



«В Гонконг мы ездили еще в 2007 году»

Интервью с гендиректором «Распадской» Геннадием Козовым

РБК Кризис заставил «Распадскую» поменять географию своих поставок. Буквально за год удалось наладить сотрудничество с азиатскими покупателями. О том, как компания будет развивать новое для себя направление и выстраивать отношения с российскими партнерами, корреспонденту РБК daily ГАЛИНЕ КАМНЕВОЙ рассказал генеральный директор «Распадской» ГЕННАДИЙ КОЗОВОЙ.

— Не так давно «Распадская» выпустила операционные результаты за первый квартал 2010 года, в которых говорится, что компания видит восстановление спроса на свою продукцию. Как вы оцениваете состояние рынка сейчас?

— Локомотивом роста в конце года стал Китай. Спрос на российских металлургических предприятиях сегодня восстанавливается, мы уже в четвертом квартале прошлого года восстановили 100-процентный спрос на нашу продукцию, в таком же режиме работаем и первые четыре месяца этого года. Спрос, соответственно, повышает и цены.

— Цена для российских производителей на второй квартал уже установлена. По какому принципу вы формируете цену?

— По объемам у нас подписаны долгосрочные контракты с основными российскими металлургическими компаниями. Что касается цен, то иногда их подталкивают сами российские металлурги, как было в докризисные годы, когда рос спрос на металлы. Сейчас цены внутреннего и внешнего рынков примерно равны. Экспортные цены с апреля 2010 года формируются контрактами международных игроков.

— На твердый коксующийся уголь с апреля установлена цена 200 долл. на FOB Австралии. А у вас какие цены на экспорт?

— Мы продаем уголь полутвердых марок, поэтому делаем скидку за качество, по ряду наших контрактов она составляет 8—8,5%. Примерно 130 долл. на FCA Междуреченск, это хорошая цена.

— **С российскими компаниями сейчас контракты в основном долгосрочные?**

— Они были подписаны до 2011 года, эти объемы так и выполняются. До кризиса цены были годовые, и это устраивало обе стороны, потом стали месячные, теперь — квартальные.

— **Сейчас вы готовы заключить долгосрочный контракт?**

— Трудно сказать именно сегодня, но в течение следующего года, вероятно, да.

— **Кризис изменил географию поставок, вы сейчас много в Азию стали поставлять. С кем там планируете сотрудничать?**

— До кризиса основные поставки были потребителям в России и на Украине, частично еще в Восточной Европе. В кризис внутренний спрос упал более чем в два раза, Украина около пяти месяцев вообще не покупала российский уголь. Поэтому мы были вынуждены переориентироваться на экспорт и сегодня развиваем это направление. На сегодняшний день в Азии мы установили долгосрочные отношения с корейскими металлургическими компаниями POSCO, Hyundai Steel, китайской компанией Citic, китайским заводом ThyssenKrupp, японскими металлургами, рядом других. Сегодня российские компании достаточно обеспечены углем полутвердых марок, думаю, весь излишек пойдет в Юго-Восточную Азию.

— **В каком объеме будете поставлять?**

— Мы подписали с портом Восточным контракт на перевалку 2,5 млн т на этот год. В следующем году объем может быть увеличен до 3,5 млн т. При этом поставки в Юго-Восточную Азию у нас составят около 70% от всего экспорта. Будем также отгружать уголь на основные коксохимические предприятия на Украине. В будущем экспорт будет составлять 40—45% от всего объема продаж, сегодня он уже более 30%.

— **С кем еще ведете переговоры на поставки?**

— Всего на этот год мы заключили 18 контрактов, сейчас законтрактован весь объем, созданы хорошие коммерческие отношения с перспективными клиентами в Юго-Восточной Азии. На будущее есть резерв — Индия. Два года назад мы объехали четыре индийских завода, но по ряду причин это не привело к заключению контрактов. Спрос на наш уголь существует, но нам пока выгоднее работать с ближайшими партнерами — японскими и южнокорейскими компаниями: два-три дня — и уголь у них в порту.

— **Как будете доставлять уголь и исполнять контракты для азиатских партнеров?**

— В этом году мы провели переговоры и заключили договор с РЖД, с Первой грузовой компанией. В будущем могут появиться возможности российско-китайских погранпереходов: китайцы на границе хотят соорудить терминалы по приему угля, руды и других грузов.

— **Вы говорили, что кризис изменил и географию поставок в Россию. Что сейчас с российскими поставками?**

— Все так же, просто поставки немного сбалансировались. Магнитогорский металлургический комбинат, например, купил «Белон», и мы те дополнительные

100 тыс. т, которые поставляли Магнитке, просто перераспределили между другими компаниями. В любом случае внутренний рынок для нас является приоритетным, мы ни одну компанию не оставляем без нашего угля. Сейчас в России спрос на коксующийся уголь восстановился, металлургические заводы уже работают на 100%.

