ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ЭКОЛОГИЯ

«Нет предпосылок, чтобы мир вдруг отказался от минеральных удобрений»

— мнение —

Мировые цены на минудобрения с начала года снизились на 20–25%. Однако пермские производители удобрений своих инвестиционных планов не изменили, не свернув ни одного проекта. О том, как существующая конъюнктура позволяет предприятию развиваться, рассказал „Ъ“ директор березниковского филиала «Азот» компании «УралХим» Мурад Чапаров.

— Какова сейчас ситуация на мировом и внутреннем рынках минудобрений? Есть ли проблемы в обеспечении наших крестьян удобрениями по приемлемой цене? Кризис как-то отразился на предприятии?

— По сбыту «Азот» сохранил объемы продаж на прошлогоднем уровне. Я уже упоминал, что рынок минеральных удобрений волатильный. Сейчас рынок проходит пик ценового спада: мировые цены на удобрения по сравнению с 2013–2014 годами снизились на 20–25%. Это серьезное снижение, но для нас оно не критично. Несмотря на падение цен, «УралХим» сохраняет доходность на комфортном уровне. Это позволяет выполнять все наши программы развития — по ремонтам, инвестиционным проектам.

Что касается внутреннего рынка, то отмечу, что «УралХим» начиная с февраля 2015 года не повышал цены на удобрения, поддерживая тем самым отечественного потребителя. Хотя, при тех девальвационных процессах, произошедших в стране в конце 2014 года, нашему холдингу было бы выгодно увеличить долю экспорта — есть соответствующий спрос. Но поскольку мы социально ориентированная компания, то заморозили цены для российских сельхозпроизводителей и покрываем абсолютно все их потребности в удобрениях. Например, только за январь – март этого года «Уралхим» увеличил поставки аммиачной селитры в адрес отечественных аграриев почти на 30 процентов по сравнению с первым кварталом прошлого года.

— Из-за кризиса свернули ли вы какие-нибудь проекты?

— Кризис на наши планы особо не повлиял. Он не отразился ни на инвестпрограммах, ни на планах по текущим ремонтам. Компания должна развиваться всегда, это законы рынка. Кроме того, у нас есть финансовые возможности развиваться, несмотря на экономический кризис. Нынешняя конъюнктура рынка дает нам возможность для развития, и мы видим, что она будет обеспечивать ее в дальнейшем.

— Просто раньше были очень «жирные» годы, а сейчас просто нормальные…

— Да, согласен. Такое определение будет наиболее подходящим.

— Насколько конкурентен комбинат на российском и мировом уровне?

— Рынок минеральных удобрений — очень конкурентная среда. Конкуренты у «Азота» есть — любой крупный мировой или российский производитель. Но рынок этот имеет высокую емкость. Места на нем хватает всем.

— Есть ли среди потребителей такие, которые предпочитают покупать именно пермский карбамид?

— Есть. И вы правильно предположили — пермский карбамид по качеству считается лучшим в России. Это связано с тем, что входящий в «УралХим» завод «Пермские минеральные удобрения» использует наиболее современную технологию. Это самый молодой комбинат в стране по производству минудобрений — ему всего тридцать лет.

— В «УралХиме» филиал «Азот» является одним из старейших предприятий. Какова его стратегия развития?

— Стратегия развития «Азота» состоит из нескольких основных направлений. Во-первых, это развитие производства: увеличение выпуска продукции, улучшение ее потребительских свойств. Во-вторых, поддержание основных фондов: ремонты, реконструкция, модернизация. Это важно, чтобы сохранять бесперебойность и безопасность производства. В-третьих, совершенствование организационной системы работы, в первую очередь системы управления.

