

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

ПЛОЩАДКА

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ



История падения

Действительно, сообщение пресс-службы «Мотовилихинских заводов» о том, что в последние несколько лет завод накапливал долги и генерировал убытки, соответствует истине. Если проанализировать финансовые показатели предприятия с 2013 года, можно сделать вывод, что в 2013 году предприятие было убыточным по всем показателям прибыли. В течение 2013–2015 годов убыток уменьшался по всем статьям, однако достигнуть безубыточного уровня по чистой прибыли предприятию так и не удалось. Впрочем, был достигнут безубыточный уровень по операционной прибыли.

Стоит отметить, что для металлургической отрасли, согласно данным Росстата, характерен высокий удельный вес убыточных организаций. В 2013 году от общего числа организаций металлургического производства и готовых металлоизделий убыточных было 31,8%, в 2014 году — 36,8%.

Положение «Мотовилихи» в последние несколько лет было весьма шатким. Завод привлекал огромные кредиты. В результате показатели финансового рычага «зашкаливали» и говорили не только о значительном эффекте, который предприятие получит от привлечения заёмных средств, но и о высокой степени предпринимательского риска.

Очевидно, критический момент наступил, и в последний год риски «перевесили» выгоду от полученных кредитов. Если в течение 2013–2015 годов финансовые показатели завода ещё демонстрировали слабую положительную динамику, то по итогам 2016 года «Мотовилихинские заводы» «сделали шаг назад» и увеличили свои убытки. Выручка «Мотовилихи»

за 2016 год составила 9,77 млрд руб., чуть превысив результат предыдущего года (9,57 млрд руб.). При этом значительно возрос чистый убыток предприятия — с 536,4 млн руб. в 2015 году до 2,4 млрд руб. в 2016 году.

Неутешительны и итоги первого полугодия. Выручка предприятия за шесть месяцев 2017 года упала с 3,9 млрд руб. в 2016 году до 3,6 млрд руб. в 2017-м, при этом себестоимость продаж выросла с 3,3 млрд руб. в первом полугодии 2016 года до 3,4 млрд руб. за тот же период 2017 года. В результате валовая прибыль предприятия сократилась с 529,8 до 161,3 млн руб. Чистый убыток увеличился с 718,3 млн руб. в 2016 году до 899,2 млн руб. в 2017 году.

В пресс-службе ПАО «Мотовилихинские заводы», комментируя итоги первого полугодия, отмечают, что «основным фактором, ухудшающим финансовые показатели предприятия, по-прежнему остаются высокие проценты по кредитам и отсутствие высокорентабельных экспортных контрактов, которые имели место в первом полугодии 2016 года».

Анализируя финансовую историю предприятия, можно сделать вывод, что в последние годы менеджмент завода делал титанические усилия для вывoda «Мотовилихи» из кризиса, однако с каждым новым кредитом возрастали и риски, которые и проявились во всей силе в 2017 году. На этом фоне банкротство «Мотовилихи» выглядит вполне закономерным.

Впрочем, это не отменяет возможности «стратегического» банкротства, в результате которого государственные акционеры приобретут максимальный контроль над предприятием, отеснив на задний план миноритариев, с которыми Ростех ведёт подковёрные войны многие годы.

Инструмент для открытости и экономии

Генеральный директор компании ООО «Алгоритм. Топливный Интегратор» Алексей Бураков — об особенностях работы на бирже

В Перми 3 марта 2017 года состоялось открытие представительства Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи (СПБМТСБ). Генеральный директор компании ООО «Алгоритм. Топливный Интегратор» Алексей Бураков рассказал «Новому компаньону» о планах развития биржевой торговли нефтепродуктами, природным газом и лесом в Пермском крае.

— Алексей Петрович, до недавнего времени поставки природного газа конечным потребителям являлись прерогативой монополий. Что изменилось на этом сырьевом рынке с началом организованных биржевых торгов?

— С октября 2014 года на ЗАО «СПБМТСБ» были открыты торги в секции «Газ природный». Приобретение природного газа по биржевым ценам позволило потребителю снизить затраты на газоснабжение по сравнению с приобретением газа по регулируемым ценам. Снижение цены на газ обусловлено участием в торгах крупнейших производителей: ПАО «Газпром», ПАО «НОВАТЭК», ПАО «НК «Роснефть», конкурирующих между собой. Биржевая цена не включает в себя региональную социальную составляющую, перекрёстное субсидирование, а также не зависит от фактической калорийности газа.

Пермский край — один из немногих регионов Российской Федерации, в котором биржевая торговля природным газом востребована и привлекательна для всех групп потребителей. Это обусловлено, во-первых, высокой концентрацией промышленных газопотребляющих предприятий различных отраслей и теплоснабжающих организаций, во-вторых, близостью региона к основным местам добычи природного газа в Западной Сибири и, как следствие, низкой стоимостью.

Это даёт потребителю возможность выбора поставщика и условий закупки природного газа, в том числе и с использованием биржевых инструментов, позволяет покупателям газа в регионе значительно снизить затраты на топливо и сформировать сильную переговорную позицию в обсуждении условий сотрудничества с текущим поставщиком газа. Комбинирование закупок из нескольких ресурсов (газ ПАО «Газпром», газ независимого поставщика и биржевой газ) даёт потребителю возможность гибкого планирования газопотребления.

— Насколько известно, организованные торги лесом и стройматериалами на ЗАО «СПБМТСБ» в секции «Лес и стройматериалы» стартовали относительно недавно — в конце прошлого года. Как вы оцениваете перспективы этого направления?

— Несмотря на то что секция «Лес и стройматериалы» является самой молодой на биржевой площадке, наша компания уже провела большую совместную методологическую работу с ЗАО «СПБМТСБ» по формированию биржевых инструментов и непосредственно самих базисов продаж. Основная наша задача заключалась именно в реализации самой модели организованной торговли лесом с учётом существующей в РФ нормативно-правовой базы.

Товарный рынок в России достаточно жёстко регулируется законодательством. С одной стороны, федеральный закон «Об организованных торгах» регулирует отношения, возникающие на организованных торгах на товарном рынке, и устанавливает требования к организаторам и участникам таких торгов. С другой стороны, имея достаточно серьёзный опыт торговли и предоставления брокерских услуг в других секциях товарной биржи, мы разработали и предложили ЗАО «СПБМТСБ» линейку инструментов для запуска механизма биржевой торговли лесом.

— Зачастую предприятия малого и среднего бизнеса просто боятся торговать на бирже. Почему это происходит?

— Многие предприниматели не понимают биржевого процесса, потому что не желают вникать в этот процесс или терять устоявшиеся коммерческие связи с партнёрами. Малый и средний бизнес, в свою очередь, пугает принцип персонализации на бирже.

Но сейчас этот вопрос в Пермском крае сдвинулся с мёртвой точки, потому что и Пермская торгово-промышленная палата, и Министерство сельского хозяйства региона проводят активную организационную работу, направленную на привлечение региональных компаний к открытым организованным биржевым торгам. Мы, в свою очередь, помогаем администрации края проводить публичные встречи с представителями сырьевого бизнеса региона и рассказываем о тех возможностях и выгодах, которые открываются при выходе на биржевые торги.