

ТРАНСКРИПТ КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНКА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО ЗА 6 МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА

(отредактированный и дополненный)

Представители ОАО «ОАК»:

- **Владимир Чириков** - Вице-президент по экономике и финансам
- **Дмитрий Елисеев** – Директор по корпоративным финансам
- **Наталья Короташ** - Директор Департамента международной финансовой отчетности
- **Денис Сахаров** - Руководитель направления по работе с рынками капитала и отношениям с инвесторами

Денис Сахаров: Добрый день, уважаемые коллеги. Рады приветствовать вас на дебютном конференц-звонке Объединенной авиастроительной корпорации, посвященном финансовым результатам компании по МСФО за первое полугодие 2013 года. Обращаем ваше внимание на ограничение ответственности по заявлениям, которые сегодня прозвучат от должностных лиц общества. С текстом дисклеймера вы можете ознакомиться на второй странице презентационных материалов, размещенных на Интернет-сайте нашей компании. Представляю вам основных наших докладчиков сегодня: это Вице-президент по экономике и финансам Владимир Львович Чириков и Директор по корпоративным финансам Дмитрий Анатольевич Елисеев. Они зачитают доклад, после которого у вас появится возможность задать свои вопросы. Начнет представление результатов Владимир Львович.

Владимир Чириков: Добрый день, уважаемые коллеги. Я очень рад предоставленной возможности пообщаться с представителями инвестиционного сообщества и готов представить результаты промежуточной неаудированной финансовой отчетности «ОАК» в соответствии с МСФО за первое полугодие 2013 года.

Вначале хотел бы пояснить, почему именно сейчас мы начали такой диалог. Мы считаем, что этап организационного строительства и стабилизации деятельности нашей компании находится на стадии завершения. У нас есть целый ряд позитивных результатов, включая формирование пакета контрактов, обеспечивающих стабильные условия нашей деятельности. Нам удалось переломить целый ряд негативных процессов, заложить положительный тренд. В следствии этого мы считаем, что наступил тот момент, когда есть предпосылки для активного общения с инвестиционным сообществом.

Поскольку какой-то период мы были в тени, то хотелось бы несколько слов сказать, что из себя представляет Объединенная авиастроительная корпорация. Она была создана в соответствии с указом Президента РФ от 20 февраля 2006 года №140 путем внесения в уставный капитал государственных пакетов акций практически всех авиационных заводов и ОКБ России, а также взносов частных акционеров по линии корпорации «Иркут». По сути дела, в корпорацию входят все известные бренды, связанные с отечественным авиастроением, такие, как «Су», «МиГ», «Ил», «Туполев», «Як», «Мясищев», «Бериев». На сегодняшний момент времени корпорация – достаточно существенный игрок и на мировом рынке, несмотря на то, что мы еще находимся на этапе развития, но, тем не менее, по состоянию на сегодняшний день мы контролируем около 15% сегмента рынка военной авиации и пока около 1% сегмента

гражданской авиации. Основным акционером компании является государство в лице Росимущества и ВЭБа, которые на сегодняшний день контролируют свыше 93% акций. Остаток находится в свободном обращении на рынке. Мы хотим обратить внимание на то, что государство будет сохранять свои позиции акционера в «ОАК» достаточно длительный период времени: в соответствии с госпрограммой приватизации предельный срок приватизации «ОАК» с сохранением 50% плюс одна акция государством будет осуществлен до 2024 года.

Хотелось бы отметить, что корпорации свойственна высокая деловая активность. Даже за первое полугодие 2013 года был реализован целый ряд мероприятий, которые оказали существенное влияние на показатели деятельности корпорации. В основном эти мероприятия сводятся к двум группам: события, связанные с разработкой и освоением новых видов продукции, а также с контрактацией по поставкам нашей техники.

Хотелось бы непосредственно отметить такие события.

