

«ИЗ ГОДА В ГОД МЫ СТАРАЕМСЯ ПОКАЗАТЬ ЛУЧШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ»

Об итогах работы компании в 2017 году, новых проектах в России и за ее пределами, а также о том, что делает социально ответственный бизнес для развития территории, на которой находится, рассказывает генеральный директор биохимического холдинга «Оргхим» Николай ХОДОВ.



— В прошлом году стало известно о том, что «Оргхим» будет создавать совместное предприятие (СП) с «Илимом». Как продвигается реализация этого проекта?

— Предприятие создано, 4 июля 2017 года зарегистрировано как юридическое лицо, и с 15 декабря на территории Котласского целлюлозно-бумажного комбината в городе Коряжма наше совместное предприятие с группой «Илим» — ООО «Янтарный поток» начало производственную деятельность: получило лицензию, сформировало штат и выпускает продукцию уже второй месяц. Планы развития совместного производства с корпорацией «Илим» предполагают создание мощного и единого производителя в лесохимии, который вберет в себя и наши активы, и активы, принадлежащие на сегодняшний день группе «Илим». И я не исключаю возможности, что для этого предприятия потребуются еще какие-то приобретения в рамках бизнес-плана, сформированного советом директоров и предусмотренного стратегией развития.

— Планирует ли компания самостоятельно открывать новые производства в России?

— Этот процесс идет постоянно, в 2018 году в состав нашего холдинга вошла новая производственная площадка — сервисное предприятие на территории Тольяттинского завода синтетического каучука (входит в группу нефтехимического холдинга «СИБУР»). В феврале компания начала оказывать сервисные услуги группе «СИБУР». По этому же принципу действует наша производственно-сервисная компания на территории Воронежского завода синтетического каучука («Воронежсинтезкаучук», с 1998 года контролируется «СИБУРом»).

Переформатирование финансовой схемы заняло год, но это позволило более детально спроектировать площадку и установку. Эта задержка пошла на пользу технологической стороне будущего предприятия. Срок окупаемости проекта составит шесть-семь лет, что соответствует окупаемости тех проектов, которые мы реализуем на территории России. Рынками сбыта этой продукции станет регион Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанский регион в целом.

— Известно, что «Оргхим» активно занимается развитием не только бизнеса, но и территории, на которой работает. Какие проекты осуществляла компания в Урене в 2017 году и что планируется сделать в 2018-м?

— В первую очередь стоит отметить, что этот процесс постоянный и ему уделяется большое внимание со стороны холдинга. Так, на территории Уренского района у нас действует фонд социальной поддержки «Растем вместе», который реализует проекты в благотворительности и культурной сфере. Кроме того, мы сотрудничаем и с другими организациями: например, вместе с фондом помощи детям «Обнаженные сердца» были построены три детские игровые площадки в Уренском районе. Продолжаем эту работу и в 2018 году. Думаю, что такие же социальные проекты в скором времени появятся в Красноярском крае на территории нашего второго по мощности завода в городе Лесосибирск (ЗАО «Сибирский лесохимический завод»).

— Ваше предприятие вкладывает деньги в различные спортивные мероприятия. Например, в этом сезоне в Высшей лиге чемпионата России по мини-футболу играет МФК «Оргхим». Почему именно мини-футбол? Насколько это важно для сотрудников компании?

— История с мини-футболом давняя — и из корпоративной активности за несколько лет он вырос в профессиональный спорт. В 2016 году наша команда стала чемпионом России по мини-футболу среди корпораций, обыграв на пути к титулу такие команды, как БАШНЕФТЬ и ИНТЕР РАО ЕЭС. Для холдинга спорт — это не просто увлечение, это возможность продвигать бренд и находить потенциальных партнеров на футбольном поле. В рамках развития нашего профессионального мини-футбольного клуба в 2018 году мы открыли группу подготовки молодых футболистов на территории Уренского района. Таким образом, мы формируем методологическую и материальную базу, чтобы воспитывать футболистов среди детей 10 лет и старше. Это фактически вертикально выстроенная система подготовки кадров в рамках одного вида спорта, но достаточно массового и популярного, развитию которого руководство нашей страны уделяет большое внимание.

