосрочной стратегии.

В корпоративной структуре среди существенных изменений необходимо отметить реорганизацию в форме присоединения завода КАПО имени Горбунова к «Туполеву». Теперь у нас одно большое общество – ОАО «Туполев». Также необходимо отметить передачу полномочий единоличного исполнительного органа ремонтных заводов «ОАКу», и в дальнейшем в 2015–2016 годах мы планируем в состав Корпорации включить все 15 АРЗ. Кроме того, в капитал «Компании «Сухой» вошел ВЭБ и увеличил свою долю до 30 % уставного капитала. Также в рамках направления транспортной авиации было принято решение о передаче ОАО «Ил» функции единоличного исполнительного органа «ЭМЗ им. В. М. Мясищева». По сути, на базе ОАО «Ил» будет создаваться новое направление, новая бизнес-единица транспортной авиации.

Коротко об итогах консолидированных показателей деятельности Корпорации в 2014 году. Мы продолжаем увеличивать количество поставленных воздушных судов: теперь эта цифра равняется 159 воздушным судам по сравнению со 111 в 2013 году. Мы также увеличили выручку практически до 300 млрд рублей: выручка составила 294 млрд рублей. Валовая рентабельность у нас немного понизилась, но при этом повысилась рентабельность по EBITDA, и общая сумма EBITDA составила практически 24 млрд рублей. К сожалению, по чистой прибыли мы не вышли на безубыточность — 13 млрд рублей у нас убыток. В целом можно охарактеризовать операционную деятельность устойчивым ростом поставок: 21 % — среднегодовой темп прироста в 2010-2014 годах. И, соответственно, в связи с ростом выпуска самолетов и продаж мы обеспечили снижение расходов на единицу выручки.

Дальше продолжит моя коллега, Короташ Наталья. Она более детально даст информацию по поставкам, по финансовым результатам.

Наталья Короташ: Добрый день, уважаемые коллеги! По итогам 2014 года Корпорации удалось увеличить объем производства и рост поставок на 43 % в сравнении с предыдущим периодом, что помогло нам обеспечить рост выручки на 34 %. Начиная с 2013 года основная доля поставок техники военного назначения приходится на внутренний рынок, что для нас является приоритетной задачей по обновлению парка воздушных судов Вооруженных сил Российской Федерации. Таким образом, в течение 2014 года в пользу Министерства обороны Российской Федерации группой было поставлено 102 самолета типа Су-30, Су-34, Су-35С, Миг, Як-130. 22 воздушных судна поставлены на экспорт. Что касается гражданской авиации, то в рамках продуктовой стратегии по увеличению объемов производства и реализации гражданских судов в течение 2014 года было поставлено 27 штук самолетов Sukhoi Superjet 100 и 6 штук Ан-148 для госзаказчиков. Хочу отметить, что 9 самолетов Sukhoi Superjet было поставлено корпорацией на экспорт. Как я уже отметила, рост выручки на 34 % в 2014 году, в первую очередь, связан с увеличением объемов полученной выручки от модернизации и капитального ремонта техники для Министерства обороны Российской Федерации, который в том числе выполняется на авиаремонтных заводах, которые были переданы в доверительное управление Группе, а также от реализации комплектующих к самолетам и авиационного имущества на 17 млрд и от увеличения работ по НИОКР на 10 млрд. Колебания валовой рентабельности, в первую очередь, связаны с изменением структуры выручки. Как я уже отмечала, у нас в течение 2013–2014 годов происходит увеличение объемов, поставляемых на внутренний рынок для госзаказчиков. Рост выпуска, производства и продаж в течение 2014 года обеспечил и, в принципе, обеспечивает постепенное улучшение показателя по EBITDA, который в течение 2014 года, хочется отметить, оказался на уровне мировых аналогов. Однако, несмотря на положительную динамику, Группе в 2014 году не удалось, к сожалению, выйти в зону чистой прибыли, что, прежде всего, связано с высоким уровнем амортизационных отчислений вследствие реализации спектра инвестиционных программ по модернизации и техпервооружению, высоким уровнем процентных отчислений в рамках обслуживания кредитного портфеля, то есть в течение 2014 года процентные расходы составили почти 23 млрд рублей, при этом чистые процентные расходы увеличились на порядка 3 млрд., а также негативными курсовыми разницеми, что, видимо, не только для нас применимо. Хочется отметить, что в 2014 году у нас произошло увеличение валовой прибыли на 10 %, или 4,4 млрд рублей. Также положительное влияние на наш итоговый финансовый результат оказало снижение коммерческих расходов, прежде всего за счет снижения комиссий внешних посредников и, как я уже отмечала, роста продаж продукции Группы на внутреннем рынке. Также влияние на наш результат оказал рост прочих операционных расходов, итогового сальдо по ним, который стал результатом списания, изменения резервов по сомнительной дебиторской задолженности, обесцениванию запасов и прочих активов. То есть изменение с прошлым