Во-первых, это перегонка на опытную базу лётно-испытательного комплекса Громова четвертого лётного образца перспективного комплекса пятого поколения «ПАК ФА», который совершил, по сути дела, трансконтинентальный перелет, и за этот период не было выявлено каких-либо существенных замечаний по работе двигателей и системы оборудования самолета, что говорит о практической завершенности работ по созданию нашего перспективного продукта.

В марте месяце был совершен первый испытательный полет глубоко модернизированного военно-транспортного самолета «Ил-76», при этом отмечено прохождение опытным образцом всех контрольных показателей на высотах от 2 до 10 тысяч метров в течение порядка двух часов, т.е. есть вся программа была выполнена полностью, что тоже нам дает уверенность в том, что на выходе мы получим достаточно конкурентоспособный продукт.

Также, как я говорил, были подписаны очень значимые для нас контракты с Минобороны РФ на поставку, в частности, шести самолетов-амфибий «Бе-200» и около 15 самолетов «Ан-148». В рамках авиасалона Ле Бурже был заключен предварительный контракт между лизинговой компанией ИФК и ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» на поставку 20 самолетов «Superjet».

Как я уже отметил, все эти события оказали существенное влияние на текущее состояние корпорации.

Если коротко подвести и выделить реперные точки результатов первого полугодия 2013 года, то хотелось бы отметить следующие моменты. Мы на сегодняшний день имеем сбалансированный портфель заказов, который поддерживает устойчивую динамику роста выручки. По итогам первого полугодия рост выручки составил 29%. Увеличение выручки при контроле за уровнем издержек привело к тому, что за этот период произошло существенное увеличение показателей эффективности деятельности корпорации. В частности, был обеспечен рост EBITDA на уровне 400%, операционной прибыли – на уровне 147%. И в конечном счете все это привело к сокращению чистого убытка на 44% в сравнении с шестью месяцами предшествующего года. Если ориентироваться на такой показатель как EBITDA, то он у нас устойчиво находится в положительной зоне и в настоящее время рентабельность по EBITDA составляет порядка 14%.

Ясно, что мы мониторим наше конкурентное окружение, сравниваем результаты своей деятельности с целым рядом компаний, и видим, что по большинству показателей мы имеем конкурентоспособные позиции. В частности, по показателю портфель заказов к выручке корпорации, по сути, мы превосходим средний уровень и приближаемся к лидеру. Хорошие показатели имеем и по показателю рентабельности по EBITDA в отчетном полугодии, обеспечивая превышение на 4% медианного значения. И, в принципе, где-то на уровне

медианного значения находимся по показателю стоимости компании к EBITDA, что вообще говорит об определенном потенциале роста стоимости бизнеса, стоимости нашей компании, в первую очередь, за счет снижения объема чистого долга.

В основе данных финансовых показателей выполнение показателей по производству продукции и росту производительности труда. Хотелось бы отметить, что за этот период основной прирост объема выпуска продукции у нас был обеспечен за счет роста сегмента военной авиации. За счет этого было обеспечено порядка 78% поставок всех воздушных судов. С другой стороны, если говорить о фактических показателях, то можно отметить некую неритмичность данного показателя, но она вызвана особенностью процессов бюджетирования наших основных заказчиков, как внутренних, так и внешних, которые привязаны сугубо к бюджетному процессу. Как правило, подавляющая часть объема поставок приходится на третий-четвертый кварталы, поэтому показатели первого полугодия, по сути, не являются представительными для года в целом.

По итогам 2013 года корпорация планирует поставить заказчикам порядка 120 воздушных судов, что, в принципе, на 28% выше аналогичного показателя за 2012 год.

Отрадным является то, что основной прирост объема поставок осуществляется за счет интенсивных факторов, в частности, роста производительности труда. Мы имеем планомерное сокращение численности персонала, но не основного, который задействован в операционной деятельности, а вспомогательного и обслуживающего персонала с одновременным увеличением доли высококвалифицированных специалистов в области менеджмента нашего бизнеса. Совокупный среднегодовой темп роста производительности труда за 2009 – 1 полугодие 2013 года составил порядка 24%, что, на наш взгляд, очень привлекательно.