Что касается нашей продукции, то она все та же. Завод выпускает традиционные продукты: аммиак, карбамид, селитру, нитрит натрия. Из премиальных видов удобрений — калиевую селитру. Комбинат выпускает также крепкую азотную кислоту, но объем ее реализации по сравнению с нашими основными продуктами невелик. Думаю, что данная номенклатура в ближайшем будущем не изменится. Все эти продукты в тренде и пользуются устойчивым спросом. Рынок минудобрений волатилен: когда спрос на наши продукты выше, то и цена растет, когда ниже — соответственно и цена падает. За всю историю вхождения «Азота» в группу «УралХим» комбинат лишь единожды снижал производство минудобрений — это было в период кризиса 2008–2009 годов. Предпосылок для повторения такой же ситуации я не вижу. Производство работает стабильно.

— То есть то, что вы сейчас производите, будете производить и через десять-двадцать лет?

— Я бы не стал оценивать такие долгосрочные перспективы. Но, честно говоря, в данный момент нет предпосылок, исходя из которых мир через несколько десятков лет вдруг отказался бы от минеральных удобрений.

— Что-нибудь анонсируете из проектов новых удобрений?

— Пока ничего не анонсируем. Разработать и освоить новый вид удобрения — это очень большая и сложная работа. Пока все в планах, экономических моделях и на уровне пилотного проекта.

— За последние годы «УралХим» постоянно модернизирует комбинат. Ремонты и реконструкции — постоянная часть затрат химкомбинатов. Но каким предприятие должно стать в конце реконструкции? «Азот» 2007 года и сегодняшний — это два разных предприятия?

— За последние пять лет мы вложили в модернизацию свыше 7 млрд руб. Если сравнивать «Азот» современный и «Азот» пятилетней давности, то это два абсолютно разных предприятия. Хотя бы потому, что предприятие в 2015 году имеет значительно большую мощность. В первую очередь — по линии аммиаков. Поясню, аммиак — это наше сердце и кровь. Мы делаем из него почти все удобрения: карбамид, селитру, второй главный продукт — слабую азотную кислоту. Для комбината все важно в выпускаемой линейке, но в приоритете — аммиак.

Так вот, если в 2009 году агрегаты «Азота» производили в среднем в сутки около тысячи тонн аммиака, сейчас мощность установок — 1,7 тыс. тонн в сутки. Это большой рывок вперед.

Много сил мы вложили также в реконструкцию производства слабой азотной кислоты. Сегодня «Азот» входит в тройку лучших в стране производителей этого продукта.

Большая работа была проведена по повышению бесперебойности работы предприятия. Сейчас этот показатель на хорошем уровне. Это достигается двумя способами: заменой изношенного оборудования и изменением системы управления (повышение производительности труда, уровня исполнительской дисциплины).

— Какова статистика по бесперебойности?

— Остановки комбината, конечно, бывают, но это очень редкое явление. День простоя предприятия, если встал один из основных цехов, ведет к убыткам в десятки миллионов рублей. За последние пять лет простои снизились почти на 30%.

— Ознакомился с вашим экологическим отчетом за 2014 год. При разрешенном годовом объеме выбросов вредных веществ «Азот» по некоторым нормативам не выбирает 38% установленного лимита. Почему?

— Мы своевременно ремонтируем и меняем оборудование. И если меняем, то ставим самое современное. А новые агрегаты подразумевают под собой эффективность и снижение воздействия на окружающую среду.

Экологии мы уделяем много внимания. В 2014 году в денежном эквиваленте — 140 млн руб. прямых инвестиций. Если говорить о непрямых инвестициях в экологию, то все 7 млрд рублей, которые «УралХим» за последние пять лет инвестировал в основные фонды «Азота», в какой-то части это также вложение в экологию, так как практически любая модернизация, ведущаяся на заводе, дает и экологический эффект.

— За использование старого оборудования приходится платить большие штрафы?

— Не секрет, что предприятиям зачастую гораздо выгоднее нарушать экологическое законодательство и выпускать продукцию на старом оборудовании. Штрафы за нарушение экологического законодательства высоки, но обновление оборудования — это еще более затратная статья расходов. Однако наш принцип — не экономить на экологии и безопасности производства.

— Как вы решаете проблемы с кадрами? Где их взять в Березниках, где большое количество химических предприятий? Чем заманить в Березники хороших специалистов?

