

Сергей Малышев: «Дефицит инвестиций на нефтехимическом рынке заканчивается»

Сергей Геннадьевич Малышев родился в Москве 11 июня 1969 года. Имеет два высших образования: техническое (Московская государственная текстильная академия) и экономическое (Финансовая академия при правительстве РФ). С 1993 по 1998 годы работал в банковском и страховом секторах. В июне 1998 года приступил к работе в ЗАО «Лукойл-Нефтехим» в должности финансового директора. Заместитель генерального директора по экономике и финансам и председатель тендерного комитета ЗАО «Лукойл-Нефтехим».

— Сергей Геннадьевич, как финансовый менеджер одной из крупнейших отечественных компаний, можете ли вы сказать об увеличении или уменьшении дефицита инвестиционных средств на нефтехимическом рынке? Определяется ли деятельность «Лукойл-Нефтехима» объемом этих инвестиций?

— На мой взгляд, прослеживается явная тенденция к увеличению объемов инвестиционных предложений, как в целом в компании «Лукойл», так и в компании «Лукойл-Нефтехим». Увеличиваются инвестиции в промышленные фонды, наукоемкие и капиталоемкие технологии. Цель инвестиций — повышение эффективности действующих производств. Это не просто затраты, входящие в текущие ремонтно-эксплуатационные нужды, а именно инвестиции в развитие производственных мощностей и модернизацию.

Что касается дефицита инвестиций, то могу сказать: мы ориентируемся не столько на наличие реальных средств, сколько на проработанность проектов и риски, связанные с текущей экономической ситуацией.

— Можете ли вы поделиться опытом привлечения инвестиций? Какие источники финансирования используются в «Лукойл-Нефтехиме» преимущественно?

— Структура плавающая. Используются все виды привлечения средств, возможно, только за исключением облигаций, так как на сегодняшний день это слишком дорого и менее эффективно. Мы работаем в первую очередь с банками. Проводим конкурс и выбираем банк каждый раз заново, для каждого проекта. Но естественно, у «Лукойл-Нефтехима» уже есть круг банков, которые входят в сферу наших интересов, к которым мы обращаемся в первую очередь.

Наша практика показывает, что если подрядчиком является западная компания, удобнее и выгоднее привлекать средства западных же банков. Иногда подрядчик идет на конкурс в паре с банком, готовым профинансировать проект, и это плюс, хотя наличие «своего» банка решающим фактором для победы в конкурсе, конечно, не является. Далее, чем больше сумма, тем более вероятно, что будет привлечено экспортное кредитное агентство (ЭКА). Суммы свыше 10 млн долларов, которые берутся на 4–5 лет, страховать выгодно, так как премия выплачивается разово.

Export Credit Agencies (ECA) существуют в большинстве развитых стран и призваны осуществлять оценку и страхование рисков национальных экспортеров за рубежом. В Германии функции ЭКА исполняет Hermes, в США — Eximbank, в Великобритании — ECGD, в Японии — Nexi, в Бельгии — OND и т. д. Размер страховой премии определяется ЭКА в зависимости от страхового риска. Например, по версии Sofase (французское ЭКА) Россия находится в 4-й категории (вместе с Ираном и

Венесуэлой). (О современном состоянии нефтехимического рынка Ирана читайте на стр. 54 — Ред.) Всего категорий — 7. Чем больше число, тем выше риск и, соответственно, ставка страховой премии. По России она составляет 3,71%, а по Украине — 7,85% (7-я категория). Естественно, чем больше срок, тем ниже ставка в годовом выражении.

Кроме того, что при выстраивании отношений с иностранными компаниями проще сама процедура получения кредита, западные кредиты дешевле в разы: кредит российского банка стоит 8–10% годовых, западный же банк инвестирует в Россию под 4–5%. К слову сказать, западный кредит для западной компании еще дешевле — 2–3% в год.

— Как в «Лукойл-Нефтехиме» проводятся тендеры накануне реализации крупных инвестиционных проектов, кто в них побеждает? Каков средний срок проведения тендера?

— Мы покупаем готовые технологии и решения. Для нас приоритетна не «стоимость инсталляции», а экономичность и соответствие поставляемого решения технологическим требованиям. Большинство предприятий, входящих в группу «Лукойл-Нефтехим», построены по западным технологиям, что естественно образом сужает круг поставщиков. Поэтому среди победителей, например, на поставку оборудования, доминируют зарубежные производители: Schmidt und Clemens, Alstom (Германия), Thomassen Compression Systems (Голландия), Doncasters Paralloy (Великобритания), Nichimen Corporation (Япония). Инжиниринг в «Лукойл-Нефтехиме» тоже западный: мы привлекаем такие компании, как Linde (Германия), Uhde (Германия), обращались к компании

Тескпир (Франция).

На унифицированные товары, как правило, проводятся открытые тендеры. Все процедуры стандартные, «Лукойл-Нефтехим» здесь велосипеда не изобретал. Для размещения тендерных объявлений часто используем услуги электронной площадки www.UseTender.com. Только в III кв. 2003 года на этой электронной площадке предприятием ООО «Саратоворгсинтез» было проведено 190 тендеров.

