

# ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

РЫНОК МИНУДОБРЕНИЙ НАЧАЛ  
ВОССТАНОВЛЕНИЕ // 11  
ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ  
В ПЕРМСКОМ КРАЕ КЛАСТЕРА  
МАЛОТОННАЖНОЙ ХИМИИ // 16  
ПОЧЕМУ ПРОИЗВОДИТЕЛИ  
ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ  
НЕ ВЫДЕРЖИВАЮТ КОНКУРЕНЦИИ  
СО СТОРОНЫ ЗАГРАНИЧНЫХ  
КОМПАНИЙ // 18

ВТОРНИК 29 МАЯ 2018 №91  
(№6329 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №9-20  
являются составной частью  
газеты «Коммерсантъ»  
Свидетельство о рег. Роскомнадзора  
ПИ №ФС77-64424 от 31.12.2015 г.  
Распространяются только в составе газеты.

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE

# КОММЕРСАНТЪ

**BUSINESS GUIDE** ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

### ХИМИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

Химические предприятия зафиксировали в прошлом году восстановление спроса на свою продукцию. Как результат – выросли производственные и финансовые показатели отрасли. Это позволяет планировать инвестиции на будущее, и компании уже заявляют о готовности вкладывать в дальнейшее развитие своих предприятий. Причем речь идет не только об увеличении выпускаемой продукции, но больше о расширении ее ассортимента.

Несмотря на то что сырьевой сектор дает быструю прибыль, предприятия начинают осознавать необходимость вложений в наукоемкое производство – как более перспективное.

В период острой конкуренции со стороны иностранных компаний и вводимых санкций такой подход особенно актуален. Сегодня предприятия могут своими силами закрыть не только внутренние потребности рынка, но и конкурировать с западными игроками.

# СПРОС ПОДРОС

ПРОШЛЫЙ ГОД ДЛЯ РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ СТАЛ ПЕРИОДОМ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПОСЛЕ НЕКОТОРОГО ПРОСЕДАНИЯ НА ФОНЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ ЛЕТ. ВСЕ СЕГМЕНТЫ ХАРАКТЕРИЗУЮТСЯ РОСТОМ СПРОСА, СТАБИЛИЗАЦИЕЙ ЦЕН И, СООТВЕТСТВЕННО, УЛУЧШЕНИЕМ ФИНАНСОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ПРЕДПРИЯТИЯ ОЖИДАЮТ СОХРАНЕНИЯ ПОЗИТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ И РАЗВИВАЮТ ПРОЕКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С НАРАЩИВАНИЕМ МОЩНОСТЕЙ.

ОКСАНА АСТАФЬЕВА



ДЕНИС ВЯШИНСКИЙ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ФИКСИРУЮТ РОСТ СПРОСА НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ

### ВОЗВРАЩЕНИЕ ПРЕЖНЕГО СПРОСА

Рынок минеральных удобрений, последние пару лет переживавший не самые удачные времена, в 2017-м почувствовал себя существенно лучше. Производители отмечают увеличение спроса на свою продукцию. Пермские предприятия этого сегмента отработали прошлый год с полной загрузкой мощностей и увеличили выпуск продукции по сравнению с 2016 годом. Свердловское отделение железной дороги по итогам года зафиксировало почти 13%-ный рост объемов перевозки удобрений в границах пермского региона. Железнодорожным транспортом в крае перевезено более 14 млн тонн удобрений. Основные грузоотправи-

тели — ПАО «Уралкалий» и ПАО «ОХК „Уралхим“». «В прошлом году существенно выросла потребность в нашей продукции. Мы никогда не работали на таких мощностях. Мы максимально загрузили все свои производства», — говорит председатель совета директоров ПАО «Метафракс» Армен Гарслян. По итогам 2017 года «Метафракс» произвел 1,6 млн тонн основных видов продукции, что на 5,5% превысило показатель 2016 года и на 2,1% — плановый показатель. В том числе завод произвел 1,107 млн тонн метанола (рост на 4,7%), 245 тыс. тонн формалина (рост на 14,2%), 24 тыс. тонн пентаэритрита (рост на 4,8%), 34 тыс. тонн уротропина (рост на 21,1%). По словам господи-

на Гарсляна, одним из основных факторов увеличения спроса стало снижение конкуренции со стороны Китая, который в рамках реализации экологической программы постепенно выводит из эксплуатации неэффективные и полуправильные производства. Существенный прирост дал и европейский рынок. Максимальная выработка продукции в совокупности с благоприятной ценовой конъюнктурой обеспечила компании высокий финансовый результат. Группа «Метафракс» увеличила чистую прибыль по МСФО почти в 1,9 раза — до 7,6 млрд руб., выручка выросла на 8% и составила 45 млрд руб. В этом году компания планирует увеличить производство еще на 1,1% и, как минимум, сохранить

**СВЕРДЛОВСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ ПО ИТОГАМ ГОДА ЗАФИКСИРОВАЛО ПОЧТИ 13%-НЫЙ РОСТ ОБЪЕМОВ ПЕРЕВОЗКИ УДОБРЕНИЙ В ГРАНИЦАХ ПЕРМСКОГО РЕГИОНА**



финпоказатели на том же уровне. «Мы настроены на то, чтобы максимальный объем продукции выпускать на рынок. На 2018 год весь объем законтрактрован, мы стабильно движемся вперед», — отметил Армен Гарслян.

Высоким спросом характеризовался в 2017 году и рынок хлористого калия. Мировой объем продаж после снижения в 2016 году восстановился уже в первом полугодии. По итогам года спрос увеличился на 6% и составил 65 млн тонн, дав повод говорить о рекордном значении. «Восстановление мирового калийного рынка в 2017 году позволило „Уралкалию“ увеличить объемы производства и продаж по сравнению с прошлым годом, что, в свою очередь, позитивно отразилось на объемах выручки компании», — прокомментировал опубликованные итоги деятельности предприятия генеральный директор ПАО «Уралкалий» Дмитрий Осипов. Выручка «Уралкалия» по МСФО увеличилась на 21% по сравнению с 2016 годом и составила \$2,76 млрд. При этом чистая прибыль снизилась на 39% — до \$874,6 млн, в основном за счет снижения прибыли по курсовым разницам и от переоценки производных финансовых инструментов. По оценке компании, мировой спрос на калийные удобрения сохранится на высоком уровне и в текущем году. Основными факторами высокого спроса будут благоприятная экономика импортеров, а также приемлемая рентабельность и растущие потребности сельского хозяйства. «Фундаментальные характеристики отрасли по-прежнему устойчивы. По нашему мнению, позитивный тренд в отрасли сохранится и в 2018 году», — цитирует пресс-служба Дмитрия Осипова.

Солидарны с этим мнением и конкуренты «Уралкалия». В частности, канадская Nutrien ожидает рост мировых поставок калия до рекордного уровня в 64,5–66,5 млн тонн. Рост цен на калий из-за благоприятной ситуации на рынке прогнозирует и «Белорусская калийная компания» (трейдер «Беларуськалий»).

Позитивные тенденции на рынке отмечают и прикамские предприятия «Уралхима». «В 2017 году, после спада на рынке минеральных удобрений, наметилось небольшое оживление, которое, по оценкам экспертов, медленно, но верно продолжится в среднесрочной перспективе. Кроме того, рост курса доллара положительно сказался на выручке от экспортных продаж», — отметил собеседник ВГ в компании. Финансовую отчетность «Уралхим» и его филиалы не раскрывают. Производственные показатели обоих заводов в 2017 году выросли. «Пермские минеральные удобрения» (ПМУ) отчитались о выпуске в прошлом году рекордного объема товарной продукции — 913,6 тыс. тонн. Это на 11% больше, чем годом ранее. Березниковский филиал «Уралхима» — «Азот» в прошлом году произвел 2,3 млн тонн товарной продукции, превысив показатель 2016 года на 2%. В частности, производство карбамида составило 551,7 тыс. тонн (рост на 3,8%), аммиачной селитры — 1,15 млн тонн (рост на 1,3%), производительность цеха нитрит-нитратных солей увеличилась на 2%. «Наше предприятие оперативно реагировало на требования рынка



В 2018 ГОДУ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

и выпускало наиболее востребованные товарные позиции», — отмечается в сообщении компании со ссылкой на директора филиала Андрея Семенову. Все предприятия группы в прошлом году выпустили более 6,3 млн тонн товарной продукции. И вновь речь идет о достижении рекорда. В 2018 году «Уралхим», как сообщал ранее «Ъ», планирует сохранить «умеренные темпы роста производства» и достичь уровня в 6,4–6,5 млн тонн.

