

Държавата трудно ще управлява минния отрасъл чрез четири ведомства

*Д-р инж.-геолог Мирослав Йорданов
сертифициран одитор на находища на
полезни изкопаеми и минерални ресурси към Европейския съюз
ГЕЯ ЕКСПЕРТ ЕООД, п.к. 23 1870 София
пред в. "Капитал", февруари 2002 г. - **непубликувано интервю***

- Как преценявате състоянието на фирмите от минната индустрия?

- В момента се наблюдава упадък и тенденция към фалити на предприятия. Предприятията от минната индустрия формират около 7-8% от постъпленията в държавния бюджет - това са вземания на държавата под формата на концесионни възнаграждения - и в този смисъл не трябва да ни е безразлично какво ще стане с този бранш. На пръв поглед, изглеждайки непривлекателна, минната индустрия се оказва много апетитна хапка за различни предприемачи. Защото нормативната уредба за добива и концесионирането не е перфектна и дава възможности за много вратички, които са в ущърб на държавата.

Когато беше приет законът за подземните богатства, беше ясно, че той е приет, за да обслужва партийни интереси. Тези функции бяха разделени в четири министерства - Министерството на икономиката, Министерството на регионалното развитие и благоустройството, тогавашния Комитет по енергетика и Министерството на околната среда и водите. За да не бъдат разсърдени съответните институции, целият отрасъл беше сепариран. Практиката показва, че е изключително трудно да се менажира процесът на отдаване на концесия на всички полезни изкопаеми и целия отрасъл, когато това се прави от четири различни ведомства.

- Какъв е процентът на чуждите инвестиции в минния бранш?

- Миннодобивната индустрия се характеризира с изключително висока степен на риск за инвестициите. Това е породено от три фактора. Първо, необходимата инвестиция за едно такова предприятие, изградено от нула, варира между 10 и 30-40 млн. долара.

Другият утежняващ фактор е големият срок за откупуване на инвестицията - теоретически е доказано, че той е не по-малък от 6.5 - 7 години. На трето място се явява ниският социален ефект. С други думи - инвестиция от 10 млн. долара в леката индустрия може да ангажира 3000 души, докато в добивната тя ще ангажира, да речем 300.

В добивната индустрия процентът на чуждо участие не превишава 10-15%. Тук трябва да отбележим основно Челопеч с джойнт-венчъра БИМАК, втората по -голяма инвестиция е в "Асарел Медет" на австрийската фирма "Фьост Алпине". За уникалното находище на сол в Мирово край Провадия, може да се каже, че поради факта, че единствените консуматори на суровината му са "Соди" - Девня и "Агрополихим", концесията беше предоставена на "Солвей-Соди". В този смисъл това не е директна чужда инвестиция, но по същество се явява такава.

- Какви са основанията ви да твърдите, че има тенденция към фалити?

- Нека да направя една илюстрация с "Наван рисорсиз" - вие знаете, че една от дъщерните ѝ компании експлоатира в България едно от най-големите златни находища в Европа. Към 31 декември 2001 г. "Наван рисорсиз" има над 15 млн. долара чиста загуба, което поставя под въпрос съществуването на най-голямото добивно предприятие на злато в страната. Вероятно рудопроявлението "Ада тепе", което сега проучва "Наван" ще бъде извадено на пазара и изтъргувано, за да може фирмата да покрие част от пасивите си.

- Докъде е стигнало проучването?

- Това, което на нас ни е известно е, че в момента то привършва и след 6-7 месеца може би ще те представят доклади с изчислени геоложки запаси. След утвърждаването на докладите "Наван" ще има основание да поиска признаването на търговско откритие.

- Какви ползи носи това за откривателя?

- Признаването на търговско откритие означава, че компанията може да кандидатства без търг или конкурс за концесия за добив. Което не е малко, тъй като това е фактически крайната цел на една компания - не да търси, а да премине към добив. Ако те поискат концесия, държавата трябва да им я даде без конкурс.

- Търгуването на акции на "Наван" на Лондонската борса беше спряно за известно време, но сега е подновено. Това не е ли положителен знак?

- Аз мисля, че е твърде късно да се прави каквото и да било от страна на "Наван". Дори и да се окаже, че "Ада тепе" е първокласно находище от типа на "Челопеч", това едва ли ще им реши проблемите, поради простата причина, че за да започнат да печелят оттам, ще трябва да мине доста дълго време. Така че, аз смятам, че нещата вече са предрешени. Може би лошият мениджмънт в съчетание с други показатели е довел до това положение, но е много показателно, че в продължение на три шестмесечия фирмата губи по около 5 млн. долара и не е направено нищо.

