



Заводы оживились на экспорт

— импортозамещение —

29.03.2017

В 2016 году в Волгоградской области было запущено несколько новых производств и расширен ассортимент уже действующих линий. Кризис заставляет региональные власти переходить на проектное управление и выступать посредником в переговорах между крупными федеральными холдингами. Результат этой работы — возрождение ранее «законсервированных» заводов и открытие новых рабочих мест.

Слабый рубль усилил промышленность

По данным пресс-службы губернатора Волгоградской области, 44 промышленных предприятия региона производят 57 видов импортозамещающей продукции. В 2015–2016 годах ее объем выпуска составил 69 млрд руб., причем в 2016 году этот показатель увеличился на 50 %. Росту способствовало завершение инвестиционных проектов по модернизации площадок и созданию новых линий, а также меры федеральной и региональной поддержки. Всего 18 региональных предприятий участвуют в профильных государственных программах по импортозамещению.

Так, по данным комитета промышленности и торговли Волгоградской области, на Волжском абразивном заводе в 2016 году начат выпуск нового гибкого абразивного инструмента: бесконечных шлифовальных лент для станков и ручных машин, фибровых абразивных дисков, торцевых лепестковых кругов, листов из шлифовальной шкурки. Предприятие — единственный производитель карбида кремния в России и самый крупный — в Европе.

Завод «Волжскрезинотехника» первым в России освоил выпуск импортозамещающих рукавов для топливораздаточных колонок автозаправочных станций. Кроме того, здесь наладили производство штукатурных рукавов и резиновых фиксаторов для трамвайных путей.

В этом году на заводе дождевальных машин, расположенном в Среднеахтубинском районе, запущено единственное в регионе производство оросительных систем барабанного типа, а на заводе «Зика» в Дзержинском районе Волгограда наладили выпуск быстротвердеющих и анкерочных составов на цементной и полимерной основах. Вся эта продукция ранее не производилась в России.

АО «Газпром химволокно» (город Волжский) в прошлом году завершило два инвестпроекта общей стоимостью около 4,5 млрд руб. На эти средства компания запустила производство полиэфирных нитей для технических и кордных тканей и построила собственный энергоцентр. Эти проекты были реализованы с региональной и федеральной господдержкой на общую сумму свыше 200 млн руб. По словам вице-губернатора Волгоградской области — председателя комитета промышленности и торговли Романа Бекова, по итогам 2016 года также планируется предоставить региональные налоговые льготы. Кроме того, администрация области помогла «Газпром химволокно» оформить заявку в Фонд развития промышленности РФ (ФРП) на конкурс

по распределению льготного финансирования в 140 млн руб. под 5 % годовых для дальнейшего расширения производства. Шансы на получение этого инвестиционного кредита велики, поскольку речь идет об импортозамещении — полиэфирную нить в России больше никто не производит.

«Мы активно расширяем свое присутствие на рынке и намерены конкурировать с западными образцами», — отметили на предприятии. В прошлом году «Газпром химволокно» выпустило около 16 млн погонных метров тканей, которые используются в шинной промышленности и ранее импортировались в Россию. В целом потребность шинников в этом материале оценивается примерно в 42 млн погонных метров в год, и завод обещает обеспечить ее большую часть.

ФРП в прошлом году выдал льготный инвестиционный кредит в 76,5 млн руб. и НПО «Ахтуба» (Среднеахтубинский район). Небольшое предприятие с коллективом около 100 человек замещает импортные компоненты, которые применяются в химической и атомной промышленности. НПО «Ахтуба» было создано 10 лет назад и ранее занималось, в основном, производством печного оборудования для металлургической промышленности. Но несколько лет назад здесь решили сделать ставку на импортозамещение. Сейчас в числе заказчиков «Ахтубы» — «Сибур-Химпром», «Томскнефтехим», «СИБУР-Кстово», «Уфаоргсинтез» и другие крупные российские предприятия, которым после девальвации рубля стали выгодны российские аналоги компонентов из Франции, Японии и Германии.

