

# План развития проекта «Trading» на 2017-2018 гг

Май 2017

# Этап № 1.

## Команда и уточнение исходных данных

- **Команда**

- На начальном этапе проектом будут заниматься два человека. Сфера ответственности делится на Закупку, Продажу и на Портовый блок, что соответствует общепринятым отраслевым нормам.
- Опыт работы всех кандидатов – не менее 10 лет в компаниях Glencore, Кузбассразрезуголь, СУЭК. Многолетний опыт работы с портами России, в том числе Дальнего Востока: Посъет, Находка, Восточный, Ванино и др.
- Многолетний опыт работы с крупными и средними производителями угля: Кузбассразрезуголь, СУЭК, Якутуголь, Заречная, КТК и пр.
- Дополнительно планируется набор от одного до двух человек на оперативную деятельность и бухгалтерию в течении первых полугода / года.

- **Уточнение вводных данных:**

В первую очередь, необходимо определиться с терминалом, пригодным для перевалки угля:

- Необходимое условие – погрузка судов не менее 30 тт с нормами не менее 8-10 тыс тонн/ сутки. Норма единовременного хранения – от 40 до 50 тыс тонн в двух штабелях. Необходимо наличие собственной магнитной очистки и/или сортировки
- Желательное условие – возможность погрузки судов до 50-60 тт, что даст существенную экономию на фрахте.
- Возможные варианты терминалов для детальной проработки: Аттис (Находка), ВСК (Находка), Рыбный порт (Владивосток).

**Цель:** заключение договора на оказание складских, перевалочных и услуг по очистке угля с 1го января (или ранее) 2018 г на срок не менее одного года (желательно 2-3 года) со ставкой перевалки в 2018 г. не более \$9-10 / мт. Месячный тоннаж перевалки – не менее 30-40 тыс тонн в мес.

# Терминал Аттис - пример

- г. Находка, Приморский край
- 5 причалов общей длиной 440м, и осадкой 9.85 м.
- Возможность погрузки судов грузоподъемностью 30-40 тыс тонн
- 2 склада для сыпучих грузов , максимальное количество хранимого груза 160 000 тонн одновременно .
- Погрузочно-разгрузочные работы осуществляются грейферным способом. Портовые краны Альбатрос и Альбрехт (6 шт). Передвижная дробильная установка – 3 шт, манипуляторы и погрузчики.
- Годовой грузооборот- 2 500 000 тонн в год.
- Имеет опыт работы с углем.

**Возможная ставка перевалки (в 2017 г, необходимо уточнение):**



- **Юридические обоснования:**

Использование имеющейся компании, зарегистрированной в Швейцарии, или открытие новой. Предпочтительнее – **открытие новой** с внесением финансирования как уставного капитала (или в качестве займа) и четким определением долей участников, а также соглашением о разделе прибыли (убытков). Расходы при открытии новой структуры – стоимость около 5 тыс франков на оформление + не менее 20 тыс франков уставной капитал для GmbH (LTD \ ООО) или 100 тыс франков для AG (АО).

В случае имеющейся компании – заключение инвестиционного договора и соглашения о разделе прибылей (убытков). Текущая компания – управляет магазином подарков в Швейцарии (один частный владелец), основана в 2013 г, аудитор KPMG

**Цель:** формализация прав инвестора, ролей и ответственности исполнителей, принципов раздела прибылей (убытков).

## Этап № 2. Поиск поставщиков, заключение рамочного контракта на закупку

- **поиск поставщиков.**

- Необходимые условия: поставка от 15 до 20 тыс тонн в месяц для якорного поставщика и не менее 5-10 тыс тонн для остальных. С якорным поставщиком в долгосрочной перспективе возможна работа на основе фиксированной комиссии. Для привлечения надежных поставщиков – использовать предоплату как аргумент. Необходимо качество не менее 5600-5700 ккал \ кг (лучше 5800+)
- С прочими – частичная оплата по факту отгрузки и баланс по получении качества на станции назначения (в порту). Возможно качество 5400-5500 ккал \ кг, а также привлечение местных производителей (лучшая экономика закупки благодаря низкой ставке ж\д тарифа).