периодом составило порядка 5,4 млрд рублей. Также на нас оказало влияние увеличение убытка от ассоциированной компании, которое также консолидируется в финансовой отчетности. Сейчас я передаю слово Олегу Симонову, который продолжит рассказ по результатам, долговой нагрузке, инвестиционным программам и остальным показателям. Благодарю за внимание!

Олег Симонов: Долговая нагрузка в целом, в абсолютных значениях, у нас, конечно, выросла. Корпорация все так же испытывает большую потребность в заемном капитале. Это связано, в первую очередь, с довольно капиталоемкой инвестиционной программой. Это инвестиции по перспективному проекту МС-21, это инвестиции, связанные с техпереворужением наших военных предприятий, инвестиции, связанные с запуском и с выходом на проектную мощность в проектах по транспортной авиации (в первую очередь, 476-я машина). Но при этом на общем фоне именно кредитная нагрузка, я имею в виду относительные показатели — Чистый долг/ЕБИТДА и Чистый долг/Выручка — они улучшаются по сравнению с 2013 годом. Отдельно стоит отметить, что, учитывая, что в общей структуре долга практически 80 % кредитов — это кредиты по операционной деятельности, которые связаны с выполнением контрактов на поставку воздушных судов, то логичней было бы оценивать долговую нагрузку корпорации по показателю чистый долг/выручка. В этом году она составила 0,89 по сравнению с 0,92 в прошлом году. Кроме того, в структуре поставок все большую и большую роль играет государственный оборонный заказ, а работа по ГОЗ накладывает определенные ограничения на управление свободными денежными средствами, и зачастую это выливается в наличие кредитного портфеля, а также наличие денежных средств на счете, поэтому в качестве показателя долговой нагрузки опять же мы берем именно чистый долг, а не абсолютное значение кредитного портфеля. Возвращаясь к показателям потоков денежных за 2014 год, как я уже сказал, Корпорация все так же испытывает дефицит денежных средств — это в основном связано с инвестициями, по операционной деятельности у нас денежный поток также отрицательный. Это связано с ростом выпуска воздушных судов, активным наращиванием объемов поставок и необходимостью увеличения оборотного капитала, на что не всегда хватает авансов заказчиков. Инвестиционная программа на 3 года составит порядка 250 млрд рублей, по сути, половина этой программы — это гражданская авиация, тот же МС-21, и по военной авиации доля составит практически одну треть этих инвестиционных расходов. Традиционно источником покрытия инвестиций являются средства государственной поддержки в рамках действующих программ — это ФЦП ОПК и Государственная программа развития авиационной промышленности до 2025 года. Одна пятая проектов — это собственные инвестиционные проекты корпорации — финансируется за счет собственных средств. Портфель твердых заказов на текущий момент, по состоянию на начало 2015 года, составляет 555 штук, 261 из них — это военная авиация и 221 — это гражданская авиация. Это, по сути, наши основные проекты Superjet и МС-21. По сравнению с конкурентами отношение портфеля заказов к выручке за 2014 год составило 4,67, и это довольно неплохой показатель, то есть он определяет количество, условно, лет, на которые обеспечены заказы, выручка по контрактам. Этот показатель выше аналогичного у Bombardier и Embraer и сопоставим с показателями Boeing. В целом это все по финансам, поэтому, наверное, переходим к части вопросов.

Оператор: Дамы и господа! Мы готовы начать сессию вопрос-ответ. Если вы желаете задать вопрос, пожалуйста, нажмите «01» на Вашем телефоне. Спасибо за внимание!

Поступил вопрос от Дмитрия Маркова, «ЛМС». Пожалуйста!

Дмитрий Марков (ИК ЛМС): Здравствуйте! Дмитрий Марков, инвестиционная компания «ЛМС». Хотел бы задавать 2 вопроса. Первый — это прогноз по финансовым показателям на 2015 год: выручка, EBITDA и прибыль. И второй вопрос — это план по выпуску самолетов в 2015 году с разбивкой по видам авиации, то есть гражданская, военная, транспортная. Спасибо!