Если говорить об основных факторах роста выручки, то хотелось бы отметить, что в настоящее время в корпорации сконцентрированы бизнес-активы, которые позволяют осуществлять работы и оказывать услуги по всем стадиям жизненного цикла воздушных судов, поэтому общий объем выручки корпорации формируется (кроме как по поставкам самолетов) также за счет доходов от выполнения НИОКР, комплекса работ по поставкам авиационных компонентов в рамках обязательств по кооперации, выполнения работ по послепродажному обслуживанию нашей техники. Нужно сказать, что на сегодняшний момент времени подавляющая часть выручки все-таки связана с нашей традиционной деятельностью – с поставкой воздушных судов. И за первое полугодие этот сегмент выручки как раз обеспечил около 57% общей величины доходов.

Хотелось бы обратить внимание на динамику отдельных показателей эффективности деятельности корпорации. Отрадно то, что при росте выручки на 29% в отчетном полугодии нам практически удалось сохранить операционные затраты на уровне шести месяцев 2012 года. Это привело к снижению себестоимости в расчете на единицу выручки где-то на 20% и, без сомнений, как раз определило тот уровень показателей эффективности, о котором я говорил.

Если проанализировать факторы, которые обеспечивали достижение этих показателей, то помимо роста консолидированной выручки за счет наращивания объемов производства нам удалось запустить программу управления издержками, которая базируется на том, что от единичных поставок мы уже сейчас перешли к мелкосерийному производству. Как следствие, нам удалось зафиксировать по значительной части комплектующих цены, по отдельным позициям даже добиться определенных скидок за счет перехода на условия серийного производства, снизить трудоемкость продукции, что, без всякого сомнения, оказало позитивное влияние на величину операционных затрат.

Кроме того, в первом полугодии 2013 года произошло уменьшение величины коммерческих расходов, которые традиционно у нас составляли значительную величину. В сравнении с первым полугодием прошлого года они сократились где-то на 35%. Причем это было вызвано как за счет снижения комиссии внешних посредников, так и увеличения объема продаж корпорации на внутренний рынок, то есть нашему основному заказчику в области поставки военной техники – Министерству обороны Российской Федерации.

При этом, рост управленческих расходов имел место в среднем на 22%, который, на наш взгляд, был связан с двумя процессами. С одной стороны, это те инфляционные процессы, которые имеют место в российской экономике. И второе - то, что повышение эффективности производственной деятельности требует пересмотра бизнес-модели деятельности корпорации с привлечением новых высококвалифицированных специалистов по целому ряду актуальных направлений: управление программами, исследования, прогнозирование рынка, развертывание системы послепродажного обслуживания и др. В связи с этим в определенной степени произошло увеличение фонда оплаты труда специалистов так называемой рыночной ориентации, которые как раз работают на обеспечение устойчивой конкурентоспособности нашей корпорации.

Если говорить о показателях рентабельности, то как раз снижение удельных операционных расходов на 20% и предопределило, как я уже сказал, достаточно высокие значения этих показателей. Рентабельность по валовой прибыли за первое полугодие составила около 34%, рентабельность по EBITDA – порядка 14,2%. К сожалению, нам не удалось вывести рентабельность по чистой прибыли в положительное значение. Мы имеем, к сожалению, убыток, связанный с целым рядом наших финансовых обязательств. В первую очередь, процентные выплаты по кредитному портфелю и курсовые разницы. Но, тем не менее, в корпорации имеют место быть отдельные позитивные факты, которые, по нашему мнению, в самое ближайшее время могут оказать существенное влияние на эту часть расходов. Это, в частности, касается возможности изменения механизмов возмещения купонных расходов по облигационному займу. Изменение механизма субсидирования позволит существенно снизить отрицательный результат по части финансовых расходов.

Сейчас я хочу передать слово Елисееву Дмитрию, который продолжит доклад.

