

«Ключевые инвестиции — в развитие»



«Подход группы к освоению крупных месторождений — это подход проектного финансирования, он уже успешно реализован совместно с Газпромбанком на примере Михеевского ГОКа»

Цены на металлы на мировом рынке уже несколько лет продолжают оставаться на минимальных уровнях. Многие компании этой отрасли сегодня думают не столько о развитии, сколько о том, чтобы пережить сложное время и дождаться роста цен. Однако бизнес группы «Русская медная компания» (РМК) организован таким образом, что даже сегодня это предприятие продолжает увеличивать свои производственные показатели. Об этом в своем интервью „Ъ“ рассказал вице-президент по финансам группы «Русская медная компания» **Максим Щибрик**.

— мнение —

— По итогам прошлого года Русская медная компания показала существенный рост производственных показателей. Как этого удалось достичь?

— В 2015 году в группе РМК объем производства меди в катодном эквиваленте составил 195 тыс. тонн. Для сравнения: в 2014 году этот показатель составил 182,2 тыс. тонн. Производство медных катодов в 2015 году составило 134 тыс. тонн (в 2014-м — 150 тыс. тонн). Объем несколько снизился по причине ухудшения ситуации на рынке ломов, сокращения поставок вторичного сырья.

Однако снижение объемов производства катодной меди мы компенсировали за счет производства и продаж медного концентрата. Объем производства меди в медном концентрате в 2015 году составил 149,5 тыс. тонн, тогда как в 2014 году — 131 тыс. тонн.

Также в 2015 году РМК существенно увеличила производство цинка в цинковом концентрате. В 2015 году компания произвела 53,3 тыс. тонн цинка в цинковом концентрате, в то время как в 2014 году этот показатель составил всего лишь 19,4 тыс. тонн. Такой существенный прирост обусловлен тем, что наш казахстанский дивизион — Актюбинская медная компания — приступил к переработке медно-цинковых руд с месторождения Приорское. Это новое месторождение, производительность его составляет 2 млн тонн руды в год. Руда содержит и медь, и цинк.

— Какими были финансовые показатели группы РМК по итогам 2015 года?

— Что касается финансовых показателей, важно учитывать, что РМК присутствует на российском и казахстанском рынках, и наша валютная баланса — это рубли и тенге. А финансирование мы привлекаем в основном в долларах. Это обусловлено тем, что стоимость финансирования в иностранной валюте ниже и мы имеем естественную защиту своей выручки от негативного влияния изменения курсов за счет того, что почти 100% продаж продукции РМК осуществляются в долларах либо привязаны к рублям в долларах. Негативное влияние девальвации российского рубля и тенге в 2015 году сказалось на финансовых результатах РМК за счет формирования отрицательных курсовых разниц. Если рассматривать иные финансовые показатели, то консолидированная выручка группы «Русская медная компания» в 2015 году несколько снизилась по сравнению с 2014 годом и составила \$1,23 млрд. В то время как в 2014 году этот показатель составлял \$1,4 млрд. Это обусловлено снижением цен на бирже.

Если в 2014 году средняя биржевая цена за год составляла \$6861 за

тонну, то в 2015 году среднегодовая цена на медь составила \$5493 за тонну.

В 2015 году консолидированная нормализованная EBITDA, исключая влияние курсовых разниц, составила \$430,5 млн. В 2014 году — \$445,5 млн. Небольшое снижение произошло также за счет падения цен на бирже, несмотря на то что расходы компании находятся на достаточно низком уровне.

Однако мы удовлетворены своими операционными показателями за 2015 год: они демонстрируют изменение уровня и статуса компании. Тот скачок, который мы сделали, начав эксплуатацию Михеевского ГОКа, привел к тому, что мы наблюдаем прирост EBITDA на уровне 30–40% от показателей компании в предыдущие годы.

— Как вы оцениваете сегодняшнюю ценовую ситуацию на мировом рынке меди и перспективы РМК на глобальном рынке? Когда, по вашему мнению, тренды на мировом рынке могут изменить динамику на положительную?