— Комбинат не испытывает кадрового голода. Мы создаем все условия для привлечения и удержания вновь приходящих на завод специалистов, а также уже работающих. Это, конечно же, выражается в уровне зарплаты: она у нас самая высокая в Березниках. Выше только у калийщиков, но некорректно сравнивать труд шахтера и сотрудника химкомбината. У шахтеров совсем другие условия труда.

На «Азоте» действует хорошая система мотивации. Например, в случае перевыполнения плана рабочему персоналу выплачивается премия — 10–15% от зарплаты. Для основных позиций разработана система ключевых показателей эффективности, на базе которых выплачивается годовой бонус. Неплохо работает карьерный лифт — возможность для роста каждого сотрудника, если у него есть желание повышать профессиональные компетенции. Такой факт: в 2014 году 93 сотрудника «Азота» поднялись по служебной лестнице. В основном это молодые люди.

На предприятии проводится ежегодная оценка персонала. Она разработана с одной целью: чтобы мы видели, над чем нужно работать, чему нужно учить людей, и видели бы дальнейшую перспективу развития сотрудника. Эта оценка имеет форму экзамена. Выставляются оценки по четырем категориям: A — «отличник», B — «хорошист», C — нужно что-то подтянуть, D — «двоечник». По категории D на комбинате за последние два года аттестовались лишь единицы.

В этом году «Азот» получил долгожданную лицензию на право осуществления образовательной деятельности и стал обладателем собственного учебного центра, где могут учиться ребята со школьной скамьи и получать образование на уровне среднетехнического. Это наше ПТУ, по-современному — лицей. Почему мы пошли на это? Конечно, это дело не дешевое и отнимает много времени и сил. Но мы прекрасно понимаем, что в ближайшей перспективе на рынке будет трудно найти профессионально подготовленного рабочего. А нам они нужны как воздух — чтобы обеспечить преемственность поколений. Сегодня в стране серьезные трудности с профтехобразованием. Число ПТУ существенно уменьшилось, и готовят они не тех, кто нам нужен. А если и готовят рабочих для химической отрасли, то, как правило, учебные программы таких ПТУ далеки от реалий. Предприятию нужны адаптированные под его производство сотрудники. Наш учебный центр находится прямо на территории завода, имеет свои современно оборудованные классы, несколько тренажеров. Сейчас приобретаем новый тренажер аммиака и работаем над проектом учебно-тренировочного полигона по грузоподъемным машинам. Отмечу, что учебный центр уже выпустил два учебника. Мы действительно серьезно подходим к процессу обучения сотрудников.

Беседовал Вячеслав Суханов

Удобряй на здоровье

— тенденции —

с 13

та, инвестиции в обрабатывающие производства, включая химическое, в 2014 году выросли на 8,4% — до 55,5 млрд руб., за первый квартал 2015 года — на 12%. «Несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию, все предприятия „УралХима“ в полном объеме сохранили программу капитальных вложений и продолжат реализацию инвестиционных мероприятий», — говорит коммерческий директор ОАО «ОХК «УралХим» Алексей Страхов. При этом очевидное подорожание импортного оборудования, которое используется при реконструкции отечественных химкомбинатов, химиков не сильно смущает — они готовы тратиться, несмотря на валютные колебания. «Скачки любого плана никогда не приносят пользу бизнесу, это касается и валютных курсов. От изменения курсов валют у нас довольно сильно меняется расходная составляющая, потому что стоимость большой части закупаемого оборудования и материалов номинирована в валютном эквиваленте. Причем это касается как закупок за границей, так и закупок в России: из-за скачков курсов валют очень многие отечественные производители стали устанавливать цены в валютном эквиваленте. Однако этот фактор уравновешивается тем, что „УралХим“ получает экспортную выручку также в валюте, поэтому в целом больших рисков от колебания курса валют у нас не возникло», — отметил господин Страхов.