«Наша продукция не уступает по качеству импортным аналогам, а условия оплаты и сроки изготовления более выгодны для заказчиков, — объясняет коммерческий директор предприятия Дмитрий Гладков. — Теперь мы расширяем выпуск импортозамещающей продукции, которая востребована, опять же, в нефтехимической промышленности. Речь идет о змеевиках, коллекторах, радиационных комплектах и радиантных трубах. Также планируем наладить производство изделий из коррозионно-стойких, нейтронно-поглощающих и жаропрочных материалов с применением инновационных технологий центробежного литья. Эта продукция востребована предприятиями, применяющими импортное нефтехимическое и металлургическое оборудование».

В декабре 2016 года Волгоградский керамический завод первым в России получил льготный заем Фонда развития промышленности в 100 млн руб. на приобретение оборудования. Средства пойдут на частичное погашение авансового платежа за оборудование, которое предприятие приобретает в лизинг. Банк предоставит в рамках лизингового договора 570 млн руб., еще 100 млн руб. авансирует сам завод. После монтажа новой линии предприятие планирует наладить выпуск 2,5 млн кв. м керамогранита в год, который будет конкурировать с импортными образцами продукции. Также речь идет о расширении поставок в страны СНГ.

На «Ахтубе» признают, что существует риск возврата потребителей к импорту, если произойдет резкое укрепление курса рубля. Однако ряд волгоградских заводов уже нашли свои ниши не только на российском, но и на мировом рынке.

Химия пошла в гору

В прошлом году почти в шесть раз увеличили объемы отгрузки на заводе «НикоМаг», где выпускают наноструктурированный оксид/гидроксид магния. Ранее в России отсутствовало промышленное производство этой продукции, но говорить только об импортозамещении в этом случае некорректно, поскольку новое производство на «НикоМаге» ориентировано в основном на внешний рынок. «В 2016 году начались поставки нашей продукции в Китай, Португалию, Южную Корею, Индию. В 2017 году планируется увеличить поставки этих химических продуктов азиатским и европейским покупателям, а также выйти на североамериканский рынок», — рассказали на предприятии. ^

Среди партнеров «НикоМага» компания «Синопек Интернейшнл Компани Рус», с ней заключен долгосрочный контракт на поставки гидроксида и оксида магния на китайский рынок. По мнению генерального директора компании Яна Ли, волгоградская компания имеет отличные перспективы выхода на азиатские рынки.

На территории «Каустика» открыты еще несколько производств. В декабре 2016 года на предприятии «Силд Эйр Каустик» открылся новый цех по выпуску полимерных упаковочных многослойных пленок и материалов, стоимость этого инвестиционного проекта составила 650 млн руб. Теперь компания сможет увеличить производство на 20 %, причем речь идет не только о замещении импортной продукции из Германии, но и расширении поставок за рубеж.

В рамках этого проекта компания выкупила промышленное здание у АО «Каустик», полностью реконструировала его и оснастила современным оборудованием, пояснил генеральный директор предприятия Антон Митрошкин.

Там же — на технологической площадке завода «Каустик» — завершается инвестпроект по строительству нового импортозамещающего производства средств защиты растений компании «Волга Индастри». Здесь уже построено здание нового цеха, идет монтаж сетей и оборудования. Общая сумма вложений составит 330 млн руб. «У нас уже производится более 50 наименований средств защиты растений, но мы намерены выпускать аналоги импортных химических препаратов, обеспечивающих сельхозпроизводителям комплексную защиту урожая», — пояснили на предприятии.

Удачную маркетинговую стратегию выстроил и сам «Каустик». Макроэкономические потрясения отчасти оказались ему выгодны, как и многим российским экспортерам: подешевевший рубль способствовал усилению позиций «Каустика» на экспортных рынках, предприятие занимает первое место по поставкам твердого каустика в Европейский союз. «По итогам 2016 года валовая выручка от основной производственной деятельности АО «Каустик» по сравнению с аналогичным показателем 2015 года увеличилась на 17 %, превысив 16,6 млрд руб., — рассказал пресс-секретарь группы «НИКОХИМ» Валерий Таранов. — И тенденция наращивания выпуска продукции сохраняется. Несмотря на то, что спрос на внутреннем рынке несколько сократился (в основном в строительной отрасли), мы по-прежнему остаемся в числе российских лидеров по выпуску каустической соды, хлорпарафинов, хлора, синтетической соляной кислоты, средств для очистки воды бассейнов».