### СПРОС РОЖДАЕТ ОЖИДАНИЯ

В целом предприятия позитивно оценивают текущую ситуацию на рынке минеральных удобрений и рассчитывают на развитие благоприятного тренда в среднесрочной перспективе. Прогнозируя сохранение либо умеренный рост производственных и финансовых показателей в 2018 году, они продолжают вкладываться в увеличение производственных мощностей.

Так, «Метафракс» ведет финансирование одного из крупнейших в регионе инвестиционных проектов — строительство завода по производству аммиака, карбамида и меламина стоимостью более 950 млн евро. В марте компания дала условный старт стройке, заложив первый куб бетона в основание комплекса. Сейчас на площадке ведутся работы по монтажу металлоконструкций под один из основных объектов комплекса — башню прилливания. Завершить строительство планируется в первом полугодии 2021 года. Предприятие будет выпускать 575 тыс. тонн карбамида, 308 тыс. тонн

аммиака и 41 тыс. тонн меламина в год. Более 10 млн евро «Метафракс» планирует вложить в австрийский актив — в развитие тонкой химии для шинной промышленности. Кроме того, предприятие рассматривает возможность увеличения объемов производства нишевых продуктов на основной площадке, в частности — увеличения мощности агрегата уротропина на 40% (до 33 тыс. тонн). «Когда-то мы едва отгружали по тысяче тонн уротропина и пентаэритрита. Сейчас у нас большой дефицит этих продуктов. У нас есть рынок, мы очень хорошо развили продажи этих продуктов, и нам их не хватает категорически. Тем более что мы единственные в стране, кто выпускает эти продукты», — сообщил Армен Гарслян. «Сегодня рынок есть, наработки есть, технологии есть, поэтому инвестиции наши продолжаются. У нас сейчас в очень глубокой проработке проекты на сумму от 400 до 500 млн евро, которые в ближайшее время должны быть приняты», — добавил он. В текущем году инвестпрограмма «Метафракса» запланирована на уровне 11,3 млрд руб., что более чем в три раза превышает объем вложений прошлого года. Продолжает реализацию проекта по расширению производства карбамида и завод «ПМУ». Сейчас идет приемка рабочей документации, уточняется в материалах компании. Проект модернизации агрегата карбамида стоимостью 5 млрд руб. предполагает увеличение к 2010 году производительности установки с 1,9 тыс. до 2,7 тыс. тонн в сутки. Объем производства карбамида на предприятии

вырастет на 40%, ориентировочно — до 875 тыс. тонн в год. В целом инвестиционная программа предприятия направлена на стабилизацию работы оборудования на высоких нагрузках и экономию природных ресурсов. В текущем году на эти цели будет направлено 654 млн руб., что на 9,5% больше, чем в 2017 году. «В 2017 году в условиях постепенного оживления рынка минеральных удобрений мы сосредоточили усилия на безаварийной работе и перевыполнении производственной программы, параллельно работая над документацией по проектам развития. В 2018 году перед нами стоят задачи, решение которых позволит продолжить наращивать суточную выработку агрегата аммиака „ПМУ“, — говорит директор филиала «ПМУ» АО «ОХК „Уралхим“» в Перми Алексей Аверьянов.

Другой филиал «Уралхима» — березниковский «Азот» — в 2018 году планирует направить на модернизацию ключевых производственных подразделений и ремонтную кампанию около 2 млрд руб. В частности, запланированы работы по модернизации производства аммиака, итогом которой станет в том числе и увеличение выработки продукции. «Результаты модернизации предприятия последних пяти лет позволили вывести производство на максимальную проектную мощность. В планах — не останавливаться на достигнутом и продолжать политику модернизации и развития», — сообщил директор филиала «Азот» Андрей Семенов. ■

**ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЗИТИВНО ОЦЕНИВАЮТ ТЕКУЩУЮ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ И РАССЧИТЫВАЮТ НА РАЗВИТИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ТРЕНДА В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ**



**ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА**

# Курс на стабилизацию производства

*Полгода назад Андрей Семенюк был назначен директором филиала «Азот» компании «УРАЛХИМ» – производственной площадки, расположенной в Березниках. До этого Андрей Николаевич работал главным инженером ЗМУ Кирово-Чепецкого химкомбината – еще одной крупной единицы в составе холдинга. Накануне Дня химика состоялся разговор о том, каковы впечатления от пермского актива компании, какие изменения ждут предприятие и какие направления становятся приоритетными в деятельности компании в Пермском крае.*

– Прошло почти пять месяцев нового года, и можно подвести промежуточные итоги вашей работы в должности директора филиала «Азот» и наметить планы работы на будущее. Первый вопрос такой: каким вы увидели завод, когда пришли, и в чем его отличие от Кирово-Чепецкого комбината, на котором вы ранее работали?

– Как не бывает двух одинаковых людей, так не бывает и двух одинаковых заводов. У березниковского «Азота» богатая история, которой могут похвастаться немногие химические гиганты, опыт, который передается из поколения в поколение, и сложившиеся традиции. Приятно было увидеть также сбалансированную работу технологической цепочки предприятия – она не из простых.

– «Азот» больше, чем филиал КЧХК?

– По размеру они примерно похожи. КЧХК выпускает даже немного больше продукции: плюс-минус 100 тыс. тонн в год. Там нет карбамида, но производится большая линейка высокомаржинальных сложных удобрений, к примеру марки NPK (азот – фосфор – калий). С другой стороны, у «Азота» есть уникальное производство нитрит-нитратных солей, высших алифатических аминов. А так, в целом, цеха одинаковые.

– То есть здесь для вас все было знакомо? Понимали, куда идете и чем будете заниматься?

– Я работаю на производстве с тех пор, как окончил институт, с 1998 года, – уже 20 лет. С этой точки зрения для меня ничего нового нет, технология везде на постсоветском пространстве одинаковая. С точки зрения административной работы, для меня это новое направление. Раньше я работал главным инженером, и приоритеты сместились.

– Какие задачи вы для себя ставите?

– Стабилизировать производство, чтобы вся продукция ложилась в копилку нашей прибыли. В этом году выделены значительные средства на проведение ремонтной кампании. В нынешнем году это 1 млрд 900 млн рублей, из них 660 млн – на ремонты, все остальное – на обновление основных фондов. В каждом цехе есть

болевы точки, которые необходимо «вылечить». На это и будут направлены основные средства.

– За последние десять лет в производство было вложено более 15 млрд рублей. На ваш взгляд, каковы основные показатели успешной деятельности предприятия за этот период?

– Основной показатель успешной работы любого химического предприятия – точная выработка, на которую ему удалось выйти с учетом времени. Это индикатор, по которому можно сказать, оправданно ли в предприятие вкладываются средства. Считаю, что на березниковском «Азоте» эта планка высокая, если оценивать ее, беря в пример другие заводы. Так, у нас аммиаки работают на должном уровне – как в компании, так и в целом в России. По азотной кислоте – есть над чем поработать, но выработка также с каждым годом растет. Карбамид значительно увеличивал выработку, цех нитрит-нитратных солей показывает стабильный рост, а аммиачная селитра, в некотором смысле, является экономической базой предприятия.