- До какво ще доведе това за Челопеч?

- Това, което те биха могли да предприемат е бързо да намалят разходите. Второ, да потърсят кредитиране и трето, да потърсят спешна и непрекъсната помощ от консултанти. Ако това не стане, те ще попаднат в състояние на несъстоятелност¹ и преустановяване на добивната дейност в находище Челопеч.

- Повишаването на цените на златото в случая не е ли положителен фактор?

- В един от учебниците по корпоративни финанси има направено такова сравнение - ако цената на златото пада, икономиката върви към растеж и обратно. Има и друг фактор - златото постепенно отпада от монетарната система, от системата на активите на банковата система в ЕС и това намалява неговото потребление. Българският пазар едва ли може да е огромен консуматор на злато и по този начин

¹ През есента на 2003 г. концесионер на находището "Челопеч" стана Dundee Precious Metals Corp., като при това бе намалено концесионното възнаграждение с 50% за периода от 1 януари 2004 г. до 31 декември 2010 г. Вж в. "ПАРИ", бр. 5, петък, 5 януари 2004 г. "С 4 млн. USD намалиха таксата за концесията в мина Челопеч".
"Държавата ще компенсира загубата с очаквани приходи от осигуровки и данъци".

да въздейства върху цената му, която сега се качва и в момента е около 290 долара за тройунция. Ако се върнем на нашите големи производители - Челопеч и отчетем тежкото финансово състояние на фирмата-майка, а оттам и на частта в българското смесено дружество, прогнозата не може да бъде оптимистична. Крайният вариант е концесията да бъде предоставена евентуално на някой друг концесионер при положение че това предприятие стигне до състояние на фалит.

- Възможно ли е от юридическа гледна точка това да стане?

- Възможно е, но трябва да се намерят първо "точните" юристи. За наша радост в България има такива, които практикуват в областта на концесионирането и по-специално на подземните изкопаеми. И второ, да се потърси все пак някаква "гореща линия" между Министерството на икономиката и мениджърския състав на БИМАК. В този случай е възможно концедентът да бъде убеден, че нищо не е в състояние да спаси концесионера и договорът да бъде разтрогнат. Такива клаузи са предвидени във всеки концесионен договор.

- Как си обяснявате трудното намиране на инвеститори за различните части на "Горубсо"?

- Аз познавам добре "Горубсо" като предприятие, защото съм работил там. Имаше огромен апетит да се докарат предприятията до състояние на ликвидация и да се разграбят като машини и съоръжения. В преработвателните сектори на добивната индустрия (например в една обогатителна фабрика) има колосални количества метал, които нарязани и продадени като скрап са хиляди тонове. В същото време позицията на тогавашното министерство на промишлеността беше никаква. Те се събраха, направиха някаква десетгодишна програма за рудодобива, но тя не проработи, защото нямаше концепция. Така нещата не стигнаха доникъде.

- Тогава какъв е изходът?

- Консултантите тогава предлагаха да се оцени всяко находище поотделно и да е ясно кое от тях може да съществува с дотации от държавата, кое може и без дотации, и кое изобщо не може да съществува. Така щеше да се получи сепариране на отделните обекти, а не, както стана - всичко се сложи в един куп и "трупите повлякоха и живите". Въз основа на такъв списък за "Горубсо" държавата можеше да проведе съвсем коректна социална политика - да прецени доколко е в състояние да субсидира определени предприятия, за да запази заетостта там, като в същото време търси начини за кардинално решаване на проблемите им.

- Какъв изход предлагате за фирмите от този отрасъл?

- Един от възможните варианти е т. нар. Project Company ("проджект къмпани"). Това са група мениджъри, които на основата на договор със собственика на предприятието се задължават да го управляват определено време и да постигнат някакви конкретни икономически резултати - например да направят печалбата толкова и толкова, или да я повишат с едн колко си процента. Докато те работят, не получават никакво възнаграждение, но ако постигнат желаните резултати имат право на част от печалбата. Това може да бъде 20, 30, 50, 60% - зависи от договора.

- Как се гледа у нас на това?

- С насмешка. Ние сме създали лъжливи образи за самите себе си и не можем да си представим, че ще се яви някой друг, който ще управлява по-добре предприятието.

Интервюто взе Мария Андонова