Сроки очень различаются в зависимости от многих факторов, но вот на проведение последнего тендера, по производству хлора и каустика, ушло 3 месяца. Проект масштабный, предполагает использование принципиально новой для завода мембранной технологии. Тендер предполагал представление от каждого участника разработки емких комплектов документации. Тендерные предложения мы рассматриваем и выносим коллегиальное решение. В этот раз победила компания Uhde GmbH (Германия).

— Износ оборудования на предприятиях химического комплекса России достигает 80 %, и очевидно, что предприятия «Лукойл-Нефтехима» — не исключение. В какой момент средства направляются на модернизацию производства? Есть ли генеральный план проведения реконструкции на предприятиях компании?

— В «Лукойл-Нефтехиме» существует внутренний конкурс. Планируя бюджеты на очередной год, мы рассматриваем проекты, представленные самими предприятиями, и это их задача — доказать, что реконструкция необходима, и представить максимально проработанный план замены.

Таким образом, реализуется корпоративная политика управления инвестиционной деятельностью, основанная на проектном и портфельном подходах (в инвестиционной деятельности компании есть два подхода: текущие вложения в поддержание действующих мощностей, что делается вне всяких конкурсов и осуществление альтернативного выбора при принятии решения о модернизации, создании нового производства). Инициативы относительно новых проектов поступают и от предприятий, и от управляющей компании.

Как правило, именно предприятие предлагает программу проведения реконструкции. Но подобная инициатива может идти и из управляющей компании. В качестве примера инициативы предприятия можно привести модернизацию градирен на заводах в Буденновске и Саратове.

Другой пример. На «Саратоворгсин-



Сергей Малышев: «Политику „Лукойл-Нефтехима“ определяют не наличие реальных средств, а проработанность проектов и риски, связанные с текущей экономической ситуацией»

тезе» мы производим НАК (нитрилакриловую кислоту). На предприятии есть производство, которое перерабатывает этот продукт в синтетическое волокно. По мере увеличения спроса мы увеличили производство, снизили объемы продажи полуфабриката. В 2003 г. введена в эксплуатацию 5-я нитка производства ММА (метилметакрилата) в дополнение к ранее работавшим четырем.

— Если рассматривать в целом производство «Лукойл-Нефтехима», то какие из них требуют больших затрат на реконструкцию и модернизацию?

— Это определяется сроком запуска производств. Исторически «Ставролен» моложе «Саратоворгсинтеза». На «Луко-ре» производство хлора и каустика самое старое, мы будем его реконструировать практически полностью, используя, наверное, одни только корпуса.

— Какие основные направления определяет программа развития, принятая в прошедшем году вашей компанией? Можете ли вы анонсировать какие-то проекты?

— Основная цель программы — расширение доли на рынке, повышение рентабельности производств. Есть программа модернизации, приобретения производств. В 2007–2013 годы предусматриваются умеренные инвестиции в нефтелерабатывающие предприятия и более интенсивные инвестиции в нефтехимические предприятия.

На 2004 год намечено строительство производства цианида натрия на площадке «Саратоворгсинтеза», строитель-

ство производства хлора и каустика на украинском заводе «Лукокор». Сейчас определяемся с предложениями по финансированию. Можно сказать, что проекты близки к запуску.

— Планирует ли «Лукойл-Нефтехим» крупные покупки? Участвует ли «Лукойл» в этих планах?

— У нас есть определенная стратегия, которая включает приобретение новых активов. Мы думаем и о развитии принадлежащих «Лукойл-Нефтехиму» производств, и о покупке новых. Должен сказать, что рынок заимствований неограничен при наличии обоснований возврата средств и должного обеспечения, интерес банков к кредитованию высок.

— Прокомментируйте, пожалуйста, финансовые итоги прошедшего года и планы на следующий.

— Мы выполнили производственный план. Ожидаемые показатели за 2003 год по сравнению с 2002 годом составляют 130 % и 120 % по прибыли и выручке от реализации соответственно. Рост прибыли достигнут в первую очередь за счет оптимизации технологических процессов, рынков сбыта продукции, реализации мероприятий по снижению издержек.

Также рассматриваем проекты по развитию информационных технологий. Планируем вложить в автоматизацию в 2004 году не менее 2 млн долларов.

Объем производства в следующем году сохранится на уровне 2003 года, уровень рентабельности также будет не ниже достигнутого в 2003-м.

— Как вы оцениваете проекты своих коллег и конкурентов и в целом ситуацию на нефтехимическом рынке?

— Мы внимательно следим за анонсами проектов в химии и нефтехимии. Сейчас их достаточно. Можно сделать вывод, что нефтехимия сегодня — одна из наиболее динамически развивающихся отраслей экономики. Татарский комплекс быстро растет. «Сибур» представил проект по строительству новой газотурбинной установки (ГТУ) на заводе «Капролактама» ОАО «Сибур-Нефтехим».

Нефтехимия не только динамически развивающаяся, но и технологичная отрасль: чтобы не отстать от конкурентов, нужно постоянно вкладывать деньги, искать новые технологии. Это составляет специфику отрасли, с учетом которой на каждой площадке всегда закладывается резерв развития. ■