— В 2013–2015 годах цены на медь на мировых рынках планомерно снижались, в этом году цена очень вола-

ГРУППА «РУССКАЯ МЕДНАЯ КОМПАНИЯ»

Русская медная компания была создана в 2004 году. Сегодня она насчитывает более десятка стабильных, эффективных предприятий, расположенных в Оренбургской, Свердловской, Челябинской областях России, а также в Казахстане.

В группу РМК входят: Торговая компания. Гидрометаллургический дивизион: «Уралгидромедь» (Полевской, Свердловская область).

Металлургический дивизион: «Карабашмедь» (Карабаш, Челябинская область); Кыштымский медеэлектролитный завод (Кыштым, Челябинская область); Новогородский металлургический завод (Великий Новгород).

Горный дивизион: Актюбинская металлургическая компания (Актобе, Казахстан); «Казгеоруд» (Актобе, Казахстан); «Коплер Текнолоджи» (Актобе, Казахстан); «Ормет» (Орск, Оренбургская область);

Александринская горнорудная компания (Фершампенуаз, Челябинская область); Мауский рудник (Вишневогорск, Челябинская область); Михеевский ГОК (Варна, Челябинская область);

Томинский ГОК (Томино, Челябинская область).

Производственные мощности компании составляют до 200 тыс. тонн меди катодной и до 200 тыс. тонн медной катанки в год.

Русская медная компания в настоящее время является третьим производителем рафинированной меди в России, доля на российском рынке — 19%, доля на мировом рынке производства меди — около 1%.



Максим Щибрик: «Мы ожидаем, что во втором полугодии 2016 года начнется восстановление цен на медь»

тильна, но более или менее стабилизировалась. В 2016 году цена за тонну меди колеблется на уровне \$4,5–5 тыс. По нашим ощущениям, дно для стоимости меди — это \$4,5 тыс., и оно достигнуто.

— Из чего вы делаете такой вывод?

— Из того, что более 30% мировых производителей медного концентрата в настоящий момент работает за чертой рентабельности, существенное количество производств, имевших высокую себестоимость, закрыто, проекты приостановлены. Баланс спроса и предложения на рынке существует. По прогнозам одних аналитиков, в конце 2016 года будет несущественный дефицит предложения, по мнению других — незначительный профицит. Но все сходится во мнении, что начиная с 2017 года дефицит меди на рынке будет возрастать, что обусловлено отставанием ввода новых проектов, отпуском от них, выбыванием существующих проектов, отставанием подготовки производственных мощностей к росту спроса.

Общеплановое потребление меди растет. Да, рост не на уровне 9%, как мы наблюдали несколько лет назад, а на уровне 2–3%, но он присутствует. Общий мировой объем потребления меди в 2015 году составлял порядка 22 млн тонн в год. Запасы на биржах остаются низкими: на LME они не превышают 150–200 тыс. тонн (опускались и до 100 тыс. тонн), примерно столько же — на Шанхайской бирже. То есть в целом запасы не превышают 500 тыс. тонн.

Наши ожидания на второе полугодие 2016 года (как и прогнозы аналитиков) в том, что начнется восстановление цен на медь. Первые факторы мы уже видим: в последние дни цены подскочили с \$4,5 тыс. до \$5 тыс. за тонну.

— Не планируете ли вы сокращение инвестиций в проекты компании? Или вы, наоборот, планируете расширяться?

— Инвестиции можно разделить на несколько групп. Ключевые инвестиции — в развитие, в частности проект Томинского ГОКа. Мы продолжаем проектные работы в этом направлении, работы по оптимизации наших проектных решений, по выработке решений, согласованных как с региональными властями, так и с населением Челябинской области.

Когда мы приступим к строительной фазе проекта — больше зависит от состояния рынка. Если реализуются наши самые консервативные прогнозы, то мы приступим к строительству во втором полугодии 2017 года. Если ситуация на рынках

будет хуже — мы рассмотрим вопрос реализации проекта в более поздние сроки.