Дмитрий Елисеев: Добрый день, уважаемые коллеги. Я продолжу доклад Владимира Львовича. Тема, с которой я начну, это движение денежных средств. Есть два основных вопроса для нас, ключевых. Это сокращение дефицита по операционной деятельности по денежному потоку. На текущий момент пока мы находимся в отрицательной зоне, хотя и существенно его сократили. По первому полугодию дефицит операционной деятельности около 5 млрд руб. Наша задача в этом плане сделать операционную деятельность хотя бы бездефицитной, то есть чтобы она генерировала положительный денежный поток. Второй момент – это увеличивающийся отток по инвестиционной деятельности, наша инвестиционная программа. Она у нас увеличивается. Это идет в соответствии с нашими планами по развитию, по формированию новых прорывных продуктов, прежде всего, в гражданской сфере. Один из критериев, по которым мы оцениваем инвестиционный денежный поток, - это покрытие нашей инвестиционной деятельности собственной прибылью, т.е. EBIT. Здесь у нас тоже определенные позитивные сдвиги уже по первому полугодию. Данный показатель EBIT/денежный поток по инвестиционной деятельности составил 50%, т.е. уже практически половина инвестиционной программы мы покрываем за счет собственных доходов.

Что касается инвестиционной деятельности, то это для нас очень важная, существенная тема: размер предполагаемых затрат на инвестиции на ближайшие три года у нас составляет около 148 млрд руб. Из них 53% – это гражданская авиация, в т.ч. развитие линейки «SSJ», «МС-21»,

заделы самолета «2020», которые могут выйти в активную фазу использования после 2020 года. 29% – это военная авиация, 9% – межпрограммные продукты. И еще, соответственно, по специальной и транспортной авиации тоже небольшие инвестиции. Основные источники для нас - это собственные и заемные средства (43% из этой суммы). Целевые бюджетные средства на подготовку, прежде всего, производства, развитие производственной базы (ФЦП ОПК) – это 23%. И бюджетные программы по гражданской авиации – это 34%.

В этом полугодии мы видим, что инвестиции начали давать положительный эффект, и так называемый показатель ROIC по первому полугодию составляет 7,4%. Мы считаем, что это очень позитивный фактор.

То, что касается долговой нагрузки, здесь пока еще у нас есть определенные проблемы. Долговая нагрузка достаточно большая. За первое полугодие она еще увеличилась на 12%, и на 1 июля 2013 года составила около 183 млрд руб., что составляет порядка 97% от нашей выручки за последние 12 месяцев. При этом, с учетом того, что эффективность основной деятельности растет и EBITDA увеличивается, показатель Чистый долг/EBITDA у нас улучшился практически в три раза. Если говорить о структуре долга, то рост идет за счет банковских кредитов, объем долга по облигациям остался примерно на уровне 1 января 2013 года и составил около 60 млрд руб.

Следующее, о чем я еще хотел рассказать, это портфель твердых заказов. На текущий момент, мы считаем, этот показатель у нас очень неплохой. Сумма твердых, подтвержденных заказов составляет более 1 075 млрд руб. Данные заказы рассчитаны на периоды примерно до 2020 года. Большая их часть – 75% – связана с производством и продажей самолетов (около 800 млрд руб.), 11% – это модернизация, техобслуживание и ремонт самолетов. Все остальное - около 14%.

Если рассматривать по направлениям, то большую часть у нас пока составляют заказы в сфере военной авиации – около 47% или 500 млрд руб. Но в то же время показатель заказов гражданской авиации составляет уже 37%. Это реализация задела тех наших инвестиций, которые мы активно сейчас осуществляем. Он показывает, что доля гражданской продукции в нашем портфеле и нашей выручке будет расти.

И последний момент, который мы хотели вам осветить - прогнозные показатели на 2013 год. Все эти показатели в соответствии с МСФО консолидированы по группе компаний «ОАК». Выручка должна составить около 213 млрд руб., валовая прибыль - 53 млрд руб. К сожалению, в этом году у нас будет еще убыток, хотя существенно меньший, чем в прошлом году – около 8 млрд руб. Что касается поставки самолетов, то по итогам года это примерно 120 штук.

Я передаю слово оператору, и мы готовы ответить на вопросы.