- **Примерная экономика закупки и продажи.**

- цена CIF Китай на базе 5500 ккал\кг – USD 75-77
- Фрахт для 30-40 тт флота – около USD 10-12
- Перевалка - USD 10
- ж\д тариф до станций Кузбасса - USD 20
- Закупка FCA - USD 28-30 на базе 5500 ккал\кг
- **Доход Трейдера на начальном этапе – USD 1 - 1.5 / мт с увеличением до USD 2-3/ мт на второй-третий год работы**

### **Возможные варианты для проработки:**

- Востсибуголь: (+) доступен тоннаж (-) высокая сера и невысокая калорийность
- Шубарколь (Казахстан): (+) хорошее качество (-) новое производство, возможны сбои поставок
- Разрез Аршановский: (+) известный поставщик, доступность тоннажа (-) невысокое качество и высокая цена

Указанная экономика является **ориентировочной**. Она улучшается, во-первых, за счет закупки и подмеса менее дорогих углей местных (дальневосточных) производителей, а также за счет плотной работы с сюрвейерскими организациями SGS / Incolab по контролю качества. Во-вторых, общая экономика улучшается при продажах на Корею и Тайвань, уровень цен в которых в целом выше, чем в Китае. Например, возможен заработок до USD 6-8 / мт при текущем уровне цен в Корее.

- В порту уголь “лучшего качества” складироваться отдельно, к нему в зависимости от условий экспортного контракта подмешивается “худшее качество” для оптимизации общей экономики продаж.
- 100% угля закупается на иностранное юрлицо (Треjder) на условиях СРТ порт погрузки или FCA станция отгрузки. Треjder осуществляет все расчеты с портом и прочими контрагентами в России (но делает это из-за рубежа для избежания вопросов по НДС)
- Необходимо учитывать, что прогонять поставку через 2-3 посредника является нежелательным. Многие потребители требуют раскрытия схем закупок и многочисленные посредники между производителем и Треjderом неприемлемы (ведут к отказу от бизнеса). Т.е. схема должна быть максимально простой, объяснимой и документально доказуемой покупателям и банкам. В последнее время у банков очень много вопросов по любым операциям с Российскими активами из-за ввода санкций.
- Договор с якорным поставщиком в идеале должен быть долгосрочным на несколько лет, чтобы иметь возможность участия в долгосрочных тендерах на энергокомпании. При

## Этап № 3. Разработка первоначальной стратегии продаж

- **Разработка и первоначальная реализация стратегии продаж**
- Оценка непосредственных конкурентов, их существующих направлений поставок.
- Перепроверка качественных параметров углей, оценка их слабых и сильных сторон. Выработка контрактной спецификации, рассылка образцов покупателям для предварительной оценки качества, совместные посещения с целью презентации производства и порта и т.д. Необходимо учитывать, что предварительная регистрация, например, с японскими потребителями может занимать год и больше.
- Работа с потенциальными покупателями по регистрации в качестве поставщика, регистрация в тендерных базах, при необходимости оплата сборов типа Bid/Performance Bond.
- Определение предпочтительного круга потребителей. На начальном этапе - это практически исключительно работа с китайскими трейдинговыми компаниями на условиях аккредитив (работа с конечными потребителями зачастую требует расчетов в

- **Пробные отправки.**
- Обычно тоннажем 15-20 тыс.т. со скидкой к рынку, иначе покупатель не будет заинтересован пробовать новые угли (поставщика) в условиях перенасыщенного рынка. После пробных отправок – переход на долгосрочные отношения.
- Первые отправки скорее всего будут минусовыми по общей экономике, поскольку, во-первых, необходимо привлечь поставщиков и заинтересовать их в совместной работе и без опыта отправок тут не обойтись. Во-вторых, чтобы зайти на рынок, необходимо будет предлагать скидки покупателям. Традиционно “новый” уголь должен быть на 3-5 долл дешевле традиционных поставщиков.
- После выполнения нескольких отправок (скорей всего на Китай) и наработки “статистики” продаж \ поставок – следующим, вторым, этапом станет возможность начать поставки в более “премиальные” Тайвань, Вьетнам и\или Корею.
- Ключевой момент - это будет регистрация и участие в тендерах на Корею, Тайвань и особенно Японию. Именно эти страны смогут дать дополнительную прибыль для Трейдера. В отличие от спотового бизнеса на Китай, тендерная система дает возможность планирования гарантированных продаж (и закупок) на долгосрочную перспективу. Например, японские тендеры могут проходить с поставкой в следующем полугодии или даже позже.

