Станислав Площенко,
старший вице-президент по финансам,
ОАО «Мечел»

Мы вернулись в категорию заемщиков НОМЕР ОДИН

В ОКТЯБРЕ ГРУППА «МЕЧЕЛ» ПРОВЕЛА ОДНО ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, ЗАКРЫВ КНИГУ ЗАЯВОК ПО ПЯТОЙ СЕРИИ ОБЛИГАЦИЙ НА 5 МЛРД РУБ. АЖ С ТРОЙНОЙ ПЕРЕПОДПИСКОЙ. ДО КОНЦА НОЯБРЯ ЗАЕМЩИК НАМЕРЕН ВНОВЬ БЛЕСНУТЬ НА ПЕРВИЧКЕ, ЗАНЯВ ЕЩЕ 5 МЛРД РУБ. ЧЕРЕЗ РАЗМЕЩЕНИЕ ДЕБЮТНОГО ВЫПУСКА БИРЖЕВЫХ ОБЛИГАЦИЙ.

А УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ОАО «МЕЧЕЛ» МОЖЕТ СТАТЬ ОДНОЙ ИЗ ПЕРВЫХ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАТ ГОСГАРАНТИИ ПО ВЫПУСКУ СВОИХ ОБЛИГАЦИЙ. ПО ЗАЯВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ ВЛАСТЕЙ, СТАЛЬНАЯ ГРУППА МОЖЕТ ЭМИТИРОВАТЬ В 2010 ГОДУ ГАРАНТИРОВАННЫЕ ГОСУДАРСТВОМ ОБЛИГАЦИИ НА ОБЩУЮ СУММУ ДО 30 МЛРД РУБ. В ИНТЕРВЬЮ CBONDS REVIEW СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ФИНАНСАМ ОАО «МЕЧЕЛ» СТАНИСЛАВ ПЛОЩЕНКО ПОДРОБНО РАССКАЗАЛ О ПЛАНАХ КОМПАНИИ ПО РАБОТЕ НА ДОЛГОВЫХ РЫНКАХ.

Как кризис повлиял на ситуацию со спросом в металлургической отрасли?

Приостановка крупных проектов в строительной, автомобильной, машиностроительной и других смежных отраслях существенно сократила спрос на металлопродукцию в России. Все это повлияло на динамику производства далее по сырьевой цепочке — до угля и железорудного сырья. Это потребовало от нас принятия неординарных управленческих решений.

В чем конкретно они заключались?

Если до середины 2008 года нашей главной задачей было увеличение объемов производства, а высокая рентабельность позволяла компании генерировать прибыль, инвестировать в производственные мощности, приобретать новые активы, то основной целью кризисного периода стала минимизация затрат при выпуске продукции и производство в соответствии с текущим спросом. Жесткая экономия, сокращение затрат по всем направлениям, усиление работы сбытовых подразделений, мероприятия по рефинансированию долга — на решение этих задач была направлена большая часть наших антикризисных мероприятий.

В результате, например, нам удалось существенно сократить производственные затраты. Правильная работа с поставщиками привела к значительному уменьшению стоимости закупки сырья и материалов. Мы поставили предприятиям задачу более жестко подходить к стоимости работ и выбору подрядчиков. Ведем большое количество технических мероприятий, направленных на дальнейшую экономию энергоресурсов, снижение расходных коэффициентов при выпуске продукции.

Во многом благодаря принятым мерам «Мечел» смог пережить самый тяжелый период кризиса. Своевременные действия позволили более устойчиво вести операционную деятельность предприятий и выплачивать зарплату, сохранив производство и трудовые коллективы.

Уже во втором квартале 2009 года мы смогли ввести в строй все остановленные в четвертом квартале 2008 года агрегаты на металлургических и ферросплавных предприятиях компании: доменная печь и коксовая батарея на ЧМК, шахтные печи на «Южуралникеле», рудно-термические печи Тихвинском ферросплавном заводе, коксовая батарея на «Москоксе». Загрузка этих сегментов не только достигла докризисных уровней, но на отдельных производствах превзошла их.

Немалую роль в увеличении загрузки метпредприятий сыграли как оптимизация производства, так и интенсивное развитие собственных сбытовых сетей, которое было одним из приоритетов нашей сбытовой политики на протяжении нескольких лет. Собственные сбытовые сети, представленные ООО «Мечел-Сервис» и рядом зарубежных компаний, контролируя движение продукции от производства до конечного потребителя, позволили нам не только поддержать сбыт в самый трудный период, но и наиболее оперативно отреагировать на оживление мирового рынка ростом загрузки производственных мощностей.