Оператор: Уважаемые дамы и господа! Если вы желаете задать вопрос, прошу вас нажать 01 на клавиатуре вашего телефона. Если вы хотите выйти из очереди, нажмите 02. Первый вопрос поступает от Андрея Рожкова. Андрей, пожалуйста, вам слово.

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): Добрый день, уважаемые господа! Большое спасибо за презентацию. Это действительно прогресс в вашей деятельности, поскольку, с одной стороны, есть видимое увеличение и существенное улучшение операционной эффективности, рост операционной прибыли, а с другой стороны, вы становитесь более прозрачными, что, естественно, не может не радовать инвестиционное сообщество. У меня вопрос касательно валовой рентабельности. Она у вас действительно выросла и очень неплохо. У меня такой общий вопрос, может быть, вы сможете дать какие-то оценки. Вопрос касается маржинальности основных сегментов, в которых вы работаете, – это строительство самолетов, комплектующие

для самолетов, НИОКР, модернизация. Вы можете дать какие-то оценки, если это возможно, по маржинальности этих сегментов, то есть валовой рентабельности? Есть ли какие-то целевые показатели, или, может быть, это зависит от военной, гражданской авиации, в зависимости от серийности самолетов, от таких параметров? Спасибо.

Владимир Чириков: Я попытаюсь ответить на данный вопрос. Вы правильно заметили, что на самом деле мы имеем некий конъюнктурный пик, подъем показателей эффективности в нашей операционной деятельности, который, конечно, значительным образом связан со структурными сдвигами в нашей производственной программе. Как я уже сказал, хоть мы осуществляем работы по всему жизненному циклу, но у нас до настоящего времени преобладают товарные поставки воздушных судов, и по нашей практике это наиболее рентабельные позиции в нашей товарной программе, поэтому сохранение и формирование подавляющей части выручки за счет этой позиции явилось одним из важнейших факторов.

Второе, когда мы уже говорим о товарных поставках, хоть это немного не соответствует нашим глобальным стратегическим установкам, но на сегодняшний момент времени преобладает позиция, связанная с военной авиацией. Исторически это наиболее отработанные позиции, где мы имеем наилучшую эффективность, поскольку выпускаем машины, как минимум, в условиях серийного производства, есть уже налаженные контакты, поэтому сохранение лидирующих позиций в военной тематике как раз дает нам дополнительную маржу, которая имеет место.

Когда идет вкрапление гражданской тематики, особенно той, которая связана с выпуском уже устаревшей продукции, снимаемой с производства, естественно, это оказывает существенное влияние на уровень этих показателей в сторону их уменьшения.

Мы понимаем, что удерживать эти показатели выше уровня конкурентов, наверное, это не закономерность, потому что это достаточно высокие показатели. Это как раз совпало с тем периодом, что мы сейчас готовим к запуску в серийное производство наши новые перспективные образцы гражданских воздушных судов. Ясно, что даже единичные поставки будут сопровождаться, по крайней мере, на первом этапе подготовки производства ростом затрат, и при прочих равных условиях, конечно, рентабельность в целом будет ниже, чем по поставкам военной техники как на экспорт, так и госзаказчику.

В основном объектом нашего учета по МСФО являются наши базовые структуры: Группа Иркут, Группа Сухой и прочие предприятия. Весь детальный анализ мы делаем в рамках предприятий, входящих в ту или иную группу. Тем не менее, аналитику по эффективности отдельных продуктовых программ мы ведем, и если в целом проранжировать, то наиболее высоко рентабельный вид продукции, как я уже сказал, это поставка авиационной техники, наименее рентабельный - услуги по ремонту и обслуживанию. Где-то посередине затраты на НИОКР с поставками компонентов по кооперации. Если такой ответ устроит, я буду рад.

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): Спасибо. Еще у меня вопрос по вашим прогнозным показателям на весь год. Ожидается чистый убыток на уровне 8 млрд руб., при том, что у вас уже есть убыток за первое полугодие примерно на таком же уровне, фактически вы ожидаете, что выйдете на уровень безубыточности во втором полугодии.