— «Оргхим» неоднократно становился победителем конкурса «Экспортер года». В 2017 году это произошло в очередной раз. Что для вас значит победа в этом конкурсе?

— Из года в год мы стараемся показать лучшие результаты. Список претендентов на данную номинацию примерно один и тот же в последние годы, и каждой компании, которая осуществляет серьезное продвижение собственных уникальных технологий и продуктов за пределы Российской Федерации, важно, что ее отмечают таким образом. Победа в прошлом году была для нас значима, потому что это индикатор повышения эффективности работы — мы существенно нарастили и объем, и долю присутствия за пределами страны. Этот процесс продолжается, и если в 2018 году показатели будут увеличиваться такими же темпами, то, думаю, что у нас будут хорошие шансы сохранить номинацию. Хотя, конечно, победа в конкурсе не является главной целью. Наша основная задача — работать так, чтобы активность и успешность «Оргхима» на мировом рынке была замечена, и приятно, что это происходит.

” В 2017 ГОДУ, ТАК ЖЕ КАК И В 2016-М, В МОДЕРНИЗАЦИЮ МОЩНОСТЕЙ «ОРГХИМ» ИНВЕСТИРОВАЛ ПОРЯДКА 800 МЛН РУБЛЕЙ. ЭТА СУММА БЫЛА РАСПРЕДЕЛЕНА ПО ВСЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПЛОЩАДКАМ, ВКЛЮЧАЯ НИЖЕГОРОДСКУЮ ОБЛАСТЬ

— Николай Владимирович, с какими производственными и финансовыми результатами «Оргхим» закончил 2017 год?

— По финансовым показателям 2017 год за последние пять лет был лучшим. Существенно выросли показатели выручки — по итогам прошлого года она составила порядка 7,1 млрд руб., что на 18% выше показателя по итогам 2016 года. Нам удалось реализовать ряд программ, направленных на снижение издержек и повышение доходности предприятия. Если говорить об объемах производства, то по сравнению с 2016 годом мы отмечаем рост в пределах 5%, что вполне соответствует нашему плану. Прогнозируем рост объемов выручки в 2018 году на 5%.

— Какую долю в структуре продаж предприятия занимает экспорт? Растет ли его объем?

— Да, он растет пропорционально увеличению мощности производства нашего основного экспортного продукта — безопасных технологических масел-наполнителей со сверхнизким содержанием канцерогенов, которые используются как пластификаторы для синтетических каучуков, резиновых смесей и шин. Доля экспортных поставок в общем объеме продаж предприятия составляет от 53% до 55% в год. И в 2017 году эти пропорции сохранились — экспортная составляющая находится на уровне 54% с учетом роста внешнего и внутреннего рынка.

— Занимается ли завод обновлением своей производственной базы? Сколько средств было вложено в прошлом году? Планируете ли вы в 2018 году производить техническое перевооружение предприятия?

— В 2017 году, так же как и в 2016-м, в модернизацию мощностей «Оргхим» инвестировал порядка 800 млн руб. Эта сумма была распределена по всем производственным площадкам, включая Нижегородскую область. Если говорить о перспективных планах, то все проекты технического перевооружения рассчитаны на три года. Прошлый год был первым этапом этого цикла, в этом году работа продолжится, а к 2019 году будет сформирован новый трехлетний цикл обновления.

— «Оргхим» планировал запустить производство в Малайзии. Как продвигается этот проект?

— 12 февраля в Малайзии в штате Джохор состоялась церемония закладки первого камня в фундамент завода по изготовлению неканцерогенных («зеленых») технологических масел-наполнителей для шин, синтетических каучуков и резиновых смесей. По плану строительство должно быть завершено во втором квартале 2019 года. «Оргхим» изначально предполагал привлечь проектное софинансирование со стороны банковских структур Сингапура или Малайзии, но предложение Газпромбанка оказалось наиболее быстро осуществимым.