– С 2007 года на «Азоте» зарплата выросла в четыре раза. Сейчас мы можем сказать, что на «Азоте» она одна из самых высококонкурентных в городе?

– Денег никогда не бывает много. Тем не менее уровень заработной платы на сегодня у нас второй в городе. С точки зрения уникальности Березников, где на каждого соискателя две вакансии, конечно же, мы должны удерживать высококвалифицированные кадры. Не только финансово, но и с помощью социальных гарантий, которым в компании уделяется много внимания.

– Что было наиболее важным в социальной политике предприятия за прошедшие десять лет, и куда мы держим курс?

– Березниковский «Азот» – один из немногих заводов, который сохранил социальную сферу. У нас есть лыжная база, дворец культуры и дом спорта. И это здорово! Многие заводы, на которых я работал до этого, не сохранили социальную составляющую. Считаю, что это неправильно. Люди должны не только на работе проводить время, у них должна быть возможность организовать свой досуг.



Директор филиала «Азот» АО «ОХК «УРАЛХИМ» Андрей Семенюк

На «Азоте», как и во всем холдинге, для сотрудников действует дополнительное добровольное медицинское страхование (ДМС). Ежегодно в рамках программы «УРАЛХИМ» – детям мы организуем летнюю оздоровительную кампанию. Мы заботимся о работниках. Показательная цифра – более 190 млн рублей, которые направляет компания в социальную сферу в этом году. Мы также считаем правильным стабильное финансирование заводского Совета ветеранов, в котором состоит больше 2 тыс. бывших азотчиков.

– Сейчас экономика страны в неустойчивом состоянии. Что ожидает рынок минеральных удобрений? Каковы прогнозы?

– Переживать, что завтра минеральные удобрения не будут востребованными, не стоит. Прирост населения – общемировая тенденция, а это значит, что необходимо увеличивать и объемы потребляемых пищевых продуктов. Получить высокий урожай без минеральных удобрений не получится. Поэтому наш бизнес будет

и дальше существовать и процветать. Вопрос сейчас в повышении эффективности удобрений. Все начинают задумываться: а что дальше, чего необходимо больше внести в почву – азота, фосфора, калия?.. На сегодня, к сожалению, полезная составляющая удобрения доходит до растения на 20–30%, остальное вымывается из почвы осадками, выносится ветрами. Сейчас производители стоят на пороге создания такого удобрения, которое будет максимально эффективно. Уверен, вся индустрия находится на пороге технологической революции, в обозримом будущем будет совершен инновационный рывок в этой сфере.

– Скоро День химика. Сейчас уже идут последние приготовления к фестивалю «Химфест», который проходит в Березниках ежегодно. Ваши пожелания коллегам и горожанам?

– Профессия химика всегда связана с ответственностью, поэтому чего можно пожелать? Конечно, стабильных процессов и аппаратов, спокойной, слаженной работы, здоровья и семейного благополучия!

# АРМЕН ГАРСЛЯН: «НАДО ПОСТОЯННО БЫТЬ В ТРЕНДЕ»

КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МЕТАНОЛА И ЕГО ПРОИЗВОДНЫХ В РФ «МЕТАФРАКС» В ЭТОМ ГОДУ ОТМЕЧАЕТ 25-ЛЕТИЕ С МОМЕНТА АКЦИОНИРОВАНИЯ. ЮБИЛЕЙНУЮ ДАТУ КОМПАНИЯ ВСТРЕЧАЕТ НА МАЖОРНОЙ НОТЕ: ПО ИТОГАМ ГОДА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ ВЫРОСЛИ, ХОЛДИНГ НАЧАЛ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА СТОИМОСТЬЮ БОЛЕЕ 950 МЛН ЕВРО. О ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПАО «МЕТАФРАКС» АРМЕН ГАРСЛЯН.

**Business Guide:** Каковы основные итоги работы группы «Метафракс» в 2017 году? Какие направления удивили вас, а какие разочаровали? Ваша оценка динамики рынка по продукции, выпускаемой группой?

**Армен Гарслян:** В целом 2017 год оказался очень активным по всем параметрам. После трудного 2016 года мы смогли загрузить все производства на полную мощность. При этом на внутреннем рынке наблюдается дефицит ряда продуктов, которые мы выпускаем.

**BG:** Какие продукты были в большем дефиците? Почему образовался дефицит?

**А.Г.:** Больше по метанолу, пентаэритриту и уротропину. Дефицит образовался по нескольким причинам. Во-первых, благоприятный рынок, но не сказать, что суперпремиальный, как любят говорить в отрасли. Во-вторых, грамотная работа наших трейдеров. Они смогли наладить экспорт уротропина и пентаэритрита, хотя раньше мы когда-то с трудом могли отгрузить 1 тыс. тонн. Сейчас по этим продуктам есть существенный дефицит, мы очень активно развили продажи, этих продуктов не хватает категорически. А с российского рынка уходить нельзя – это традиционно наш рынок. «Метафракс» – единственный в стране, кто выпускает эти продукты (уротропин и пентаэритрит. – BG).

По метанолу сыграла роль правильная политика продаж. Во многом это доверие потребителей к нам, которое копится годами, и это не просто красивые слова. Это абсолютно точно – наша компания никогда никого не подводила. Последние 17 лет точно. Бывали сбои, как, допустим в 2016 году, но мы купили недостающее количество метанола и поставили по нашим контрактам, хотя могли очень легко объявить форс-мажорные обстоятельства.

**BG:** Планируете ли увеличить мощности по дефицитным сегодня продуктам?

**А.Г.:** Мы изучаем возможные варианты модернизации действующих производств, того же уротропина. По этому продукту будем делать расширение. Рассматриваем проект по увеличению производства уротропина на 10 тыс. тонн в год. В 2017 году произвели около 34 тыс. тонн.

Думаю, что увеличение на 10 тыс. – не последнее решение для этого продукта. В этом году мы создали совместное предприятие с корейским холдингом Samyang для продаж уротропина и пентаэри-



трита в Восточной Азии. Кроме того, мы закончили модернизацию производства метанола, вышли на объем 3400 тонн в сутки. На сегодня это абсолютный максимум.

**BG:** Выросла ли по итогам 2017 года экспортная доля в общей структуре продаж?

**А.Г.:** Да, составила чуть более 40%.

**BG:** Все ли внутренние заявки компания удовлетворяла на 100%? Они в приоритете?

**А.Г.:** Наше решение такое: в России есть стратегические партнеры-потребители, с которыми мы работаем не один год и не два, а отношения строим на много-много лет вперед. Рынок меняется. Но наша задача – всегда держать баланс между российским и экспортным рынком. Да и сила группы в том, что мы остаемся в рынке, даже когда цена скачет. Поэтому и стабильно продаем всю продукцию. Сейчас

обсуждаем итоги 2017 года, но уже понимаем, что на 2018 год у нас все продано.

**BG:** В 2016 году на рынке метанола все было непросто, волатильность была большая. 2017 год – год восходящего тренда. Так можно сказать?

**А.Г.:** Тоже все непросто, но та стабильность, которую мы сохраняем, позволяет более-менее безболезненно проходить ценовые изменения.

**BG:** Как вы оцениваете финансовые итоги года компании?

**А.Г.:** Результат «Метафракса» в 2017 году по выручке самый большой за всю нашу историю – 19,5 млрд руб. Но по чистой прибыли – нет. Самым прибыльным оказался кризисный 2015 год – тогда мы вышли за 7 млрд руб.

Что касается в целом группы, то все производственные площадки работали на полную мощ-

ность. Наш австрийский завод никогда не давал такой прибыли, какую мы получили сейчас. Что касается нашей российской дочерней «Метадинеа», то здесь выручка за год составила 11 млрд руб. при 600 млн руб. чистой прибыли.

