

ГРУППА «НИКОХИМ»: ХИМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР ПОНЕВОЛЕ

Сергей Кисин 21 июл 2014



Генеральный директор Эльдор Азизов

Волгоградская группа «Никохим» на большой территории своего завода «Каустик» развивает химический парк, приглашая инвесторов для реализации совместных проектов. Среди уже пришедших — американская компания Praxair и госкорпорация «Роснано». Такой путь развития группа выбрала для решения проблемы более эффективного использования своих пока избыточных ресурсов.

Основа бизнеса «Никохима» — собственные инновационные разработки. В научно-производственном центре компании работает более 100 научных сотрудников — их идеи превращаются в инвестиционные проекты. Так, разработанная технология производства уникального по своим свойствам антипирена (средство, которое увеличивает пожаростойкость пластиков) легла в основу проекта, к которому в результате в качестве инвестора подключилась госкорпорация «Роснано». По результатам этого проекта созданное вместе с ней СП попало в тройку мировых лидеров по объёму производства антипирена. На территории «Никохима» запущено производство промышленных газов, основным инвестором здесь выступила американская Praxair. Даже на официальном сайте предприятия можно найти предложения для инвесторов, суть которых — вложения в производства уникальных веществ с внятными рыночными перспективами. Опыт «Никохима» хорошо иллюстрирует мысль о том, что инновации — это прежде всего инструмент развития бизнеса, наиболее эффективного использования его конкурентных преимуществ.

«Никохим» сегодня занимает первое место в России по производству каустической соды (твёрдой и жидкой), хлорпарафинов, синтетической соляной кислоты, входит в тройку лидеров по производству поливинилхлорида (ПВХ). Хотя приоритетен для группы внутренний рынок, компания также занимает лидирующие позиции в российском экспорте жидкой и твёрдой каустической соды, хлора, хлорпарафинов и так далее.

ОАО «Каустик» — основной актив группы. По сути, вся группа выросла из него. «Каустик» построен в начале шестидесятых как всесоюзное производственное объединение. Место было выбрано не случайно, так как поблизости располагалось крупное месторождение каменной соли — сырьё для производства основной продукции: каустической соды и хлора. Это и сейчас один из главных ресурсов предприятия. В девяностых началось почкование. Первым выделилось производство ПВХ — появилось ОАО «Пласткард». Теперь это второй по доле в бизнесе группы актив. Сегодня в группу также входят ОАО «Пласткаб» (производство ПВХ-пластиков), ООО «Европейская химическая компания» (производство товаров бытовой химии), ОАО «НикоМаг» (производство магниевых соединений) и СП с бельгийской Solvay — ЗАО «Солигран», ООО «ВТК». При этом создаются новые проекты, главная цель которых, по словам генерального директора «Никохима» Эльдора Азизова, — поднять долю высокомаржинальных продуктов и более

эффективно использовать сырьевые, кадровые и инфраструктурные ресурсы бывшего советского предприятия.

Справка о компании

ОАО «Каустик» — одно из крупнейших промышленных предприятий химической отрасли России, занимающее лидирующие позиции по выпуску синтетической соляной кислоты, товарного хлора, жидкой и твёрдой каустической соды.

Уникальное природное сырьё (месторождения каменной соли и бишофита), широкий спектр производимого сырья для выпуска продукции высокого передела, близость к основным транспортным узлам и рынкам сбыта, существенный инновационный потенциал (собственный научно-производственный центр и связи с ведущими НИИ) позволяют компании проводить поэтапную диверсификацию продуктовой линейки.

По итогам 2013 года доля ОАО «Каустик» в общероссийском производстве жидкой каустической соды составила 21,2%, в производстве твёрдой каустической соды — 73%; в производстве хлора жидкого — 28%; в суммарном объёме производства синтетической соляной кислоты — 44,7%.

По итогам 2013 года объём производства товарной продукции компании составил 11,389 млрд рублей, что на 14% выше показателя 2012 года. Наибольший удельный вес в структуре произведённой товарной химической продукции в стоимостном выражении занимают поливинил-хлорид (28%), сода гранулированная (19%) и сода жидкая (13%). Среднесрочная перспектива развития компании предусматривает дальнейшую реализацию программы энергосбережения, разработку технологий на базе имеющейся инфраструктуры с целью снижения удельной доли энергозатрат в структуре себестоимости продукции предприятия, поддержание и развитие имеющихся производственных мощностей. Кроме того, перспективная программа развития предусматривает создание на базе промышленной площадки ОАО «Каустик» многопрофильного химического технопарка. Концепция технопарка состоит в совместном размещении различных новых производств (в том числе на основе инновационных технологий), которые в результате получают ряд преимуществ:

- синергетический эффект от совместного использования имеющейся инфраструктуры, что снижает издержки на её содержание для каждого участника технопарка;
- уменьшение времени на разработку и внедрение научно-технических достижений посредством использования оснащённой производственной, экспериментальной и информационной базы в сочетании с концентрацией высококвалифицированных специалистов.

Официальный сайт <http://www.kaustik.ru>

«У НАС МНОГО ПРОЕКТОВ В ПРОРАБОТКЕ»



— Каковы конкурентные преимущества вашего предприятия?

— Главное преимущество — это наличие кадров. Второе — развитая инфраструктура площадки, на которой мы работаем. Третье — наличие собственных сырьевых источников, это хлористый магний и хлористый натрий. Далее — достаточно большие инфраструктурные сооружения, типа очистных, что снижает капитальные вложения в новое промстроительство. И последнее — наличие энергетической базы: у нас в аренде находится ТЭЦ-3. Общий объём нашей площадки — 480 гектаров. На Западе такое производство, как наше, занимало бы десятую часть этих площадей.