Олег Симонов: Мы коротко сейчас дадим информацию по планам в сжатом виде. Директор по корпоративной экономике Андрей Эль Сайд ответит на ваш вопрос. Даю слово.

Андрей Эль Сайд: Добрый день! В плане поставок на 2015 год у нас порядка 170 судов: мы планируем примерно выдержать то же количество судов по боевой авиации, порядка 126; гражданскую тоже сохранить и увеличить объем по поставкам транспортной авиации — это связано в основном с самолетом Ил-76. И по спецавиации у нас в этом году тоже будут отгрузки чуть больше, чем в прошлом году. Соответственно, выручки у нас тоже планируется увеличение: не менее чем на 25 % мы планируем увеличить выручку. При этом мы пока из-за влияния курса, из-за нестабильности курса ожидаем, что не сможем выйти в положительную зону по чистой прибыли, но, честно говоря, все зависит от курса, потому что по чистой прибыли без учета курсовых разниц, вполне вероятно, мы планируем показать положительный результат.

Дмитрий Марков (ИК ЛМС): Благодарю за ответ!

Олег Симонов: Спасибо, Дмитрий!

Оператор: Поступил вопрос от Андрея Рожкова, «Метрополь». Пожалуйста, начинайте!

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): Уважаемые господа, спасибо за презентацию, за результаты! Мой вопрос касается финансовой помощи, а точнее взноса в уставной капитал, который одобрил Президент, и, я так понимаю, что сейчас вопрос находится в непосредственной разработке. Вот у меня вопрос, 100 млрд рублей, которые поступят в уставной капитал, — это будет дополнительная эмиссия или это будет какой-то другой способ финансовой помощи?

Олег Симонов: Андрей, да, спасибо за вопрос! Да, действительно, 100 млрд рублей — это будет взнос в уставной капитал «ОАК». Решение принято на совещании у Президента Российской Федерации 26 марта. И единственное что, это будет взнос в виде облигаций федерального займа.

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): А в этом случае акции будут выпускаться?

Олег Симонов: Да, конечно! «ОАК» эмитирует. «ОАК» открывает дополнительную эмиссию.

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): И цена акций, скорее всего, будет определяться исходя из номинальной стоимости акций или это будет какая-то цена, которая будет обсуждаться советом директоров, уже есть какое-то понимание?

Олег Симонов: Пока нет. Сам механизм сейчас в стадии согласования с федеральными органами, поэтому по цене не готов прокомментировать.

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): Что касается назначения этих средств, это будут инвестиционные проекты либо это будет погашение долга или реструктуризация?

Олег Симонов: Это реструктуризация задолженности «ГСС».

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): Все 100 млрд?

Олег Симонов: Да.

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): Понятно. Спасибо, у меня больше нет вопросов!

Олег Симонов: Спасибо!

Оператор: Поступил вопрос от Душина Олега, «ВТБ24». Пожалуйста!

Олег Душин (ВТБ24): Здравствуйте!

Олег Симонов: Добрый день!

Олег Душин (ВТБ24): Скажите, пожалуйста, я в продолжение вопроса Рожкова хотел спросить по поводу допэмиссии, которая будет происходить. Вы рассматриваете тот вариант, что free-float акций «ОАК» после этого снизится ниже 5 %, что может негативно восприниматься на рынке?

Олег Симонов: Да, безусловно, это так, но на текущий момент приоритетом является именно стабилизация финансового положения «ГСС», собственно ради чего и было принято решение и выносился на Президента Российской Федерации вопрос о дальнейшем развитии гражданской авиации. Поэтому на текущий момент приоритетом является именно стабилизация финансового положения основного сектора гражданской авиации, потому что мы планируем, что в дальнейшем гражданская авиация будет основным нашим активом, основным источником нашей выручки, нашей прибыли и является довольно существенным, можно сказать, драйвером роста нашей деятельности.

Олег Душин (ВТБ24): У меня такой специфический вопрос насчет итогов 2015 года предполагаемых. Вы упомянули о курсовых разнице, но в отчете по РСБУ 2014 года читается, что у вас позитив по курсовым разницам за 2014 год. Откуда такое взялось или я ошибаюсь?