Совокупная выручка группы – 45 млрд руб., валовая прибыль – 16,3 млрд руб. В 2016-м было меньше – 41,7 млрд руб. выручки и 14,3 млрд руб. валовой прибыли.

**BG:** Как работает австрийское предприятие?

**А.Г.:** Мы приобрели его пять лет назад, это в масштабах холдинга небольшое производство. Оно выпускает в том числе тонкую химию, дорогие продукты, которые используются в парфюмерии, в пищевой промышленности и в других отраслях.

Сейчас мы рассматриваем новый инвестиционный проект – стоимостью 10,5 млн евро только на пер-

**НАША ЗАДАЧА – ВСЕГДА ДЕРЖАТЬ БАЛАНС МЕЖДУ РОССИЙСКИМ И ЭКСПОРТНЫМ РЫНКОМ**



ИНТЕРВЬЮ

вом этапе. Мы синтезируем продукт, который используется в шинной промышленности. Компонент влияет на износостойчивость шины, повышает тормозные качества, соответственно влияет на безопасность. Колесо покрывается специальным кордом с содержанием этого вещества.

**ВГ:** Каковы перспективы этого продукта?

**А.Г.:** Вся Европа – там строится несколько заводов, которые станут нашими потребителями. Мы уже сделали пробные продажи, тесты прошли успешно. Объемы производства – примерно 1000 тонн в год, в перспективе будем наращивать.

Мы подготовили трехлетний бюджет, для того чтобы видеть все тренды, продажи. Констатировали, что предельно нарастили выработку метанола. У нас есть устойчивый баланс между внутривыпускным потреблением и продажами на внутреннем и внешнем рынке. Соответственно нужны инвестиции в новые продукты.

**ВГ:** Есть ли какие-то более глубокие перспективы по проекту в Корее? Строительство нового производства?

**А.Г.:** Не ранее, чем через год. Это время на проработку задач. Мы должны наработать азиатский рынок, твердо укрепиться в нем. Наши корейские коллеги подтвердили, что они готовы инвестировать в новое производство. В том числе мы сейчас прорабатываем вопрос по производству одного продукта, которого нет в нашей линейке – параформа. Оказалось, что в Азии на него хороший спрос. «Метафракс» в свое время планировал его выпускать в рамках проекта по импортозамещению, но не нашел потребителей в России.

**ВГ:** Где планируете построить новое производство?

**А.Г.:** Только в Губахе. Корейские партнеры предлагали альтернативную площадку во Вьетнаме. «Метафракс» располагает возможностью самостоятельно построить новое производство. Но нам важно, чтобы это произошло в рамках совместного предприятия и совместных инвестиций. Наши партнеры осмотрели промышленную площадку в Губахе и убедились в возможности строить и развиваться в России.

**ВГ:** Вопрос по дивидендам. Предполагается, что их размер будет увеличен в три раза. «Метафракс» начал большой проект по строительству комплекса «Аммиак – карбамид – меламин» (АКМ). Ранее акционеры «Метафракса» оставляли всю прибыль на развитие компании. А сейчас что произошло?

**А.Г.:** Совет директоров ПАО «Метафракс» предложил на собрании акционеров выплатить дивиденды – 3 рубля на одну акцию. Собрание акционеров примет решение 31 мая. Думаю, что положительное. Почему такое решение? Финансисты посчитали, что выплата дивидендов никак не повлияет на реализацию инвестиционных проектов. Сейчас в глубокой проработке проекты на сумму 400–500 млн евро.

Полагаю, это очень хорошая история, когда выплачиваются дивиденды, а компания дальше развивается. Это как раз то, на чем все держится: развивайся, вкладывай, получай!

**ВГ:** Как идет строительство комплекса АКМ?

**А.Г.:** Для компании это самый крупный проект за всю ее историю с момента акционирования. В 2017



КОМПЛЕКС АКМ БУДЕТ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В СЕРЕДИНЕ 2021 ГОДА

году были заключены все контракты – на строительство, генподряды, финансирование, страхование. В 2018 году начался полноценный рабочий процесс. Сегодня стройка в графике. Готов фундамент под башню приллирования, идет монтаж металлоконструкций под нее. Это будет самое высокое и тяжелое сооружение во всем комплексе – 5–6 тыс. кубометров бетона.

Считаю, что стоит взять во внимание климатические условия Урала. Пока стоит хорошая погода, надо стараться работать с опережением графика, чтобы иметь некий запас по времени. Стройка большая, очень много стыковых работ. Как показывает опыт, все равно какое-то время потеряем.

**ВГ:** Краевые власти помогают?

**А.Г.:** Есть личное участие в проекте губернатора региона Максима Решетникова. В феврале на Сочинском инвестиционном форуме мы совместно подписали специинвестконтракт, уже в марте провели закладку первого куба бетона в основание комплекса в Губахе. Кроме того, есть поручение губернатора края заместителю председателя правительства Алексею Чибисову курировать проект. Недавно прошло совещание с участием правоохранительных органов: в Губаху приезжают строители – около 3 тыс. человек. Чтобы мы не получили негатив от населения, в городе должен строго соблюдаться порядок. В этом плане есть поддержка со стороны силовых структур.

**ВГ:** Как будет доставляться в город крупнотоннажное оборудование?

**А.Г.:** Самое сложное – выстроить логистику с доставкой реакторов. Они весят 230–260 тонн. Рассматриваем разные варианты. Один из них – водным транспортом до Нижнекамска, а оттуда – на специальных автомобильных платформах.

**ВГ:** Рассматривает ли группа дальнейшие покупки активов за рубежом?

**А.Г.:** Мы постоянно мониторим бизнес-рынок метанолаперерабатывающего профиля. Чтобы двигаться вперед – компании надо все время находиться в тренде.

Инвестиционный проект АКМ реализуется в первую очередь под внутренние нужды по производству синтетических смол. Мы говорим: «Метадина» – компания «номер один» на рынке смол. Значит, должны соответствовать этому, так укрепиться на рынке, чтобы близко не было конкурентов – ни по качеству, ни по количеству.

Основа для этого – наша научная лаборатория, инвестиции в качество и инфраструктуру. Например, 500 млн руб. инвестируем в новый емкостный парк в Орехово-Зуеве. Это огромные деньги, которые напрямую продукт не дают, но они нужны. На подмосковной площадке практически вся инфраструктура приведена в соответствие европейским стандартам.

**ВГ:** В этом году исполняется 25 лет с момента акционирования «Метафракса». Какие основные этапы прошли за это время?

**А.Г.:** Во-первых, компания сразу поставила перед собой основную задачу – уйти от статуса монопродуктового завода. Уже тогда мы понимали риски: рынок метанола имеет большую волатильность. Дальнейшие годы показали, что мы несколько не ошиблись. И пошли в переработку, построили три установки КФК. Тогда мы были пионерами, впервые такой продукт произвели. Его в России с таким содержанием полезного вещества еще не было. В три этапа реконструировали производство метанола. Из 750 тыс. тонн метанола в год «Метафракс» превратился в производителя 1,2 млн тонн метанола в год. Параллель-

но в рамках тогда еще совместного предприятия «Метадина» создавали производство смол. Сегодня это самостоятельная дочерняя компания. Покупка завода в Австрии вместе с научным центром дала доступ к западным технологиям, которые сейчас помогают холдингу стать технологическим лидером. Еще раз скажу: строительство АКМ усилит группу в первую очередь как производителей смол.

В этих 25 годах с момента акционирования я участвую с 2000 года как член совета директоров. Могу точно сказать, что 18 лет идет созидательное развитие. За эти годы объем капложений только «Метафракса» приблизился к 19 млрд руб. Из компании, которая в 2001 году имела выручку в 2,5 млрд руб., «Метафракс» превратился в международный холдинг. Сегодня есть предприятие, которое стабильно развивается, развивает научный и кадровый потенциал, социальные и благотворительные программы. Вместе с заводом преобразился и город.