Чтобы компенсировать снижение спроса на внутреннем рынке, группа сделала ставку на поддержание интереса к продукции со стороны уже имеющих клиентов. Были применены и новые маркетинговые решения. В частности, предприятие развивает новые транспортно-логистические схемы: использует автоцистерны и ISO-танки, сокращает цепочку посредников, развивает региональные склады, расширяет ассортимент видов используемой упаковки в соответствии с требованиями потребителей.

«Основное содержание нашей модели — использование продукции одного производства для последующей, более глубокой переработки, в результате чего повышается эффективность деятельности всех участников, — поясняет господин Таранов, — Единая инфраструктура, развитая логистика, богатейшие запасы сырья — каменной соли и бишофита, собственный научно-производственный центр и высококвалифицированные кадры — главные ресурсы развития нашего бизнеса. И кризис на эти планы существенного влияния не оказал».

Кризис ускорил модернизацию металлургии

Еще один крупный проект в импортозамещении — строительство «анодной фабрики» на территории Волгоградского алюминиевого завода (ВгАЗ, принадлежит РУСАЛу). В 2013 году мощности этого предприятия по производству алюминия были

законсервированы из-за снижения мировых цен на этот металл и высокой стоимости электроэнергетики «Волжской ГЭС» — основного поставщика электроэнергии для ВГАЗа.

После этого собственник предприятия разработал инвестиционный проект стоимостью свыше 8 млрд руб., который предполагает строительство на территории завода нового производства обожженных анодных блоков с годовым объемом около 100 тыс. тонн ежегодно. Это сопоставимая цифра с закрытым производством первичного алюминия, объем которого составлял 168 тыс. тонн в год. На сегодняшний день обожженные аноды выпускают «Энергопром» (входит в группу «Ренова») и Саяногорский алюминиевый завод того же РУСАЛа, однако около 35 % потребности российского рынка сейчас покрывается за счет импорта. Именно на этот сегмент и рассчитан проект ВГАЗа.

Аноды — промежуточный расходный материал, необходимый при производстве алюминия. Российская алюминиевая промышленность планировала перейти на использование анодов, которые при плавке требуют меньшее количество энергии и сокращают количество вредных выбросов, еще 20 лет назад, но модернизация шла медленно — заводы предпочитали или импортировать обожженные аноды, или работать по другим, более грязным и энергоемким технологиям. Кризис и падение цен на алюминий заставили металлургов заняться обновлением производств и перейти на аноды.

«РУСАЛ, как и другие гиганты сырьевого рынка, вынужден постоянно решать две задачи одновременно: снижения нагрузки и формирования мощностей, которые позволят в будущем генерировать существенные денежные потоки, — отмечает директор инвестиционно-банковского департамента QBF Дмитрий Кипа. — Сейчас цены на сырье у минимальных значений, однако в долгосрочной перспективе стоимость алюминия постепенно будет увеличиваться, в основном за счет роста спроса со стороны стран Юго-Восточной Азии».

Кроме того, РУСАЛ планирует возобновить и законсервированное электролизное производство ВГАЗ, рассчитывая с помощью региональных властей добиться выгодных энерготарифов. Губернатор Волгоградской области Андрей Бочаров в 2014–2016 годах провел серию переговоров на федеральном уровне, чтобы разработать механизм заключения прямых договоров на поставку электричества на ВГАЗ и другие энергоемкие производства Волгоградской области, а также компенсации выпадающих доходов энергетиков.

Впервые он обозначил эту проблему на совещании под председательством премьер-министра РФ Дмитрия Медведева в Ивановской области осенью 2014 года. Позже, в мае 2016 года, тема обсуждалась в Волгограде на встрече Медведева с представителями волгоградского бизнес-сообщества. Губернатор предложил оптимизировать энергопоставки на крупные волгоградские предприятия — перевести их на прямые закупки у генерации, минуя оптовое и спотовое звенья рынка. Тогда Медведев поручил Минэнерго РФ «проработать вопрос».

Для этого необходимо было решить проблему перекрестного субсидирования — компенсаций части стоимости электричества для населения за счет более высоких тарифов для промышленности. По информации „Ъ-ЭР“, Минэнерго РФ рассматривал варианты компенсации расходов Волгоградской области на эти цели из федерального бюджета, как это происходит, например, в Красноярском крае. Также обсуждались схемы поставок с ТЭЦ ЛУКОЙЛа, мощности которых в регионе загружены не полностью. Однако в администрации области настояли на подключении к «Волжской ГЭС», поскольку энергия ТЭЦ дороже.