Решение химических компаний не сокращать инвестпрограммы вполне логичное, полагает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Этому способствует и конъюнктура рынка. Так, согласно данным Росстата, в 2014 году индекс производства по виду деятельности «Химическое производство» составил 100,1%, объем выпуска ключевых химических продуктов увеличился. Во-вторых, растут потребности в продукции химической индустрии. Постоянно появляются новые вещества и материалы, и для их выпуска нужно модернизировать производство. В-третьих, модернизация производства повышает конкурентоспособность предприятий, причем как на российском, так и на международных рынках, их эффективность, позволяет снизить расходы, увеличить доходность. «Ужесточение экологического законодательства, усиление наказания за причинение вреда окружающей среде тоже заставляет производителей химической продукции вкладываться в обновление производственных активов. Нет никаких сомнений в том, что этот процесс в отрасли продолжится и компании и дальше будут реализовывать инвестиционные планы», — полагает эксперт.

Что касается экономии, то, конечно же, компании, если могут, сокращают свои расходы, но делают это так, чтобы не пострадала ни текущая их деятельность, ни будущие планы, уверен господин Баранов. «Выдерживать этот баланс весьма непросто, но у компаний химической отрасли это получается. Хочется надеяться, что будет получаться у них и дальше, ведь постоянно увеличивать расходы тоже нельзя», — резюмирует он.

Председатель совета директоров «Метафракса» Армен Гарслян оптимистически смотрит на 2015 год: «По итогам первого квартала можно сказать, что мы сработали хорошо и превысили плановые показатели по выручке и чистой прибыли. Точно могу сказать, что и во втором квартале результат будет выше ожиданий. Уверен, что все финансово-экономические показатели года мы выполним».

Вячеслав Суханов

Все, что горит

— маркетинг —

Падение мировых цен на нефть, начавшееся в середине лета прошлого года, повлекло за собой снижение цен на авиационный керосин. Мировая гражданская авиация в целом должна выиграть от снижения цен на авиатопливо, но ряд крупных авиакомпаний, наоборот, понес потери, поскольку использовал финансовые схемы хеджирования рисков резких скачков цен.

По данным международной Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (IATA), наибольшее количество авиакомпаний-потребителей авиационного топлива находится в Северной Америке (здесь потребляется примерно 39% мирового объема авиатоплива), на втором месте находятся Европа и СНГ (28%). Латинская и Центральная Америка потребляют лишь 4% мирового объема авиатоплива.

Согласно данным IATA, расходы авиакомпаний на топливо составляют примерно 30% общих затрат авиаперевозчиков. В 2014 году авиакомпании всего мира потратили на керосин около $3 млрд. Для сравнения: согласно годовому отчету крупнейшей авиакомпании России «Аэрофлот» (по МСФО), ее расходы на топливо в 2014 году составили 87,19 млрд руб. (это 57,31% общих затрат перевозчика, в которые не вошли расходы на оплату труда и амортизацию). В структуре затрат по МСФО второй по величине авиакомпании России, «Трансаэро», расходы на приобретение авиатоплива в 2013 году по статье «расходы на топливо» составили 42%, или 40 млрд руб. (в 2012 году перевозчик потратил 34 млрд руб.).

«Керосин является небиржевым товаром,— говорит директор по развитию бизнеса независимого агентства „Аналитика товарных рынков“ Михаил Турукалов.— Фьючерс на нефть марки Brent ликвидный и торгуемый, у него есть понятный биржевой ориентир. На авиакеросин хеджирование осложняется тем, что нет нормального ликвидного срочного рынка. На Лондонской и Американской биржах фьючерсов на керосин нет».

Стоимость авиационного топлива в мире постоянно колеблется. В отчете IATA на 17 апреля 2014 года средняя стоимость галлона авиатоплива составляла $178 за баррель. Это на 39,8% ниже, чем годом ранее, но на 8,6% выше, чем в предыдущем месяце.