**ВГ:** Недавно вас наградили почетной медалью ордена «За заслуги перед Отечеством». Нечасто дают госнаграды бизнесменам. Неожиданно? Не на укрепление же обороноспособности страны работаете...

**А.Г.:** На укрепление обороноспособности страны в том числе, потому что компания инвестирует и увеличивает налоговую базу в разы. Сегодня мы почти 2 млрд руб. платим в бюджеты всех уровней. Самая главная награда – наши результаты. Лукавить не буду: государственная награда – это тоже некий стимул, понимание, что ты делаешь дело не только для завода и акционеров, а для всей страны. Когда есть такая оценка твоего труда, это как минимум приятно. А как максимум – дает силы двигаться дальше! ■

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ АКМ РЕАЛИЗУЕТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПОД ВНУТРЕННИЕ НУЖДЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СИНТЕТИЧЕСКИХ СМОЛ



# МАЛЫМИ ФОРМАМИ

В ПЕРМСКОМ КРАЕ МОЖЕТ БЫТЬ СОЗДАН КЛАСТЕР МАЛОТОННАЖНОЙ ХИМИИ. НЕОБХОДИМОСТЬ КООПЕРАЦИИ СЕГОДНЯ ВИДЯТ И УЧЕНЫЕ, И ПРЕДПРИЯТИЯ, ОТМЕЧАЯ, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ПРОДУКЦИИ МАЛОТОННАЖНОЙ ХИМИИ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ВВОЗИТСЯ ИЗ-ЗА РУБЕЖА, А В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ ВОПРОС ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СТОИТ ОСОБЕННО ОСТРО. ПО МНЕНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ, В РЕГИОНЕ ДОСТАТОЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ МОГЛИ БЫ СТАТЬ УЧАСТНИКАМИ КЛАСТЕРА. ИРИНА ПЕЛЯВИНА

Впервые о намерении создать кластер малотоннажной химии в Пермском крае этой весной сообщил вице-премьер края Алексей Чибисов. По его словам, в кластер войдут предприятия, которые выпускают сложные химические соединения. «Специальная химия — для электронных производств, для фармацевтики, биотехнологии. Возможных участников кластера в Перми немало: Пермская химическая компания, НИИПМ, „Сорбент“, „Медисорб“, — рассказал господин Чибисов. — В рамках этого кластера край может выпускать сырье для субстанций медпрепаратов, которые будут производиться в Пермском крае, а не за его пределами. Очень серьезные наработки по этой теме в Пермском научно-исследовательском центре. Именно они по научной линии могут стать лидерами процесса».

В апреле этот вопрос был поднят на заседании попечительского совета Пермского федерального исследовательского центра Уральского отделения Российской академии наук (ПФИЦ УрО РАН) при губернаторе Прикамья. Согласно докладу УрО РАН, сегодня в России отсутствует производство около 1,5 тыс. наименований продуктов малотоннажной химии, при этом по некоторым из них утеряна технология производства. Такие данные были получены в результате инвентаризации отрасли при создании федеральной целевой программы «По разработке, восстановлению и организации производства стратегических, дефицитных и импортозамещающих материалов и малотоннажной химии для вооружения, военной и специальной техники на период до 2025 года». Кризис отрасли во многом был вызван отделением советских республик, а также экономической нецелесообразностью некоторых видов производств.

В результате сегодня продукцию малотоннажной химии российские предприятия вынуждены закупать за границей. «Отсутствие продуктов малотоннажной химии и потеря технологии их производства породили угрозы и риски в целом для экономики РФ: „выбывание“ сложных химических компонентов и замена их импортными поставками из Китая и Индии; постепенная монополизация производства компонентов нашими потенциальными противниками; срыв гособоронзаказа, в том числе из-за отсутствия сырья; старение специалистов и износ оборудования; отсутствие производств в



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ СУБСТАНЦИИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВ, ЗАКУПАЮТСЯ ЗА РУБЕЖОМ

объеме „малых серий“, что приводит к высокой себестоимости продукции; проблемы экологической безопасности», — говорится в презентации УрО РАН.

«В настоящее время в Пермском крае малотоннажной химией занимается примерно 25–30 предприятий, которые производят продукцию самого различного назначения. При этом у нас сохранились хорошие научные школы. Существует спрос со стороны крупных предприятий, и есть необходимые условия для производства продуктов малотоннажной химии

на территории Пермского края. Это позволит обеспечить сырьем предприятия оборонного комплекса, обеспечить лекарственными субстанциями фармацевтическую отрасль. Импорт в настоящее время по субстанциям составляет до 95%», — рассказал доктор технических наук, директор Института технической химии Владимир Стрельников. По его словам, создание кластера может стать сильным конкурентным преимуществом региона.

Готовность стать участником кластера выразили в Пермском национальном исследовательском по-

литехническом университете (ПНИПУ). Специалисты отмечают, что потребность в продукции малотоннажной химии стоит остро, особенно в условиях санкций. В ПНИПУ рассказали, что продукция малотоннажной химии необходима как для промышленности, так и для научного сектора (специализированных институтов и вузов). Ученые приводят официальные данные по импорту продукции малотоннажной химии за 2014–2016 годы: импорт составлял 40% в денежном выражении и 35% в натуральном. Фармацевтические субстан-

## УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ И ПАРТНЕРЫ!

### ПРИМИТЕ НАШИ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ – ДНЕМ ХИМИКА!

Химический комплекс традиционно является приоритетным направлением развития промышленности нашего региона и представлен целым рядом успешных предприятий. Этот успех – результат эффективной работы профессионалов своего дела, формирующих имидж края как индустриально развитого, конкурентоспособного региона с мощным интеллектуальным и производственным потенциалом.

ПАО «Метафракс» в этом году отмечает 25-летие акционирования предприятия. За эти годы компания вышла на новые рубежи, став крупным химическим холдингом с устойчивыми позициями на отечественном и зарубежном рынке. За этой репутацией стоит ежедневный упорный труд, преданность профессии, серьезное отношение к делу и высокая организованность нескольких тысяч сотрудников.

В наш общий профессиональный праздник желаем всем работникам химической отрасли большого личного счастья, здоровья, дальнейших трудовых успехов и свершения самых смелых планов.

Пусть вам и вашим семьям всегда и во всем сопутствуют добро и удача!



Армен Гарслян,  
председатель Совета директоров  
ПАО «Метафракс»



Владимир Даут,  
генеральный директор  
ПАО «Метафракс»