- Третий этап: Проработка возможности и целесообразности погрузки больше тоннажного флота с последующей догрузкой в других портах ДВ углем сторонних производителей с целью минимизации расходов на фрахт и улучшения общей экономики поставок.
- Потенциально – переход с банками на принцип префинансирования закупки угля за счет финансирования Трейдера. Опять же будет необходима “история” поставок и оплат. С точки зрения общения с банкирами использование имеющейся компании предпочтительней, поскольку банки практически не рассматривают финансирование вновь созданных компаний (обычно требуется отчетность за три года).

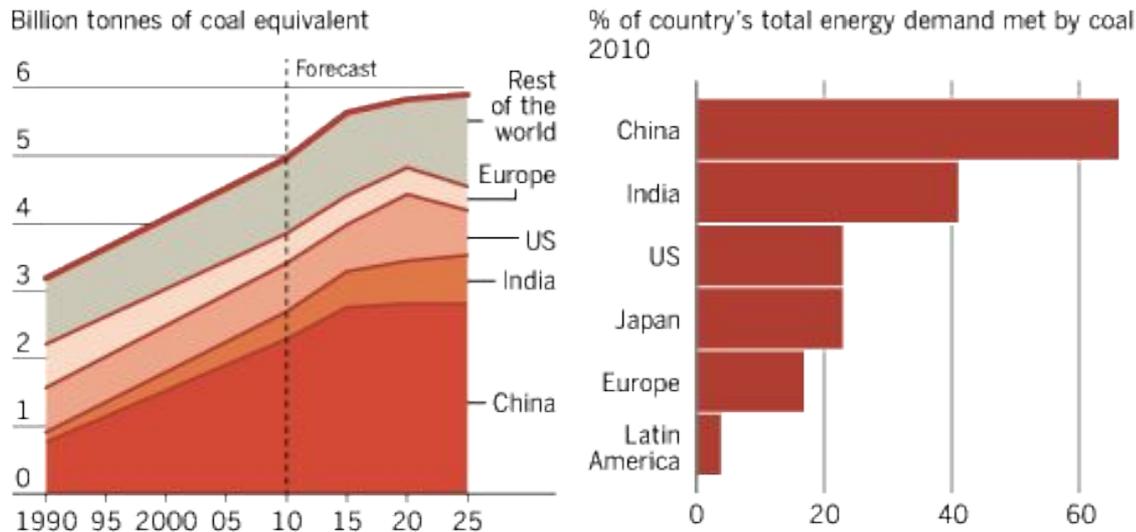
## Общие цели проекта.

- Перевалка не менее 40\50 тыс тонн в мес к концу 2018 г.
- Доходность (чистая) на начальном этапе не менее \$0.5 -1.0 на мт.
- Увеличение тоннажа до 800\1000 тыс тонн в год к концу 2019 г.
- Выплата процентов по доле Инвестора начиная с 2 кв 2018 г. Предоставление Инвестору ежеквартальной отчетности, аудированной KPMG. Гарантированная доходность для Инвестора 6% годовых на начальном этапе.
- Не менее 1 млн тонн перевалки к концу 2019 г
- С 2019 -2020 г - перевалка через второй порт при возможности (потенциально – через Восточный порт или новый терминал группы Сумма).
- Доходность (до выплаты процентов Инвестора) к концу 2020 г не менее \$2 - 3 на мт.
- Начало возврата “тела” инвестиций за счет выкупа менеджментом доли Инвестора через 3-5 лет (или нахождение новых обоудоприемлемых условий работы, или дальнейшее инвестирование, например в портовые или добывающие активы).

# Теоретические обоснования:

- Аналитики расходятся в прогнозах по поводу потребления угля на долгосрочную перспективу. Однако очевидно, что в ближайшие 5 лет будет общий рост потребления (в тоннах) за счет развивающихся экономик Азии, в частности Индии, Малайзии, Вьетнама. Экономика Китая даже при заявленных небольших процентах роста будет обеспечивать стабильный спрос на энергоресурсы и, в частности, уголь.
- Риски проекта – нефть 20 и менее долл сделает малоцелесообразным закупку угля. Однако этот вариант неприемлем также для многих производителей нефти, следовательно можно считать его маловероятным на данном этапе.