Владимир Чириков: Дело в том, что у нас пойдет массовая отгрузка и закрытие работ, в том числе, как я уже сказал, по самым высоко рентабельным позициям. Поскольку у нас сейчас преобладает военная тематика как раз на второе полугодие и каких-либо существенных моментов, связанных с изменением структуры, либо каких-то обязательств в области финансовых затрат не предвидится, поэтому мы предполагаем, что нам удастся выдержать эти

показатели и по году в целом; либо, по крайней мере, удержать их в рамках несущественных отклонений.

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): Спасибо. И еще у меня вопрос по тому, какая часть долга сейчас у вас номинирована в иностранной валюте, и если эта доля значительна, собираетесь ли вы ее сокращать? Учитывая то, что, наверное, все-таки больше заказов сейчас идет от внутренних заказчиков, вы, наверное, фиксируете для них цену в рублях, а не в долларах, как это, скорее всего, происходит для иностранных заказчиков по военной технике.

Владимир Чириков: Вы все правильно говорите, но на сегодняшний момент времени мы определенный баланс держим, поскольку у нас есть и валютная выручка, и валютный кредит. Вы правильно заметили: в первую очередь, это, конечно, касается тех предприятий, которые раньше занимались поставками авиационной техники на экспорт: АХК «Сухой», «МиГ». Когда у них преобладали экспортные контракты, естественно, и кредиты были валютные. Доля рублевых заказов возрастает, и здесь, честно говоря, на мой взгляд, происходит небольшое запаздывание. Хотя мы эту тенденцию уловили, но в связи с резким изменением структуры небольшой дисбаланс имеет место, и мы как раз сейчас усиленно работаем там, где возможно сделать эту конвертацию. Эта работа ведется. У нас, по сути дела, одна компания серьезно сталкивается с этой проблемой, только одна, поэтому нельзя сказать, что это для нас проблема массовая. Просто одна компания немного запоздала.

Андрей Рожков (ИФК «Метрополь»): Спасибо за ответы.

Оператор: Следующий вопрос поступает от Ивана Беляева. Иван, пожалуйста, вам слово.

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): Добрый день, коллеги! Большое спасибо за звонок. На одном из слайдов вы представили и озвучили прогноз финансовых показателей на 2013 год. Я хотел уточнить, есть ли у вас какой-то прогноз по EBITDA на 2013 год и, может быть, уже даже какие-то ожидания по 2014 году? Это первый вопрос, если можно.

Дмитрий Елисеев: Пока по EBITDA мы, честно говоря, не готовы дать прогноз. У нас здесь как раз сидят специалисты нашего отдела, которые занимаются консолидированной отчетностью по МСФО, и пока они цифры, которые мы можем озвучить, предоставить не могут. То же самое 2014-й год – мы пока не хотели бы давать прогнозы, потому что идет корректировка производственной программы на 2014 год, связанная с определенными сдвигами по контрактации, и сейчас мы считаем преждевременно давать цифры на 2014 год. Как говорил Владимир Львович, мы хотим сделать эти встречи регулярными. Как только у нас 2014 год в каком-то виде сформируется, понятные для нас показатели, подтвержденные бюджетами, принятыми советами директоров, мы безусловно будем уже в системном режиме эти вещи озвучивать. Мы также планируем расширять список показателей, в том числе EBITDA. Мы понимаем, что это для вас важно. Это операционная рентабельность, но пока на сегодня мы не готовы дать.

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): Ее, конечно, нужно включать. Можно тогда такой вопрос по денежным потокам, поскольку, с одной стороны, ваши чистые операционные денежные потоки отрицательные. С другой стороны, долг, по понятным причинам, увеличился. Тем не менее, может быть, в стратегиях или каких-то программах развития уже видно, где тенденция может меняться, то есть долг идти к снижению и какие-то операционные денежные потоки уходить в положительную зону?