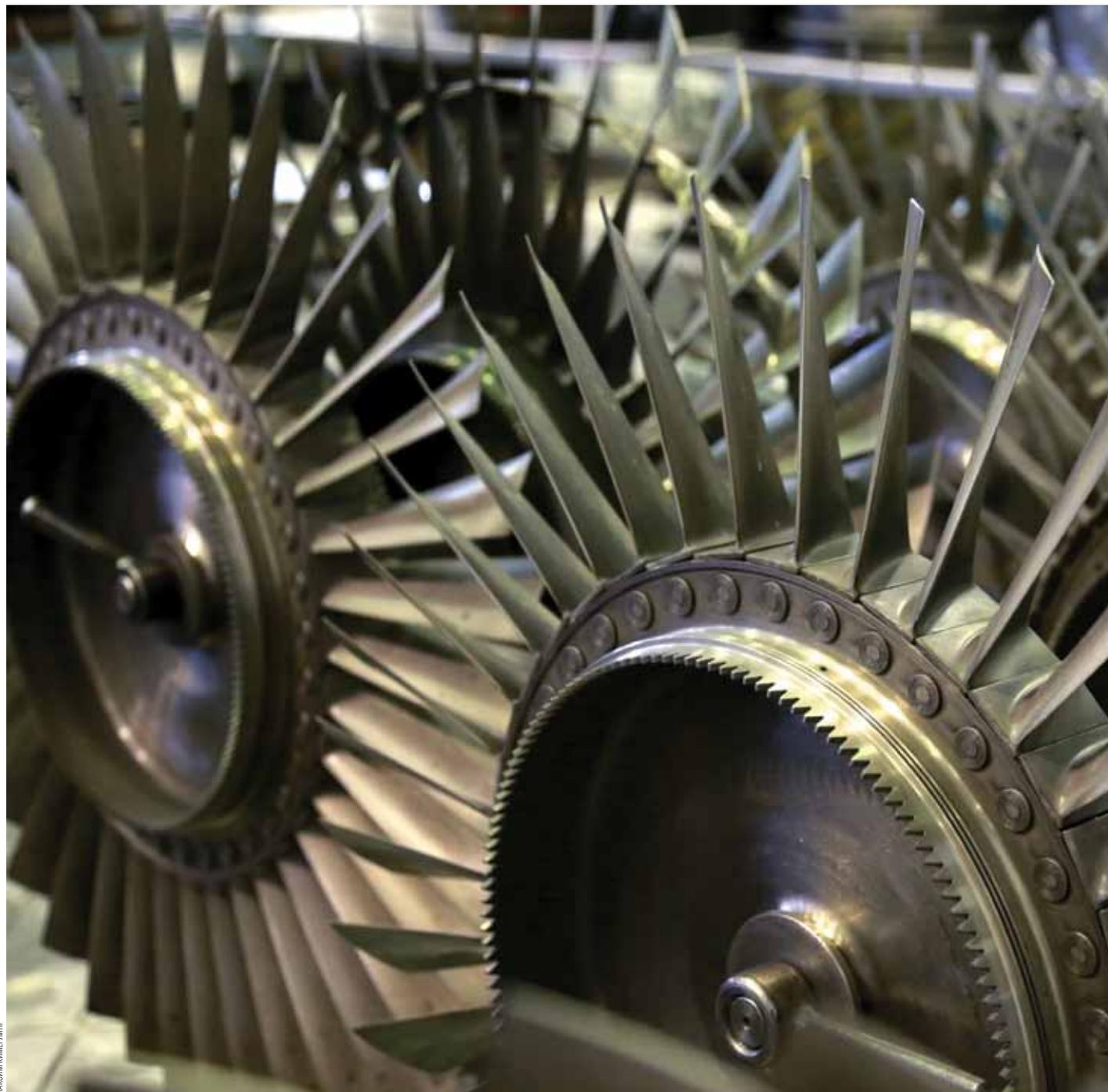
ции, необходимые для производства лекарственных препаратов (биологически активные вещества, на основе которых делаются таблетки, инъекции другие формы), действительно в основном закупаются за рубежом. Примеры продукции полного цикла (от синтеза молекулы до готовой лекарственной формы) для современных препаратов (а зачастую и для давно известных) в России немногочисленны, хотя понемногу их становится больше.

«Большая часть реагентов для нужд научных организаций и вузов закупается за рубежом. Это не означает, что следует все необходимое производить именно в России. Однако расширение номенклатуры производимых в стране реагентов, широко используемых в научных исследованиях, благотворно скажется на продуктивности научных коллективов. По крайней мере, за счет ускорения времени доставки реагента и снижения стоимости. В настоящее время доставка может составлять несколько месяцев, а стоимость привязана к курсу валют», — отмечают ученые.

Отрасль МТХ дает продукцию с большой добавленной стоимостью и способствует развитию новых технологий и компетенций, так как, по определению, должна вкладываться в НИОКР. В кластер, по мнению ученых, могли бы войти Пермская химическая компания, предприятия-правопреемники или предприятия, возникшие на остатках бывших производств малотоннажной химии в Перми и Пермском крае — таких как завод им. Орджоникидзе, Институт прикладной химии и связанные с ним производства, а также предприятия крупнотоннажной химии, которые развивают отдельные направления переработки их основной продукции для получения продуктов МТХ. «Однако следует отметить, что развитие МТХ имеет смысл, если будет проводиться с учетом самых передовых химических и других вовлеченных технологий, с нацеленностью на наиболее востребованную номенклатуру продуктов или продукции (ни в коем случае не „все подряд“), с соблюдением строгих требований по охране окружающей среды», — говорят ученые ПНИПУ.

Специалисты отмечают, что продукция малотоннажной химии нужна практически любому производству, так как ее ассортимент чрезвычайно широк: присадки к топливам и смазочным материалам, добавки для полимерной продукции, некоторые виды полимерной продукции, вещества для фармации и косметики, биологически активные добавки для пищевой промышленности, вещества для кормовых добавок, добавки для производства лакокрасочных материалов, вещества для электроники, ингибиторы коррозии, добавки для стройматериалов и другие.

Генеральный директор ООО «Промышленная целлюлоза» (строит в Чусовом завод по производству целлюлозы мощностью до 250 тыс. тонн) Юлия Фомина рассказала, что уже выходила с инициативой создания в регионе кластера МТХ, однако пока реакции властей не получила. Госпожа Фомина считает, что в кластер уже сегодня могут войти примерно 12 предприятий, которые могли бы совместно работать над развитием производств. По ее словам, сегодня это очень перспективное



СЕГОДНЯ ОСТРО СТОИТ ВОПРОС ПО РАЗРАБОТКЕ ВЫСОКОТЕМПЕРАТУРНЫХ КОМПОЗИЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

направление, так как производства МТХ в нашей стране давно закрыты, а делать их в России гораздо дешевле. «Проблемы решаемы, если распределить между собой пустые места», — говорит госпожа Фомина.

Необходимость создания такого кластера подтверждают и потенциальные потребители продукции. Так, в АО «ОДК — Пермские моторы» рассказали, что в связи с развитием линейки двигателей семейства ПД остро встает вопрос по производству деталей и узлов из композиционных материалов — на основе полимеров, углерода, керамики.

«Сегодня перед отраслевыми институтами стоит задача по разработке высокотемпературных ком-

позиционных материалов, что позволит расширить область их применения. В настоящее время три организации Перми уже участвуют либо в производстве, либо в проектных работах по изготовлению заготовок или деталей из КМ для перспективных двигателей гражданской авиации разработки АО „Авиадвигатель“. Это завод „Машиностроитель“, ПНИПУ, АО „УНИИКМ“. Учитывая рост востребованности новых материалов, безусловно, необходимо развитие производств „малотоннажной“ химии, но не просто компаний для изготовления продукции, а предприятий, работающих в тесной кооперации с институтами и университетами, занимающихся созданием новых мате-

риалов, а также с разработчиками авиационной и космической техники», — пояснил главный металлург АО «ОДК — Пермские моторы» Сергей Югай.

Генеральный директор ОАО «Медисорб» Владимир Фотеев также отметил, что в Перми есть все условия для производства лекарственных препаратов, которые в России сегодня не выпускаются. Он подчеркнул, что, например, из США поставляют более тысячи наименований лекарственных средств, причем 90 из них в России не производится. Эту задачу можно было бы решить при взаимодействии научных институтов и производителей. ■

**В РОССИИ ОТСУТСТВУЕТ  
ПРОИЗВОДСТВО ОКОЛО 1,5 ТЫС.  
НАИМЕНОВАНИЙ ПРОДУКТОВ  
МАЛОТОННАЖНОЙ ХИМИИ,  
ПРИ ЭТОМ ПО НЕКОТОРЫМ  
ИЗ НИХ УТЕРЯНА ТЕХНОЛОГИЯ  
ПРОИЗВОДСТВА**

# ВОГНАЛИ В КРАСКУ

ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ ПРОИЗВОДИТ ПОЧТИ 10% ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ИЗГОТАВЛИВАЕМЫХ В РОССИИ. СОГЛАСНО ДАННЫМ ПЕРМЬСТАТА, ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА В ХИМИЧЕСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ ИЗГОТОВЛЕНИЕ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ КРАСОК И МАСТИК УВЕЛИЧИЛОСЬ В РЕГИОНЕ НА 5,7%. В ЦЕЛОМ ОБЪЕМЫ ОТГРУЗКИ СОСТАВИЛИ 10,4 ТЫС. ТОНН. ОДНАКО СЕГОДНЯ БОЛЬШИНСТВО ПРИКАМСКИХ ФАБРИК САМОСТОЯТЕЛЬНО НЕ ПРОИЗВОДЯТ ПРОДУКЦИЮ, А ЗАНИМАЮТСЯ ЕЕ ПЕРЕПРОДАЖЕЙ. ЛИДЕРСТВО НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ПЕРЕХВАТИЛИ ИНОСТРАННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ.

