

# «ВНУТРЕННИЙ РЫНОК ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ДЛЯ НАС ПРИОРИТЕТНЫМ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УРАЛЬСКОЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ (УГМК) АНДРЕЙ КОЗИЦЫН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК ХОЛДИНГ ЗАКОНЧИЛ 2014 ГОД, НА КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЕ ДЕЛАЕТСЯ АКЦЕНТ И ПОЧЕМУ УГМК НЕ НАМЕРЕНА ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ. ИНТЕРВЬЮ Взял АЛЕКСЕЙ БУРОВ

— Кризисные явления, которые наблюдались на мировых рынках и в отечественной экономике во второй половине 2014 года, как-то повлияли на объемы производства основной продукции УГМК?

— Нам удалось сохранить их на уровне 2013 года. Меди было произведено около 380 тысяч тонн, Челябинский цинковый завод и «Электроцинк» выпустили более 240 тысяч тонн цинка. Среднегодовая цена на медь составила \$6800 за тонну, что вполне достаточно для нормальной работы. Падение в конце года до уровня \$5500–5700 было скомпенсировано девальвацией рубля. Мировые цены на цинк в течение года находились в достаточно комфортном коридоре — выше \$2000 за тонну. Цены на драгоценные металлы в течение 2014 года существенно не изменились. Что касается черных металлов, то цены на сталь и стальной прокат находятся в прямой зависимости от инвестиционного спроса, а он в прошедшем году сокращался.

— Ситуация на рынке заставила вас в 2014 году изменить соотношение экспорта и поставок внутри страны?

— Раньше это соотношение было примерно 50 на 50, то есть примерно половина меди в виде катодов и катанки отправлялась за рубеж, а половина шла на внутреннее потребление. По итогам 2014 года эта пропорция чуть-чуть сместилась в сторону экспорта, поскольку внутри страны и кабельщики, и производители проката вынуждены были сократить объемы, непрямая экономическая ситуация так или иначе сказалась. Тем не менее, 80% медных катодов переработано на внутреннем рынке. В стратегическом плане внутренний рынок по-прежнему остается для нас приоритетным, хотя бы в силу наличия у нас собственных производств цветного проката, кабельных изделий, радиаторов, медных порошков и изделий из них.

— Несмотря на не самые благоприятные условия в 2014 году УГМК завершила целый ряд крупных инвестиционных проектов. В какие сферы были направлены основные вложения?

— Как и прежде, до 70% нашей инвестиционной программы — это вложения в развитие собственной сырьевой базы. Сырьевая безопасность — это гарантия устойчивости всего холдинга, всех наших бизнес-направлений.

Летом 2014 года мы завершили реализацию сразу двух крупных сырьевых проектов на Гайском ГОКе в Оренбургской области. Первый — это комплекс объектов шахты «Новая», второй — заключительная, третья очередь рудоподготовительного комплекса обогатительной фабрики с технологией полусамозмельчения. В результате объем подземной добычи по итогам 2014 года достиг на комбинате 6 млн тонн, а в перспективе должен возрасти до 7,5 млн тонн руды.

В конце 2014 года добыты первые тонны руды на подземном руднике «Сафьяновской меди» в Свердловской области. С 2010 года в его строительство было вложено порядка 3 млрд рублей. На свою проектную мощность в 500 тыс. тонн рудник должен выйти в 2017 году.

— С недавних пор УГМК серьезно занялась созданием собственной генерации. Насколько удалось продвинуться в этом направлении?

— По нашему мнению, с точки зрения энергобезопасности, а также в условиях роста энерготарифов, развитие собственной генерации — абсолютно оправданная и необходимая мера. В 2014 году пилотным проектом для нас стала мини-ТЭЦ на Среднеуральском меде-



ПРОЕКТЫ УГМК И В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, И В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ, И В САМОЛЕТОСТРОЕНИИ САМОДОСТАТОЧНЫ

плавильном заводе (СУМЗ) мощностью 21,5 МВт. Это именно тот объем, который необходим в любое время суток для гарантированной бесперебойной работы основных производственных объектов предприятия. Проект был реализован по инновационной схеме BOT-контракта, предполагающей строительство мини-ТЭЦ на средства инвестора с последующей передачей объекта в аренду предприятию на срок, равный сроку окупаемости для инвестора. В ближайшие несколько лет подобные электростанции могут появиться на других предприятиях компании.

— Отраслью, которая в большей степени оказалась подверженной последствиям кризисных явлений в экономике, стал машиностроительный комплекс. Как на этом фоне чувствовали себя входящие в УГМК заводы по производству автокомпонентов?

— Положение действительно не самое простое. Мало того что автомобильный рынок стагнирует, объемы автопроизводства постоянно падают, соответственно сокращается потребление продукции наших автоагрегатных заводов. Иностранцы автосборочные производства не заинтересованы в приобретении продукции и развитии существующих российских предприятий, выпускающих автокомпоненты. Попасть к ним на конвейер практически невозможно.