Восстановление производства в стальном сегменте способствовало росту внутреннего потребления сырьевой продукции — коксующегося угля, ферросплавов и железорудного сырья. Здесь нам тоже удалось заключить ряд крупных долгосрочных контрактов с китайскими, японскими и южнокорейскими потребителями угля. В результате уже к концу второго квартала мы серьезно увеличили загрузку мощностей по производству коксующегося угля и начали их восстановление до докризисных уровней. В сентябре загрузка мощностей наших горнодобывающих активов достигла 75–80% от докризисной.

Более того, несмотря на кризис, мы не оставляли активность и в сфере M&A. В апреле 2009 года «Мечел» закрыл сделку по приобретению американской угольной компании Bluestone, став третьей компанией в мире по объемам производства концентрата коксующегося угля (по результатам 2008 года). Фактически покупка Bluestone должна была состояться в середине прошлого года, но мировой экономический кризис затянул закрытие сделки и заставил нас пересмотреть ее структуру и стоимость. Хотя нам предстоит еще немало работы по консолидации нового актива в группу и увеличению производства в соответствии с нашими планами и корпоративными стандартами, уже сейчас можно сказать, что Bluestone полностью оправдывает наши ожидания и подтверждает правильность выбранной стратегии.

Каков уровень долга компании на сегодняшний день?

После проведения в середине 2009 года реструктуризации задолженности группы «Мечел» перед синдикатом западных банков на общую сумму $3.1 млрд большая часть кредитного портфеля компании погашается в течение трех с половиной лет. Погашение кредитов осуществляется равномерными ежемесячными платежами из экспортной выручки группы. Помимо этого, у нас есть ряд инвестиционных кредитов, выданных на приобретение импортного оборудования в рамках программы модернизации наших производственных мощностей. Они погашаются в течение десяти лет. Большая часть остального долга направлена на финансирование торговых операций и оборотного капитала и имеет револьверный характер. С учетом колебаний валютных курсов наша стратегия заключается в сбалансированном объеме погашений валютных кредитов из валютной выручки группы. В настоящий момент общая сумма чистой задолженности «Мечела» (за вычетом денежных средств) составляет около $5 млрд.

Консолидированные результаты ОАО «Мечел» за 1-е полугодие 2009 года (к предыдущему году)

Тыс. долл. США	1-е полугодие 2009 г.	1-е полугодие 2008 г.	Изменение к предыдущему году
Выручка	2 460 220	5 349 246	-54,0%
Выручка от реализации внутри группы	346 533	791 420	-56,2%
Чистый операционный доход	(40 943)	1 606 384	-102,5%
Чистая операционная маржа	-1,7 %	30,0 %	–
Чистая прибыль / (убыток)	(471 378)	1 101 773	-142,8%
EBITDA	(104 335)	1 879 919	-105,5%
EBITDA, маржа	-4,2 %	35,1 %	–
EBITDA, FX скорректированная	183 499	1 746 464	-89,5

Консолидированные результаты ОАО «Мечел» за 1-е полугодие 2009 года (к I кварталу 2009 г.)

Тыс. долл. США	II квартал 2009 г.	I квартал 2009г.	2 кв. 2009 г. к 1 кв. 2009 г. в %
Выручка	1 280 816	1 179 404	8,6 %
Выручка от реализации внутри группы	173 349	173 184	0,1 %
Чистый операционный доход	(54 725)	13 782	-497,1 %
Чистая операционная маржа	-4,3 %	1,2 %	–
Чистая прибыль / (убыток)	219 322	(690 700)	131,8 %
EBITDA	369 960	(474 295)	178,0 %

То есть до конца года потребностей в рефинансировании у «Мечела» нет?

В июле компания рефинансировала весь свой основной короткий долг в размере $3.1 млрд. Важно, что структура рефинансирования моделировалась исходя из предпосылок, что даже при сохранении сегодняшних не самых высоких цен на продукцию «Мечела» компания сможет без проблем выполнять взятые на себя финансовые обязательства. До конца года у нас нет необходимости в дополнительном рефинансировании, и мы чувствуем себя достаточно комфортно при нынешнем небольшом уровне короткого долга. Тем не менее мы не собираемся останавливаться. Сейчас стоит задача — дальше снижать стоимость обслуживания долга и улучшать его структуру по срокам и обеспечению. Благо финансовые рынки позволяют это делать.

В июле компания разместила облигации на 5 млрд руб. по ставке 19% годовых. В октябре «Мечел» снова вышел на рублевый рынок с выпуском биржевых облигаций на 5 млрд руб. При этом ставка купона оказалась ниже первоначальных ориентиров размещения в размере 15–16%.

Как вы оцениваете итоги размещения? Насколько рыночным, по вашим оценкам, получился выпуск?