Вторую группу инвестиций — на поддержание текущего производства — мы не сокращаем, поскольку от них зависит и безопасность, и возможность непрерывно осуществлять свою деятельность. Безусловно, мы оптимизируем эти инвестиции: достаточно жестко ведем переговоры с подрядчиками, не позволяем производить необоснованную индексацию цен на выполняемые работы, занимаемся вопросами импортозамещения, что позволяет сократить расходы на приобретение оборудования.

Третья группа расходов — на подготовку новых месторождений для наших действующих обогатительных фабрик. Здесь мы производим некоторую оптимизацию с точки зрения возможности отложить реализацию того или иного проекта на более поздний срок, обеспечить загрузку действующих производственных мощностей за счет существующих, действующих рудников, в которые уже сделаны инвестиции.

Но если рассматривать это инвестиционное направление, то здесь надо быть очень внимательным и осторожным, чтобы сдерживание инвестиций в этом направлении не привело к ситуации, когда в какой-то момент у нас будет риск недогрузки действующих обогатительных фабрик. Оптимизируя инвестиции, надо помнить о том, что новые месторождения должны быть готовы, когда руда с этих месторождений потребует для загрузки существующих мощностей.

— Есть ли у Русской медной компании планы по приобретению готовых активов или месторождений?

— Если говорить о реальных планах, то четких намерений по приобретению каких-либо конкретных месторождений у РМК нет. Да, Африка — это большой рынок, но при оптимизации производственных мощностей в 2015 году очень много производств в Африке было закрыто: если измерять в объемах производства, то это порядка 600–800 тыс. тонн. Это обусловлено достаточно высокими издержками на данных проектах. Также надо понимать, что Африка — это определенная экзотика: в каждой стране есть определенные риски с точки зрения поведения правительства этих стран. Чтобы заходить на этот рынок, надо его внимательно изучать, прежде всего понимать геополитическую предсказуемость.

В Приморье проекты есть, мы их изучали, но говорить о какой-то конкретике рано, потому что те площадки, которые там присутствуют, в основном прогнозные. В Приморье надо инвестировать в геологоразведку, а у РМК там нет лицензий.

На Кавказе есть определенные инфраструктурные проблемы, удаленность и труднодоступность региона, а также экологические аспекты достаточно серьезные, поскольку там кругом заповедники, что усложняет реализацию горнодобывающих проектов. В последнее время ситуация на Кавказе значительно улучшилась: риски в этом регионе снизились, накаленность снизилась. Раньше были очень большие риски с точки зрения обеспечения безопасности для персонала. Но сегодня нам кажется, что ситуация будет улучшаться: контроль государства за территорией устанавливается,

так что можно смотреть на этот регион. Но сегодня конкретных проектов на Кавказе у нас нет. Но теоретически и российский Кавказ, и такие интересные с точки зрения наличия месторождений регионы, как Азербайджан, Армения, могут в будущем рассматриваться.

В Казахстане у РМК пока нет конкретных планов приобретения рудников. Наш казахстанский дивизион достаточно сбалансирован: он включает две обогатительные фабрики суммарной производительности 5 млн тонн медно-цинковой руды. У нас уже есть два действующих месторождения (50 лет Октября и Приорское), они отрабатываются сейчас открытым способом, в дальнейшем будут отрабатываться подземным способом. Также мы строим подземный рудник на месторождении Аралчинское и открытый рудник на месторождении Кундызды. Кроме этого мы осуществляем проектирование месторождения Лиманное. На сегодняшний день наши обогатительные фабрики в Казахстане обеспечены запасами руды на ближайшие 25–30 лет.

График горных работ на пяти месторождениях мы выстраиваем таким образом, чтобы не увеличивать производительность фабрик, а обеспечить их загрузку на более продолжительное время, тем самым сохраняя действующее производство на продолжительный период.

— Реализацию Томинского ГОКа вы ведете за счет проектного финансирования, как это было сделано с Михеевским ГОКОМ. Насколько охотно идут российские банки на финансирование таких проектов?