Дмитрий Елисеев: Для нас критичными и переломными мы видим 2016–2017 годы, когда уже пройдет активная фаза инвестиционной программы, мы сформируем основные затраты и выйдем на достаточный объем выручки, который будет нам покрывать все наши затраты, и операционные потоки будут положительными. Я так понимаю, что сейчас, принимая 2014–2016 годы (у нас трехлетние бюджеты), мы, может быть, уже в 2016 году эту тенденцию увидим и сможем ее озвучить. Сейчас Владимир Львович добавит.

Владимир Чириков: Я тоже хотел дать пояснение в развитие, что перелом той ситуации, о которой вы говорите, мы, конечно, связываем с развитием нашего гражданского сегмента и, как я уже сказал, у нас на выходе два продукта. Один продукт уже прошел стадию запуска, это «Superjet 100», который имел определенные проблемы, так скажем, «детские болезни» для новой продукции. Прошла их отработка, и мы уже считаем, что эту стадию он прошел. Речь идет о том, чтобы в ближайшие один-два года выйти на полномасштабное производство данных самолетов (эти данные, в принципе, уже не новые) с выходом на 60 машин в год. Это первый фактор. И второй фактор: мы планируем, что где-то на уровне 2015–2016 года в серийное производство у нас поступит «МС-21». Активный период формирования нашей выручки и как следствие всех прочих показателей как раз падает на уровень 2018–2020 год. Поэтому в модели приватизации и акционирования «ОАК» и во всех других перспективных программах мы считаем, что этот период – 2018–2019 годы – будет радикальным переломным моментом, связанным с выходом на положительный денежный поток и удержанием долга в рамках ковенант наших конкурентов. Переломный момент мы ожидаем на уровне этого периода, потому что нужны продукты, но необходимы крупные серийные производства и необходим рост объема продаж. Хотя мы и растем сейчас в среднем на 27-28% и даже до 30%, но начальные условия у нас, конечно, были ограничены, поэтому пока мы не решим проблему с наращиванием, с выходом на крупные серийные производства, у нас все негативные моменты, к сожалению, будут сохраняться. Они будут частично нивелироваться, но только продукты, их массовое производство и поставки на рынок – это радикальный ключ к решению данной проблемы.

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): Спасибо. Как уточнение: вы сказали, что инвестпрограмма, с одной стороны, у вас дана в сумме на 2013, 2014 и 2015 годы, и вы говорите, что она будет пиковая где-то в этом промежутке. Ее как-то можно разбить по трем годам, хотя бы приблизительно, эти 148 млрд руб.?

Дмитрий Елисеев: Конечно, можно, но я боюсь, прямо сейчас я это не сделаю. Может быть, можно потом как-то связаться с нашим отделом и уточнить эти вещи. Конечно, она у нас по годам расписана. Если вам это нужно для какого-то моделирования, в рабочем порядке, безусловно, обращайтесь, мы дадим эти цифры.

Для справки: Инвестиционная программа на 2013-2015 годы в разбивке по годам.

Период	2013	2014	2015	2013-2015
Сумму, млрд руб.	53 496	49 311	45 248	148 055

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): Спасибо. И, наверное, последний вопрос. Планируются ли какие-то дополнительные эмиссии в ближайшее время со стороны государства? Если да, то, может, быть можно размер озвучить?

Владимир Чириков: На сегодняшний момент они в подавляющей части планируются как технические эмиссии. Как говорил Дмитрий, одним из важнейших источников нашего технического развития является перевооружение ФЦП ОПК по военной тематике, а это идет как раз через механизм взносов в уставный капитал, поэтому здесь будут идти чисто дополнительные эмиссии, связанные с освоением средств финансирования со стороны государства.

Предусматривается также дополнительная эмиссия, в частности, взнос со стороны Российской Федерации, связанный с земельными участками. То есть до настоящего момента по ряду наших базовых предприятий эти земельные участки оставались в собственности государства. Сейчас происходит упорядочивание прав владения активами и предусмотрены эти действия. И единственное, что еще может быть, это касается «ОАК» в целом: сейчас разрабатываются меры поддержки (это уже и в прессе было), связанные с реализацией нашей программы «ГСС» со стороны государства. Здесь тоже могут быть моменты, связанные с реализацией принятого механизма господдержки, но это, так сказать, чисто техническое назначение.