— Так может быть, надо избавляться от лишней территории?

— Избавляться, конечно, можно, но куда девать людей? У нас работает семь тысяч человек. Средняя зарплата низкая — 15–20 тысяч рублей. Но и производительность труда у нас составляет 40 тысяч долларов на одного человека в год. Лучшие мировые показатели в отрасли сейчас — два миллиона долларов на человека. Чувствуете разницу? В пятьдесят раз выше! Исходя из нашей производительности, у нас средняя зарплата 500 долларов. А вы видели где-нибудь рабочего, который получал бы в 50 раз больше — 25 тысяч долларов? Нет, конечно. Вот из чего складывается эффективность бизнеса. Около 500 человек могли бы выполнять работу, на которой у нас занято семь тысяч. Но куда остальных девать?

— А какая производительность в России по отрасли?

— Думаю, что у отечественных лидеров она выше в два-два с половиной раза. Повысить производительность труда можно было бы за счёт сокращения рабочих мест. А у нас задача несколько другая. Нам нужно сохранить квалифицированные кадры, потому что это важный ресурс для реализации новых проектов.

— Каким вы видите выход из ситуации?

— Одно из наших преимуществ — наличие собственной сырьевой базы. Поэтому мы должны максимально расширить ряд продуктов, выпускаемых с использованием своего сырья — соли и бишофита. Соль для нас — ключевой продукт, мы используем его в полном объёме. А бишофит — нет; здесь мы пока выпускаем лишь маленькую толику того, что хотели бы выпускать. Наше сегодняшнее развитие строится на том, чтобы снизить долю энергозатрат в себестоимости производимой продукции. Это предполагает выпуск продукции с более высокой добавленной стоимостью и более низкой долей энергетики в затратах. У нас весьма энергозатратное производство, энергоёмкость основной продукции — 75 процентов. Нам надо, чтобы эта доля была как минимум ниже 50 процентов, а лучше, чтобы приближалась к 30. Это можно сделать за счёт

постепенного перехода на выпуск другого продуктового ряда, обладающего большей маржинальностью.

— Это относится и к проекту, который вы реализуете совместно с «Роснано»?

— Да, этот проект является ключевым для развития площадки. Речь идёт о строительстве производства наноструктурированного гидроксида магния. В 2013 году мы должны его закончить во что бы то ни стало. Сейчас зарегистрировано отдельное предприятие «Никомаг», в котором у «Роснано» 25 процентов плюс одна акция. Мы в равных долях инвестируем в проект, который суммарно требует 2,8 миллионов рублей. Уже отработана технология, выбраны поставщики оборудования, сейчас мы проходим этап заключения контракта на строительство производства под ключ.

— В чём инновационная составляющая этого проекта?

— Мы разработали собственную технологию производства наноструктурированного гидроксида магния, который является антипиреном — средством, добавляемым в пластики, для того чтобы снижать их пожаро- и термостойкость. Это большой проект — по объёмам производства мы будем находиться в тройке мировых лидеров. Собираемся производить 25 тысяч тонн продукции. Это достаточно высокотехнологический продукт, который, как мы надеемся, обеспечит нам заметный прирост. У нас есть свой научно-производственный центр, который работал над этой технологией лет десять. Есть патенты, защищающие наши права на разработку. К тому времени, когда была сформирована «Роснано», разработки у нас уже существовали, но корпорация компенсировала нам 25 процентов затрат на НИОКР, которые потребовали около 60–70 миллионов рублей. Ernst&Young провёл оценку нового предприятия — и «Роснано» на основе этой оценки выкупила блокирующий пакет.

— До кризиса активно обсуждался проект увеличения мощностей по производству ПВХ. На какой стадии эта идея?

— Чтобы производить поливинилхлорид, у нас есть базовое сырьё — хлор, но нет углеводородного сырья — этилена. Его нет и в России в целом. Поэтому нужен партнёр, который мог бы обеспечить эти ресурсы. У нас идут переговоры с потенциальным партнёром, который мог бы гарантировать поставки сырья минимум на 10–15 лет по определённой цене. Думаю, что до лета мы решим судьбу этого проекта. Все понимают, что объёмы производства ПВХ нужно увеличивать — сдерживает только сырьё. Компании, обладающие этим сырьём, сейчас должны оценить риски, которые существуют внутри России, на внешних рынках, и принять решение. Если нам удастся договориться, мы возьмёмся за начальный этап, а потом потребуются достаточно большие инвестиции — около 1,5 миллиарда евро. А это означает, что нужно будет организовывать проектное финансирование. Но базой для всех проектов является соглашение, которое прописывает ценовую политику и определяет объёмы поставок.

— А идея создания химического парка на территории предприятия имела продолжение?

— Да, она реализуется. Вот сейчас мы организовали производство промышленных газов — азота, кислорода, установили систему разделения воздуха, в которую вложили 40 миллионов евро, — это элемент химического парка. Основной инвестор в проект — американская компания Pghair, с которой мы создали СП. Мы сейчас прорабатываем вопрос создания дополнительного производства огневинок из высокочистого гидроксида магния и магнезия — по этому проекту ведём переговоры с несколькими зарубежными партнёрами. Мы будем привлекать сюда и других инвесторов, чтобы они реализовывали свои проекты на нашей территории. У нас достаточно много проектов в проработке, мы постоянно находимся в процессе переговоров о совместном инвестировании в новые

проекты. Мы чётко знаем, чего хотим, знаем свои плюсы и минусы. Мы хотим более эффективно использовать эти семь с половиной тысяч человек и свою территорию.

*(Из интервью Химический супермаркет для бизнеса, «Эксперт ЮГ» № 17–19, 2011 г.
Владимир Козлов)*

«Эксперт Юг» №29-30 (319)