## Coal demand



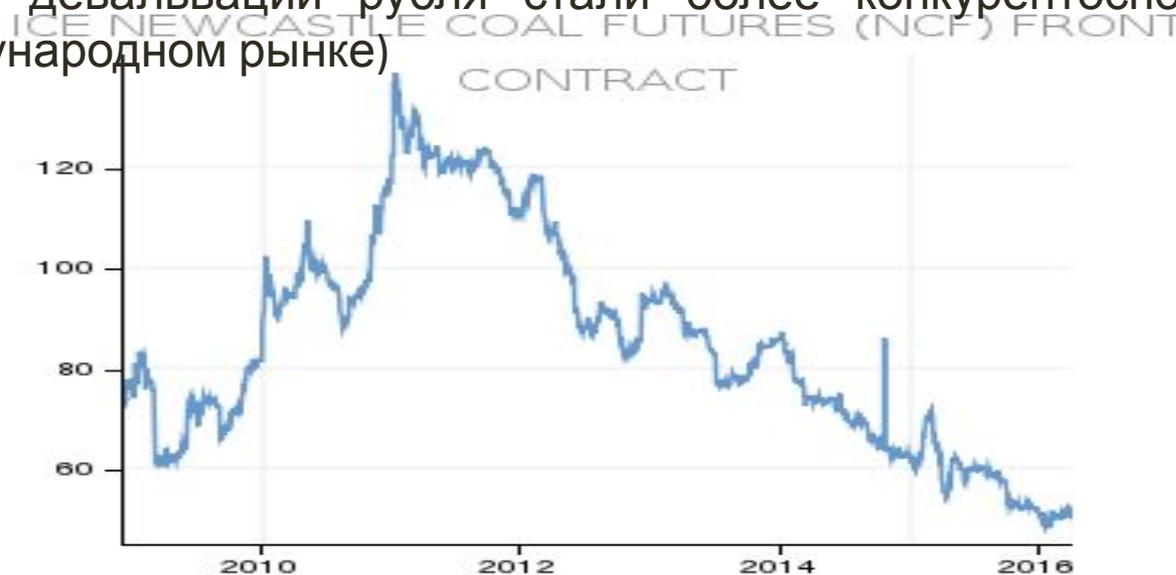
Source: OECD/IEA

## Экономические цели:

- Детальный бизнес-проект будет предоставлен по запросу, общая доходность видится следующая:
- доходность для Инвестора – до 20% годовых с поквартальной выплатой процентов. Возможная доходность при принципе распределения 60\40.

# Состояние рынка угля

- В данный момент рынок находится на низком, но стабильном уровне. Многие аналитики предсказывают небольшой, но рост цен (он уже наблюдается), который во многом конечно же будет зависеть от цены на нефть (которую тоже стараются стабилизировать все основные производители).
- При этом рынок несколько расчистился от низкорентабельных и высокочрезмерных игроков. В частности, происходят многочисленные закрытия убыточных шахт в Китае. В России практически прекратили экспорт “малые игроки” с тоннажем отправок 5-7 тыс тонн. В дальнейшем выживут только производители с низкой себестоимостью (в том числе российские производители, которые после девальвации рубля стали более конкурентоспособны на международном рынке)



## Справочно, текущие сберегательные ставки в банках Швейцарии:

### •UBS:

<b>Saving/Investing</b>	<b>Interest rates</b>	<b>Interest payment limits</b>
<b>UBS savings account CHF <sup>1)</sup></b>	<b>0.01% <sup>4)</sup></b>	500 000 CHF, higher amounts currently also at 0.01%
<b>UBS savings account EUR <sup>2)</sup></b>	<b>0.01%</b>	None
<b>UBS savings account for young people CHF</b>	<b>0.75%</b>	20 000 CHF, higher amounts at 0.01%
<b>UBS investment fund account CHF</b>	<b>1.01% / 1.75% <sup>5)</sup></b>	Interest applies to non-invested credit balances.
<b>UBS investment fund account EUR</b>	<b>1.01%</b>	Interest applies to non-invested credit balances.
<b>UBS investment fund account USD</b>	No interest paid on this account	–
<b>UBS time deposit account CHF/EUR</b>	Displayed in branch or available on request	None

- Ситуация в Европе остается стагнирующей. Текущие сберегательные ставки являются абсолютно непривлекательными для инвесторов (1% годовых в лучшем случае), более того, наблюдается снижение и без того низких ставок вплоть до отрицательных (когда Инвестор платит Банку комиссию за “хранение” денег)
- Банковские ставки на кредитование бизнеса составляют 4-5% годовых. Данное финансирование возможно привлечь только после 3-4 лет первоначальной работы.
- Данный проект предлагает намного более выгодную ставку для Инвестора при минимальном риске потери тела кредита. В наихудшем случае, при совершенного неблагоприятной экспортной конъюнктуре рынка, проект просто закрывается с возвратом полной суммы инвестора без потерь (но, возможно, что и без прибыли).