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): Правильно я понимаю, что по линии ФЦП ОПК у вас на двенадцатом слайде 23% от 148 млрд руб. - эта величина пойдет через дополнительную эмиссию от государства?

Владимир Чириков: Да. Все правильно.

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): А другая ФЦП, как это происходит?

Владимир Чириков: Другая ФЦП (*прим.: ФЦП РГАТ*) у нас идет через выручку. Просто государство является заказчиком на данные работы через формирование выручки, то есть здесь отношения заказчик – исполнитель.

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): Можно еще такое уточнение? Правильно я понимаю, что торги на ваши акции на ММВБ вы планируете возобновить в ближайший месяц?

Владимир Чириков: Да, мы планируем, но, как вы сами понимаете, мы хотим это сделать достаточно осторожно, потому что сейчас мы слабо улавливаем позитивные, на наш взгляд, тенденции. Поэтому если до этого мы были немного закрыты, потому что наличествовал целый ряд исходных условий, ограничений, то сейчас мы планируем некое регулярное русло. Войти в контакт с вами, уважаемыми нашими коллегами, информируя и подготавливая соответствующих участников этого рынка. Даже программа приватизации, которую мы разработали и представили на утверждение Правительства, предполагает эти меры. Поэтому, понимая, что формируются предпосылки, с одной стороны, и, с другой стороны, есть директивные указания со стороны государства по подготовке к процессу приватизации «ОАК», мы эту работу уже ставим на плановый уровень и попытаемся сделать первые шаги в этом направлении.

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): Соответственно это предполагает, что уменьшения уставного капитала не будет?

Владимир Чириков: Существенных пока да.

Иван Беляев (Сбербанк КИБ): Спасибо большое.

Оператор: Уважаемые пользователи! Напоминаем, что если вы хотите задать вопрос, вы можете нажать 01 на клавиатуре вашего телефона. Следующий вопрос поступает от Ирины Ступаченко. Пожалуйста, Ирина, вам слово.

Ирина Ступаченко (Открытие Капитал): Добрый день! Очень приятно послушать презентацию. У меня один вопрос, связанный с перспективой увеличения числа акций в свободном обращении. В какой перспективе вы это видите и как это должно происходить? Или пока еще нет никакого понимания?

Владимир Чириков: Я уже говорил, что у нас есть план приватизации, который мы достаточно детально проработали и который получил одобрение по качеству глубины проработки. По предложению уважаемых консультантов мы разработали, на наш взгляд, последовательную и осторожную программу выхода. Мы будем ей следовать. Самые активные наши действия, конечно, начнутся чуть позже, то есть не раньше 2018 года. До этого будут разовые, очень ограниченные сделки, которые в большей степени будут связаны с привлечением проектных инвесторов под локальные ограниченные проекты. То есть это как переходной период, как шаг к рыночному свободному обращению.

Ирина Ступаченко (Открытие Капитал): Когда по сроку ожидается возобновление торгов?

Владимир Чириков: Мы думаем, что это где-то конец сентября.

Ирина Ступаченко (Открытие Капитал): Большое спасибо.

Оператор: На данный момент больше нет вопросов. Уважаемые пользователи, если хотите задать вопрос, нажмите 01 на клавиатуре вашего телефона. Поскольку дальнейшие вопросы отсутствуют, я передаю слово выступающим для подведения итогов.

Владимир Чириков: В заключение я хотел сказать: я очень рад тому общению, которое состоялось, я рад тому интересу, который наблюдается, и я думаю, что в дальнейшем такие наши встречи будут регулярными, более масштабными, поэтому будем по максимуму работать на удовлетворение интересов наших коллег. Еще раз большое спасибо всем, кто принял участие в этой конференции, как организаторам, так и непосредственно участникам. Большое спасибо.

Оператор: На этом наш звонок завершается. Вы можете отключаться. Спасибо.