— Проектирование Томинского ГОКа мы реализуем за счет собственных средств группы РМК. Проектное финансирование не привлечено, кредитная нагрузка АО «Томинский ГОК» нулевая. Подход группы к освоению столь крупных месторождений — это подход проектного финансирования, он уже успешно реализован совместно с Газпромбанком на примере Михеевского ГОКа. Но сегодня на Томинском месторождении мы не находимся пока в строительной фазе, так что считаем, что проектировать и решать вопросы площадки к строительству компания должна за счет собственных средств.

Аванс за оборудование также сделан за счет собственных средств. Нам уже вложено в этот проект порядка 8,9 млрд руб. Общий объем инвестиций в Томинский ГОК оценивается в 61,7 млрд руб. Мы регулярно актуализируем бюджет проекта в соответствии с прогнозами по курсу национальной валюты, поскольку часть оборудования для Томинского ГОКа закупается за евро и доллары.

Привлекать банки к этому проекту нам будет уже легче, потому что у нас есть успешный опыт реализации проекта Михеевского ГОКа. Поэтому когда мы ведем переговоры с потенциальными кредиторами, готовы осуществлять проектное финансирование Томинского ГОКа, они видят перед глазами успешный пример.

Михеевский ГОК — успешный проект: два года уже он находится на производственной мощности, амортизирует кредитные продукты, выполняет проектные показатели. Поэтому с точки зрения реализуемости — да, это реализуемо.

— Участвуют ли в реализации ваших проектов иностранные банки? Если да, на каких условиях?

— С точки зрения суммы финансирования есть ограничения по списку банков, которые могут дать такие деньги. Это тройка банков с государственным участием — Сбербанк, Газпромбанк и ВТБ. Из коммерческих банков, пожалуй, только у Альфа-банка есть возможность для реализации такого проекта.

На сегодня мы не ведем работу по привлечению кредита. Реализация проекта Томинского ГОКа намечена на второе полугодие 2017 года. А чтобы подготовить кредитное решение и привлечь финансирование, достаточно полгода.

К тому же уже были получены положительные решения по кредитованию проекта Томинского ГОКа от Сбербанка и Газпромбанка. Поэтому у нас есть уверенность, что мы сможем привлечь заемные средства для этого проекта.

Что касается зарубежных банков, особенность горного предприятия заключается в достаточно большой доле местных расходов. Несомненно, можно было бы заключить сделку финансирования с привлечением экспертных кредитных агентств с прямыми рисками на компанию с привлечением западных банков. Но нам недостаточно финансирования на покупку оборудования. Нам также нужно финансирование на осуществление местных работ — строительные-монтажные работ, горных работ, к сожалению, структура экспортно-кредитного финансирования не позволяет это осуществить.

Если российский банк устраивает соотношение 70 на 30 (заемный капитал/собственный капитал), то в случае с зарубежным банком это соотношение было бы, скорее всего, 50 на 50.

При четкой работе команды РМК и профессиональной работе российских банков, заточенных на результат — реальное финансирование российской экономики, этот процесс займет шесть месяцев для доступа денег. В случае же с западными банками этот процесс может затянуться на пару лет.

— Есть ли у вас проекты, которые из-за низких цен на рынке металлов стали для компании проблемными?

— На сегодняшний день у группы РМК нет обесцененных проектов. Можно сказать, что в 2014–2015 годах мы проводили некоторые поисково-оценочные работы на ряде перспективных месторождений, которые не подтвердили экономическую целесообразность их разработки. И мы списали расходы на геологоразведку, отказавшись от лицензии и дальнейших работ на этих месторождениях. Это нормальный процесс с точки зрения геологоразведки. Поэтому во многих странах геологоразведка субсидируется государством. Геологоразведка — это благодарное дело, игра в рулетку.

Идержки у группы РМК достаточно низкие. Мы не консервируем никакие мощности, не отказываемся ни от каких лицензий. У группы РМК нет предприятий, которые бы дотировались за счет других предприятий, работали в убыток. Группа — это ряд независимых юридических лиц, каждое из которых имеет свой баланс, свою налогооблагаемую базу. Мы распределяем финансовые результаты группы так, чтобы каждое из предприятий было рентабельным и жило в рыночных условиях. Мы занимаемся экономикой каждого предприятия.

Интервью взял Константин Анохин