ЮЛИЯ КОЛБИНА

Ранее в Пермском крае функционировали крупные фабрики по производству краски различной номенклатуры. На данный момент запрос для поиска производителей лакокрасочной продукции в крае выдает более двух сотен результатов, однако их анализ обнаруживает, что многие из них выполняют лишь функции перепродажи. Некоторые закрыли направление по производству краски. Так, ФГУП «Пермский пороховой завод» — одно из немногих предприятий в России, сохранивших производство лакокрасочных покрытий. В ассортименте компании — антикоррозийные материалы, эмаль, краска и термопластик для дорожной разметки, грунтовки, лаки и акриловая краска.

Как пояснили ВГ на предприятии, объемы выпуска сохраняются на уровне 6 тыс. тонн в год и не особо меняются последние три-четыре года. Как правило, продукцию потребляет российский рынок и его крупные оптовые компании. При этом около 20% продукции отправляется в ближнее зарубежье — Узбекистан, Казахстан, Кыргызстан.

Советник генерального директора ФКП «Пермский пороховой завод», депутат законодательного собрания Пермского края Геннадий Кузьмицкий добавил, что краска «made in Perm» востребована среди потребителей, но сам рынок сильно сокращается. «Ценится не сама краска, а компоненты и спецкраски для дорожной разметки, которые используются и в Перми, и в других регионах. Продавать краску можно, но рынок сильно занят, в Перми ее почти уже никто не делает, хотя раньше производителей было много. Фактически на рынке остался Пермский пороховой завод и производитель в Ярославле», — сообщил господин Кузьмицкий.

Еще один производитель краски в Пермском крае — компания «Славден». Ее руководитель Артем Изотов раскрыл объемы: около 900 тонн в год. Продукция раскупается в Перми и Пермском крае. При этом показатели также не меняются последние три-четыре года. «Остаемся в тех же пределах, но и роста нет. Кризис, цена валюты, дорожающее сырье», — заметил господин Изотов. «Антарес-Строй», имеющее производство в Березниках, заявляет о выпуске 42 тонн краски в год. Продукция распространяется в Перми и Прикамье. «Объем растет в связи с высоким качеством всех видов лакокрасочных материалов, производимых нами. Наши основные потребители — это Пермский край, но и в других регионах

наша продукция себя зарекомендовала», — пояснили на предприятии.

Производство краски сохранила и фабрика «Хеми», работающая с 1990-х годов. В данный момент фабрика выпускает товар под тремя торговыми марками: «Пенетрекс», «Ферра» и «Лазурь». На этом предприятии также отказались раскрыть показатели производства. «Стабилизации в объемах нет и не может быть: меняются законы и заказчики, влияет импортозамещение. Мы — ведущее предприятие Пермского края, но только по объемам производства судить нельзя», — отметили в руководстве предприятия.

Мало кто из конкурентов готов открыто говорить о производственных показателях. Так, рассказать об объемах производства и основных потребителях отказались на лакокрасочном заводе «Пермская краска». Краткая справка с сайта компании говорит лишь о том, что предприятие готово произвести «любой объем эмалей и красок в сроки, которые интересуют заказчиков. Продукция выпускается в таре от 1 до 200 кг». Объемы производства не раскрывают и на предприятии «Оптимист-Пермь», здесь ограничиваются данными о том, что поставляют продукцию в десять регионов России. Еще один пермский производитель — ООО «Оксоль», созданное в 1997 году в Краснокамске. Оно производит водно-дисперсионные краски, грунтовки, шпаклевки, лаки, клеи, эмали и прочее. Продукция выпускается под двумя торговыми марками: «Камские краски» и Idea. Раскрыть объемы производства в компании отказались, уточнив лишь, что продукция поступает в другие регионы России.

Еще одна тенденция — перепрофилирование компаний. «Краску мы сейчас не выпускаем, перешли на другую продукцию. Планировали запускать производство водно-дисперсионной краски, проводили опыты, думали входить в рынок, но выбрали другое направление», — отметил генеральный директор пермского завода «Химик» Алексей Нечаев. В ООО ПКФ «Акрил» на запрос ВГ ответили, что также не выпускают краску.

Востребованность пермской краски смогли оценить в гипермаркете товаров для ремонта «Баумолл». «Пермская краска продается, но в любом случае гораздо меньше, чем остальных производителей. Ее особенность — дешевизна. В общей доле продаж она занимает 10–20%. И „Славден“, и „Оптимист-



В ОБЩЕЙ ДОЛЕ ПРОДАЖ ПЕРМСКАЯ КРАСКА ЗАНИМАЕТ 10–20%

Пермь» — это низкие ценовые сегменты», — пояснили в гипермаркете.

Аналитики подтверждают лидерство на современном рынке перехватили иностранные производители. «Рынок лакокрасочных материалов в РФ после двухлетнего спада (2014–2015) возобновил прежние темпы роста. Внутреннее производство в 2016 году выросло на 5,3% и на 6,7% в 2017 году, достигнув годового объема производства в 1,38 млн тонн. В Приволжском федеральном округе в прошлом году было произведено 131,72 тыс. тонн, или 9,5% общероссийского объема. В Уральском федеральном округе было выпущено 25,22 тыс. тонн, или 1,8% российского объема производства. Чтобы оценить емкость внутреннего рынка, вычтем из объема производства весь экспорт и прибавим импорт. В 2017 году экспорт из России товаров из группы «Краски, лаки, мастики, шпатлевки и прочее» составил 269 тыс. тонн, в 2016 году — 266 тыс. тонн. Импорт в Россию товаров этой группы в 2017 году — 651 тыс. тонн, и 611 тыс. тонн в 2016-м. Таким образом, емкость внутреннего рынка в 2017 году можно оценить в 1,7 млн тонн. По сравнению с предыдущим годом он возрос на 7,6%, то есть даже чуть больше, чем выросло внутреннее производство», — отметил эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев.

По его оценкам, рост производства продолжится со средним темпом около 5% в год. «Этому будут способствовать динамика промышленного и жилищно-строительного строительства, различные программы стимулирования промышленного производства, курс правительства на импортозамещение и рост локализации промышленной продукции. Рынок растущий, но это не значит, что число производителей тоже растет. Отрасль технологически развивается, появляется новая, более современная продукция, технологии устаревают. Те предприятия, которые проигрывают технологическую гонку, будут вынуждены уйти с рынка, освободив нишу более современным производителям», — добавил господин Калачев.