— **Какой объем поставок приходится на Evraz?**

— Сегодня на Evraz приходится около 20%. Эта цифра каждый год примерно одна и та же — сначала грузили на два российских металлургических завода, теперь добавились еще три украинских коксохима.

— **Еще до кризиса вы говорили, что у «Распадской» есть программа развития до 2010 года, которая подразумевала к этому времени выход на добычу до 17 млн т. Кризис поменял ваши планы?**

— Программа дорабатывается с учетом новых лицензий, технических возможностей и баланса спроса и предложения. Она рассчитана до 2020 года и в ближайшее время будет представлена совету директоров, потом станет публичной со всеми точными цифрами. На 2010 год запланировано увеличение добычи и продаж на 15% к уровню 2009 года. Инвестиции мы рассчитываем на основе ежегодного и ежемесячного планирования. Среди основных проектов на ближайшее время окончание строительства шахты «Распадская-Коксовая». Это самый крупный пункт (41 млн долл.) нашей инвестпрограммы. Сейчас там выполнены основные горнокапитальные работы, приобретается оборудование, которое необходимо при подготовке лав и добычи. Запланировано строительство двух линий электропередачи мощностью 110 кВ и двух подстанций, вертикального ствола №6. Всего на 2010 год инвестпрограмма запланирована в объеме 180 млн долл., что на 9% выше уровня 2009 года. Традиционно около 50% наших инвестиций мы направляем на капитальное строительство, остальные 50% — на обновление и модернизацию оборудования.

— **Совет директоров рекомендовал выплатить дивиденды по итогам 2009 года. При этом прибыль компании сократилась в 4,5 раза. Почему принято такое решение?**

— У нас прибыль сократилась по сравнению с базой 2008 года. Прибыль 2008 года мы практически не распределили из-за кризиса, она являлась «подушкой безопасности», из которой на выполнение обязательств использовали 2,4 млрд руб. Акционеры компании должны быть довольны, 2,3% — хорошая доходность на акцию.

— **У вас были планы по объединению с «Южжзбассуглем», но не удалось договориться по цене. Думаете еще с кем-то объединяться, кого-то приобретать?**

— Мы никогда не исключали возможности приобретений, некоторую работу ведем и сегодня. Как только будут приняты решения — узнаете.

— **У вас есть планы по расширению производства за рубежом?**

— Мы не исключаем такой возможности.

— **Какие для «Распадской» были социальные последствия кризиса?**

— На каждом предприятии был создан антикризисный комитет, разработаны мероприятия по снижению издержек. Временно был прекращен прием на работу, сокращено рабочее

время, снижены зарплаты на одну треть. В таком режиме мы работали с октября 2008 года по август 2009 года. Всего сейчас в компании вместе с московским офисом работают около 7,5 тыс. человек.

— **Зарплаты уже повышаете?**

— В четвертом квартале прошлого года мы восстановили зарплаты на докризисном уровне, а с апреля этого года повысили на 12%.

— **То есть средняя зарплата сейчас составляет 25 тыс. руб.?**

— Сегодня средняя уже более 30 тыс. руб.

— **Еще до кризиса у вас были размышления на тему листинга в Лондоне...**

— Они остались.

— **На какие площадки сейчас смотрите? Про модный Гонконг не думали?**

— В Гонконг мы ездили еще в 2007 году, когда размещали еврооблигации, но тогда китайские инвесторы не были готовы к российским компаниям. Вероятно, сейчас ситуация изменилась. Разместимся там, где наши акции будут больше оценены. У нас есть хороший опыт IPO и еврооблигаций, поэтому процесс подготовки сложностей не представляет.

— **У вас помимо «Распадской» есть личный бизнес, не связанный с углем. Почему для себя вы выбрали другие сферы?**

— У нас такая позиция: если занимаешься углем, то он должен быть общим. Если я буду иметь свой угольный бизнес, понятно, что я буду больше отвлекаться на него. Если у менеджмента когда-то и были свои угольные проекты, то они со временем все равно присоединялись к «Распадской».

«Распадская» — один из крупнейших производителей коксующегося угля в России. Генеральный директор «Распадской» Геннадий Козовой работает в компании уже больше 30 лет. Компания объединяет группу предприятий, в составе которой несколько шахт, обогатительная фабрика, а также предприятия транспортной и производственной инфраструктуры. В 2006 году компания провела IPO, разместив на бирже 18% акций, остальные бумаги принадлежат совместному предприятию Corber Enterprises Limited, совладельцами которого на паритетных началах являются Evraz Group и руководство «Распадской». По итогам 2009 года чистая прибыль «Распадской» упала в 4,5 раза, до 117,137 млн долл., выручка сократилась в 2,4 раза, до 497,047 млн долл.

23.04.2010