Олег Симонов: Это в отношении, во-первых, только ОАО «ОАК», компании самой, поэтому это не консолидированный показатель. Что касается ОАО «ОАК», то да, у нас есть валютные активы, переоценка которых с ростом курса дала положительную курсовую разницу.

Олег Душин (ВТБ24): А что это за активы, посвятите, пожалуйста?

Олег Симонов: Это средства на финансирование межгосударственных проектов.

Олег Душин (ВТБ24): Еще такой вопрос политический, скорее. У вас есть сотрудничество с Китаем по поводу создания нового самолета. Есть заявление о том, что будут американские двигатели на них. Есть какие-то шаги не только у Вас, но и в стране о том, чтобы сделать двигатели, которые будут отвечать нормам международных полетов?

Олег Симонов: Мы не готовы эти детали прокомментировать про двигатели. Знаю, что да, ведется работа с китайской стороной, обсуждается форма сотрудничества и формат сотрудничества и собственно направление развития. Мне кажется, на текущий момент о двигателях, наверное, еще пока рано говорить.

Олег Душин (ВТБ24): Большое спасибо!

Олег Симонов: Спасибо!

Оператор: Дамы и господа! Напоминаем, если Вы желаете задать вопрос, пожалуйста, нажмите «01» на Вашем телефоне. Спасибо за внимание!

Поступил вопрос от Анастасии Михарской, «ВТБ Капитал». Пожалуйста!

Анастасия Михарская (ВТБ Капитал): Добрый день! Большое спасибо за презентацию! Хотела спросить, еще вернуться к курсовым разницам и узнать, от чего возникают негативные курсовые разницы, ведь большая часть контрактов, я так понимаю, номинирована в рублях, то есть это связано с себестоимостью, с импортными какими-то комплектующими? Спасибо!

Олег Симонов: Нет, не только. Особенность курсовой разницы у нас возникает регулярно от переоценки валютных обязательств. Валютные обязательства — это вынужденная необходимость привлекать валютные кредиты, обусловленная, как правило, исполнением либо экспортных контрактов, либо контрактов по гражданской авиации, которые сами по себе у нас традиционно номинированы в долларах. А поскольку сроки поставок, сроки изготовления самолетов — это длинный цикл, порядка двух лет, то, ежеквартально переоценивая вот эти наши пассивы, обязательства валютные, мы вынуждены фиксировать негативный эффект с ростом курса каждый квартал, и, соответственно, на конец года это все попадает в отчетность и довольно ощутимо негативно сказывается на финансовом результате.

Анастасия Михарская (ВТБ Капитал): Спасибо! Но там же есть еще, я так понимаю, выручка, которая номинирована тоже в валюте, которую вы получаете по этим контрактам?

Олег Симонов: Безусловно! Но с ростом производства мы вынуждены привлекать на строительство самолетов с поставкой условно через 2 года, учитывая длительный цикл производства, кредиты уже сегодня, а выручка под них придет спустя 2 года, и только после этого эти кредиты закроются. То есть при интенсивном росте поставок, при интенсивном росте оборотного капитала собственно такой эффект наблюдается.

Анастасия Михарская (ВТБ Капитал): Спасибо! А не подскажете, пожалуйста, долю валютных кредитов на конец года и долю валютной выручки?

Олег Симонов: Если не ошибаюсь, четверть в кредитном портфеле. Как правило, у нас объем валютных кредитов примерно совпадает с объемом валютной выручки. Таким образом, мы стараемся именно эти валютные риски нивелировать. Условно это 25 %.

Анастасия Михарская (ВТБ Капитал): И по выручке то же самое, да?

Олег Симонов: Да-да, как я говорю, порядки совпадают, поскольку у нас кредитные портфели несильно от выручки отличаются.

Анастасия Михарская (ВТБ Капитал): Спасибо большое! Больше нет вопросов.

Оператор: Дамы и господа! Напоминаем, если Вы желаете задать вопрос, пожалуйста, нажмите «01» на Вашем телефоне. Спасибо за внимание!

Поскольку желающих задать вопрос больше нет, уважаемые спикеры, передаю Вам слово для подведения итогов.

Олег Симонов: Поскольку вопросов не поступило, то большое спасибо за внимание, что присоединились к нашим итогам. Спасибо большое, всем всего доброго!

Оператор: Дамы и господа! На этом наша конференция подходит к завершению. Спасибо за внимание, всего доброго!