Поэтому мы вынуждены искать и осваивать новые ниши. Так, летом 2014 года запустили на Шадринском автоагрегатном заводе цех по модернизации тепловозов. В первую очередь, он рассчитан на обслуживание самых массовых моделей ТГМ-4 и ТЭМ-2, широ-

ко применяемых в металлургии и угольной промышленности. Модернизация позволяет получить абсолютно новую машину с характеристиками по экономичности, экологичности, безопасности на уровне мировых. Опорой для нового производства станут локомотивы предприятий УГМК, но мы рассчитываем на более широкий рынок.

— Чем стал 2014 год для непрофильных активов УГМК. Не подтолкнул ли кризис к мысли отказаться от некоторых из них?

— В конечном счете, все определяется экономикой. Пока наши проекты и в строительстве, и в сельском хозяйстве, и в самолетостроении самодостаточны и в состоянии сами себя обслуживать, в том числе финансово. Да, на первоначальном этапе они потребовали определенных, порой существенных вложений от головной компании, но сейчас зарабатывают сами, а значит, имеют право на существование как самостоятельный бизнес.

В строительстве в 2014 году мы завершили в Екатеринбурге основной объем работ по башне «Исеть» — самому северному небоскребу мира. Сейчас осталось провести отделочные работы, настройку и наладку инженерных коммуникаций и т.д. — в 2015 году этот интересный и во многом определяющий облик современного Екатеринбурга объект должен быть сдан. В начале 2014 года запустили третью очередь современного тепличного хозяйства в поселке Садовый. Его общая площадь достигла 12 га, и по итогам года здесь собрали почти 6 тыс. тонн овощей — это больше поло-

вины объема овощной продукции защищенного грунта, которая выращивается в Свердловской области. На 10% увеличили в 2014 году производство молока, а в декабре выкупили у области Верхнепышминский молочный завод и теперь планируем заняться его техническим переоснащением и модернизацией. В условиях продуктовых санкций и импортозамещения местные сельхозпроизводители могут получить дополнительные стимулы для роста.

Наш авиастроительный проект (завод Aircraft Industries в Чехии) также развивается достаточно успешно. По итогам 2014 года произвели 16 самолетов, план на 2015 год — уже 18. Основные потребители — это российские региональные авиакомпании, но здесь многое зависит от усилий региональных властей по развитию региональной авиации. Поэтому экспортный потенциал тоже нельзя недооценивать, а он постоянно растет. Сегодня L-410 охотно приобретают страны Африки, Центральной и Южной Америки, Юго-Восточной Азии. Сейчас разрабатывается модель следующего поколения L-410 NG с модернизированным крылом, улучшенной авионикой и увеличенной дальностью полета.

— Дополнением к корпоративному техническому университету УГМК в 2014 году стал собственный научно-исследовательский центр (НИЦ). Что вы ждете от его работы?

— Конечная цель всего нашего образовательного проекта — максимально увязать образование с производством и прикладной наукой. Мы реализуем его на условиях частно-государственного партнерства совместно с Уральским федеральным университетом (УрФУ) и правительством Свердловской области. НИЦ должен ликвидировать тот зазор, который образовался между фундаментальной наукой и реальным производством после распада советской системы отраслевых НИИ. Теперь научные исследования с самого начала будут ориентированы на решение конкретных производственных задач. Передовое оборудование и современное оснащение НИЦ должны этому в максимальной степени способствовать. Например, мы как компания заинтересованы в снижении энергозатрат, повышении извлечения полезных компонентов, использовании в производстве техногенных образований и забалансовых руд. А наибольших научных результатов можно достичь только в том случае, если прикладные исследования выполняются учеными непосредственно на предприятиях с участием сотрудников лабораторий этих предприятий.

— Каким будет для УГМК 2015 год?

— Очевидно, что простым он точно не будет. Но надо понимать, что есть условия, в которых мы работаем: они могут нравиться, могут не нравиться, но они такие. Если в этих условиях ты хочешь заниматься бизнесом и работать — то занимайся и работай. Если не хочешь или не можешь — значит, тебе нужно переключиться на что-то другое. Как действовать в не самой простой экономической и рыночной ситуации, мы знаем, мы это уже проходили в 2008–2009 годах.

Главное, что мы производим товар, востребованный рынком. Заменить медь трудно, а в некоторых отраслях, как например, в электротехнике, и вовсе невозможно. Значит, спрос на нашу продукцию будет, и она всегда найдет себе применение. Поэтому рисовать какие-то катастрофические сценарии, что мы не сможем по каким-то причинам производить и продавать медь, по меньшей мере, несерьезно. ■