Мы удовлетворены результатами размещения. Успешная реструктуризация долга, системообразующий статус компании и улучшение конъюнктуры рынков нашей продукции позволили нам вернуться в категорию заемщиков номер один. Это дает возможность успешно пользоваться всем спектром инструментов, предлагаемых сегодня международным и локальным рынками капиталов. В данном случае потенциал российского финансового рынка позволил существенно снизить стоимость привлечения средств и установить новый ценовой ориентир на трехлетний необеспеченный долг. Дальнейшие события показали, что размещение было вполне рыночным по своим ценовым параметрам.

Чем обусловлен выбор в качестве организаторов выпусков ВТБ, Газпромбанка и Сбербанка? Как сегодня строится выбор партнеров для работы на долговом рынке?

Программа корпоративных облигаций ОАО «Мечел» объемом 45 млрд руб. является целевой и направлена на финансирование разработки Эльгинского угледобывающего комплекса. Этот проект — стратегически важный для развития Республики Саха (Якутия) и Дальневосточного региона в целом. С 2010 года начнется добыча наиболее востребованных марок коксующихся углей. Проект поддержан Правительством РФ, и в его финансировании задействованы государственные системообразующие банки. Изначально предполагалось, что они выступят прямыми покупателями нашего долга, но сложившаяся конъюнктура позволила разместить пятую серию облигаций на рынке. Это лишний раз подтвердило, что предложенная структура финансирования инфраструктурных проектов может быть востребована публичным рынком.

При выборе партнеров для работы на долговом рынке определяющими для нас являются профессиональные качества банков-участников размещения, их способность отстаивать интересы эмитента в любых рыночных ситуациях.

В последнее время размещения в формате букбилдинга заметно потеснили размещения посредством открытого аукциона. Какая схема для вас как эмитента предпочтительнее и почему?

Мы не считаем, что букбилдинг является всегда оптимальным способом размещения. Предыдущую серию облигаций («Мечел, 4») мы размещали через конкурс по определению ставки купона. Правда, этот выпуск не маркетировался и по сути являлся техническим. Но выбор способа размещения — это каждый раз решение задачи по максимизации эффекта в складывающейся рыночной конъюнктуре. Поэтому мы не являемся приверженцами только одного способа размещения, будем варьировать их в зависимости от ситуации на рынке.

Какой объем рублевых облигаций «Мечел» планирует разместить до конца года?

После достаточно удачного размещения пятого выпуска мы высоко оцениваем потенциал рынка. Дальнейшие размещения в рамках программы финансирования строительства Эльгинского угледобывающего комплекса будут осуществляться по мере освоения уже привлеченных средств и возникновения новых потребностей в финансировании. Тем не менее мы не исключаем, что, помимо корпоративных облигаций, компания воспользуется хорошей конъюнктурой рынка для выпуска биржевых облигаций в рамках программы на общую сумму до 30 млрд руб., зарегистрированной в феврале 2009 года. Это позволит в дальнейшем оптимизировать в первую очередь краткосрочную часть долгового портфеля группы.

Какой объем «Мечел» планирует привлечь через облигации, выпущенные под госгарантии? Когда начнут действовать госгарантии? Какие банки будут участвовать в размещении? Велись ли переговоры с синдикатом?

На данном этапе я не могу комментировать эти вопросы.

Интересны ли компании на данном этапе внешние рынки заимствований?

Мы рассматриваем различные источники привлечения финансирования инвестиционных проектов и рефинансирования кредитов, в том числе российские и международные рынки долгового финансирования, международные рынки акционерного капитала. На данный момент сложно говорить о каких-либо конкретных эффективных инструментах на внешних публичных рынках для российских заемщиков, чей рейтинг не является суверенным или близким к нему. С нашей точки зрения, необходимо еще некоторое восстановление рынков. Тем не менее мы уже активно работаем с международными банками с целью дальнейшей оптимизации нашего долгового портфеля.

Каковы инвестиционные потребности группы на следующий год?

Наши основные инвестиционные проекты следующего года — это продолжение строительства железнодорожного пути от БАМа до Эльгинского угольного месторождения и строительства универсального рельсобалочного стана (УРБС) на ЧМК. О программе финансирования первого я уже сказал, что, правда, не исключает использование иных, более эффективных инструментов. Финансировать строительство УРБС мы планируем с помощью долгосрочных (до 10 лет) кредитов при поддержке экспортных кредитных агентств стран, из которых будет импортироваться соответствующее оборудование. Мы не отказываемся от политики, утвержденной во время кризиса и подразумевающей, что все инвестиционные проекты должны финансироваться только с помощью долгосрочных кредитных инструментов.