Мировая гражданская авиация должна была выиграть от снижения цен на авиатопливо, но ряд крупных авиакомпаний, наоборот, понес потери, поскольку использовал финансовые схемы хеджирования рисков резких скачков цен. Подобные контракты были весьма выгодны авиакомпаниям при росте цены тонны керосина, но при резком ее снижении дополнительную премию получили банки.

По мнению заместителя генерального директора по коммерции «РН-Аэро» Кирилла Молоденкова, проблема отрасли не в стоимости авиатоплива — она формируется и находится под влиянием как конкурентной борьбы за покупателя, так и самих покупателей: «Необходимо смотреть на отрасль в целом и решать проблемы комплексно. Речь идет и о восстановлении собственного производства летной техники — это позволит снизить и эксплуатационные затраты, и зависимость от валютных платежей за лизинг, страхование и прочее. Важно развивать мелкие региональные перевозки и бюджетные авиалинии — это сделает авиатранспорт более привлекательным и эффективным».

Перевозчики вынуждены пересматривать политику ценообразования в части топливного сбора с пассажиров. «Сейчас, когда стоимость топлива резко упала, компании вынуждены снижать этот сбор или отменять его совсем. Иначе пассажиру, особенно западному, становится непонятно, почему этот сбор продолжает существовать»,— говорит гендиректор группы компаний «Аэрофьюэлз» Владимир Спиридонов.

Еще лет десять назад, добавляет Владимир Спиридонов, многие эксперты предрекали мировому рынку большой дефицит керосина — от 20 млн до 30 млн тонн ежегодно. Но реконструкция нефтеперерабатывающих мощностей в Европе и на Ближнем Востоке, а также запуск инновационных технологий переработки углеводородного сырья помешали этому прогнозу сбыться, сведя дефицит к нулю.

В качестве примера господин Спиридонов приводит запущенный компанией Shell в 2011 году завод по производству топлива в Катаре, который выпускает авиатопливо из природного газа. «Завод Pearl выдает на выходе керосин новой формации, который произведен из газа и воды, более эффективен при сжигании и весит на 7% меньше традиционного керосина. Эти 7% — прямая экономия авиакомпании за счет взлетной массы»,— поясняет он. Для заправки самолетов используется смесь, наполовину состоящая из «газового топлива», а наполовину — из традиционного керосина. Специалисты Shell утверждают, что при сгорании топливо, полученное из газа, образует более мелкие частички сажи, чем обычный керосин, а значит, гарь лучше рассеивается воздухе и меньше загрязняет окрестности аэропорта. Коммерческое использование этого топлива началось в 2013 году и пока ограничивается заправкой нескольких дальнемагистральных самолетов QatarAirways. Впрочем, «газовое топливо» проходит испытания на разных типах воздушных судов — в частности, в 2008 году его тестировали ВВС США.

Значительное влияние на мировой рынок авиакеросина оказало развитие нефтепереработки в Индии, которая стала мировой нефтеперерабатывающей державой. Если еще 10-15 лет назад больше 70% нефтепродуктов ввозилось в страну из-за рубежа, то сегодня Индия не только полностью удовлетворяет собственный спрос на авиатопливо, но и экспортирует его.

Прямой конкурент «газового топлива» — топливо биологическое. В 2011 году американский комитет по стандартизации ASTM разрешил использовать на коммерческих рейсах гидрированное возобновляемое авиатопливо, на 50% состоящее из биотоплива. Биодобавки в этом топливе могут быть изготовлены из водорослей, ятрофы, грибов рыжиков или масел животного происхождения. 21 марта текущего года китайская авиакомпания HainanAirlines сообщила об успешном выполнении самолетом Boeing 737 первого пассажирского рейса на биотопливе. «Воздушное судно совершило перелет из Шанхая в Пекин, в баках авиалайнера было топливо, состоящее на 50% из отработанного кулинарного масла. Поставщиком биотоплива выступила компания Sinopec»,— сообщил перевозчик.

Впрочем, альтернативное топливо пока уступает в рентабельности обычному авиакеросину, поскольку себестоимость его производства выше.

Сергей Колобков