В результате была разработана альтернативная схема и достигнута договоренность о том, что «РусГидро» заключит с РУСАЛом двусторонний договор купли-продажи электроэнергии для ВГАЗа с предоставлением скидки, достаточной для возобновления

рентабельного производства алюминия. За это «РусГидро» получит от администрации Волгоградской области льготы по имущественному налогу. Еще в феврале совет по инвестициям при губернаторе Волгоградской области утвердил для «Волжской ГЭС» региональную льготу по уплате налога на имущество. В период с 1 марта 2017 года по 28 февраля 2022 года компания сэкономит 2,5 млрд руб. Размер скидки энергетиков для алюминиевого завода пока не известен. «Конкретные параметры еще рассчитываются, они будут закреплены в специальном инвестиционном соглашении и коммерческом договоре, которые в настоящее время дорабатываются. Мы планируем их заключить в апреле текущего года», — пояснил председатель правления — генеральный директор «РусГидро» Николай Шульгинов.

В администрации Волгоградской области отметили, что рассчитывают компенсировать потери регионального бюджета за счет роста НДС и других отчислений ВГАЗа — в 2017 году на заводе поэтапно расконсервируют электролизные мощности, а в 2018 году будет открыта «анодная фабрика». На ее строительство РУСАЛ при содействии администрации региона получил в прошлом году 300 млн руб. льготного займа Фонда развития промышленности РФ. Также поданы документы для выделения субсидии Минпромторга РФ в размере 635 млн руб. на покрытие части затрат по инвестиционному кредиту.

Главный интерес властей — увеличение рабочих мест. В 2017 году ВГАЗ обещает взять на электролизное производство 1,5 тыс. рабочих, в 2018 году для работы в анодном цехе потребуется еще тысяча человек. «Сегодня в Волгоградской области есть возможности для развития любого промышленного производства. Для этого необходимы желание собственников, помощь государства, и продукция должна отвечать самым высоким мировым стандартам. Мы не сомневаемся, что решения, которые мы сегодня приняли, позволят волгоградскому заводу стать базовым в алюминиевой промышленности России», — подчеркнул Андрей Бочаров.

Генеральный директор РУСАЛа Владислав Соловьев отметил, что цель его компании — создать на территории Волгоградской области алюминиевый кластер: «Это позволит получать импортозамещающую продукцию и увеличить конкурентоспособность нашей страны. Здесь мы создаем большое, полноценное производство по лучшим экологическим стандартам».

«Проект ВГАЗа можно с полным основанием назвать импортозамещающим, — отмечает заместитель главного редактора журнала „Металлоснабжение и сбыт“ Леонид Хазанов. — Было бы неплохо, если бы в перспективе волгоградский завод также наладил на своих мощностях выпуск плоских алюминиевых слитков. Относительно недалеко от него находятся два завода, которые используют их в своем технологическом цикле — это „Алкоа СМЗ“ (Самара) и „Алюминий Металлург Рус“ (Белая Калитва, Ростовская область), соответственно, им может быть интересно их получать не из Сибири, а из Волгограда».

Николай Шульгинов напоминает, что Волгоградский алюминиевый завод и Волжская ГЭС строились более полувека назад как часть одного мощного промышленного узла: «Для нас это социально значимый проект, от которого выигрывают все: алюминиевый завод возрождается и модернизируется, мы имеем более эффективную загрузку станции плюс увеличение мощностей. Регион получает увеличение налоговых поступлений и новые рабочие места на заводе».

По его мнению, в текущих экономических условиях нельзя бесконечно спорить о цене энергии (в 2012–2013 годах переговоры РУСАЛа и «РусГидро» по этому вопросу зашли в тупик. — „Ъ-ЭР“), поэтому надо «всем вместе помочь городу Волгограду и Волгоградской области». Если сравнивать инвестпроекты РУСАЛа в других регионах, становится понятно, что волгоградские инвестиции во многом действительно носят «социальный характер». Например, в Иркутской области (город Тайшет) компания

готовится открыть еще одну анодную фабрику мощностью 217,5 тыс. тонн в год обожженных анодов, что в два раза превышает заявленные объемы выпуска в Волгограде.

Александр Васильев

"Экономика региона". Приложение №53 (<http://www.kommersant.ru/apps/110465>) от 29.03.2017, стр. 11