По его данным, одним из лидеров рынка является финская «Тиккурила». «Доля этой марки на российском рынке составляет 15–17%. Недавно стало известно, что „Тиккурила“ планирует построить под Петербургом новый завод стоимостью около 30 млн евро по выпуску красок для декоративного и индустриального сегментов. Годовая производительная мощность завода может составить около 30 млн литров. Это приблизительно соответствует 10% российского объема производства в 2017 году», — подчеркнул Алексей Калачев. ■

## РЫНОК ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РФ ПОСЛЕ ДВУХЛЕТНЕГО СПАДА (2014–2015) ВОЗОБНОВИЛ ПРЕЖНИЕ ТЕМПЫ РОСТА



### КОНКУРЕНТЫ

# Основа для роста

На фоне оживления мирового рынка минеральных удобрений производственный рекорд в 2017 году установил филиал «ПМУ» АО «ОХК «УРАЛХИМ», выпустив небывалый с момента запуска объем товарной продукции – 913,6 тыс. тонн, из них 240,3 тыс. тонн товарного аммиака и 673,3 тыс. тонн карбамида. Для сравнения: в 2016 году завод произвел 825 тыс. тонн товарной продукции.

Рост производства – результат планомерной модернизации оборудования, снижения внеплановых ремонтов и сокращения времени простоя в период ремонтных кампаний.

**Алексей Аверьянов, директор филиала «ПМУ» АО «ОХК «УРАЛХИМ» в городе Перми:**

– Динамика годовой выработки товарной продукции, представленная на диаграмме, наглядно показывает, что предприятие развивается, постепенно совершенствуя технологическое оборудование и навыки персонала. Объемы производства зависят и от продолжительности остановок агрегатов на ремонт. В 2017 году в условиях постепенного оживления рынка минеральных удобрений мы сосредоточили усилия на безаварийной работе и перевыполнении производственной программы, параллельно работая над документацией по проектам развития. В 2018 году перед нами стоят задачи, решение которых позволит наращивать суточную выработку агрегата аммиака «ПМУ».

## Для «ПМУ» – лучшие решения

У холдинга «УРАЛХИМ» за годы работы накопился значительный опыт по модернизации агрегатов аммиака и увеличению выработки этого продукта. Нарботки успешно применялись сначала на других предприятиях холдинга, а затем и на «ПМУ».

В 2012 году, когда предприятие вошло в группу «УРАЛХИМ», завод выпустил 576,3 тыс. тонн валового аммиака. Среднесуточная производительность агрегата аммиака на тот момент составляла 1629 тонн. Компания поставила амбициозную цель – провести масштабную модернизацию производства и достигнуть стабильной средне-

суточной выработки аммиака на уровне 1725 тонн.

Работы по инвестиционному проекту стартовали в 2012 году. В октябре 2013 года были модернизированы паровая турбина и компрессор технологического воздуха, паровая турбина и компрессор синтез-газа, внедрены установка осушки свежего синтез-газа и дополнительный аммиачный испарительный конденсатор. В 2015 году введена в эксплуатацию третья установка обратного осмоса. В период остановочного ремонта 2016 года было проведено техническое перевооружение колонны синтеза аммиака и компрессора природного газа, заменены свод и горелка в реакторе вторичного риформинга, секции аппаратов воздушного охлаждения, а также катализаторы в ряде аппаратов.

Рекордный показатель выпуска валового аммиака в 2017 году – 632,2 тыс. тонн – безусловно, стал возможен не только в связи с техническим перевооружением имеющегося оборудования, но и благодаря ежедневному напряженному труду сотрудников предприятия, грамотному управлению технологическими процессами, качественному проведению ремонтных кампаний в короткие сроки.

В 2018 году на «ПМУ» будет проведена большая работа по проектированию технического перевооружения системы очистки CO<sub>2</sub> и АХУ агрегата аммиака. Реализация этого инвестпроекта запланирована на капитальный ремонт 2020 года. Эффектом станет рост среднегодовой производительности агрегата аммиака с 1725 до 1764 тонн в сутки.

Кроме того, на «ПМУ» продолжается работа над проектом модернизации агрегата карбамида с увеличением мощности до 2700 тонн в сутки. Сейчас идет прием-



ка рабочей документации. Проект «Карбамид 2700» предполагает развитие установки синтеза, строительство второй башни прилирования и увеличение производительности агрегата карбамида, что даст прибавку к общему объему выпускаемой продукции около 250 тыс. тонн в год.

Запланирована также большая работа по линии КИП – обновление распределенной системы управления производством аммиака DeltaV.

## Цель – эффективность

Природный газ в филиале «ПМУ» расходуется как сырье для производства аммиака, а также в качестве топлива для аппаратов с огневым подогревом. Планомерное снижение удельного расхода газа на тонну продукции является одной из приоритетных задач. В период до 2016 года норма расхода газа была снижена с 1095,2 до 1033 кубометров, а по итогам работы в 2017 году расход природного газа на тонну продукции снизился до 1024 кубометров в среднем по году. Это исторический рекорд предприятия. Для сравнения: проектная норма расхода газа для агрегатов японской фирмы ТЕС – 1239 кубометров на тонну аммиака. Таким образом, на «ПМУ» удельный объем потребления газа стал значительно ниже, чем на других аналогичных 14 агрегатах, работающих в странах бывшего СССР.

В 2018 году работа в этом направлении продолжится. Завершающий этап еще одного проекта «Модернизация компрессора природного газа поз. 102-1» предполагает монтаж байпасной линии на газопроводе газораспределительной станции до компрессора природного газа с увеличенным рабочим давлением до 25–28 кгс/см<sup>2</sup>. Эффектом от реализации этого проекта станет снижение удельного расхода природного газа.

В ремонт 2018 года предприятие направит основные усилия на стабилизацию работы оборудования на высоких нагрузках, а также на адаптацию существующего производства под нужды потребителя. Для достижения этих целей предусмотрено 654 млн рублей с НДС, что на 9,5% больше, чем в 2017 году.

## Новый продукт

В 2018 году на «ПМУ» будет завершен проект по производству микроприллированного карбамида с размером гранул 0,3–1 мм мощностью до 20 тыс. тонн в год с последующей фасовкой. Новая система грануляционного оборудования для выпуска мелкой фрак-

ции карбамида была установлена в декабре прошлого года. В текущем году планируется построить фасовочную станцию с комплексом необходимого оборудования.

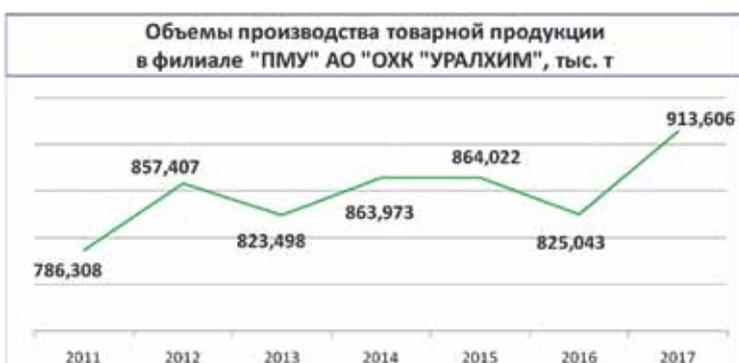
В 2018 году будут проведены проектно-исследовательские работы по проекту «Увеличение фасовки карбамида в мягкие контейнеры до 333 тыс. тонн в год». Его реализация позволит при необходимости паковать в большие мешки весь производимый объем продукта. Такая потребность возникла в связи с запросом предприятий разных отраслей промышленности, приобретающих пермский карбамид для дальнейшей переработки именно в мягких контейнерах.

## Как правильно?

Компания «УРАЛХИМ» и Филиал ВГТРК «Гостелерадиокомпания «Пермь» совместно с Пермским государственным аграрно-техническим университетом (ПГАТУ) с 17 апреля запустили на пермском телевидении второй сезон проекта «Удача на даче» о правильном использовании минеральных удобрений на приусадебных участках.

Телепроект включает в себя десять еженедельных программ в региональном эфире каналов «Россия 1», «Россия 24». В каждой из них ведущая вместе с экспертами из ПГАТУ рассказывает садоводам, как выращивать популярные растения и при этом правильно применять то или иное минеральное удобрение, производимое компанией «УРАЛХИМ». Если в 2017 году цикл из 14 передач был посвящен использованию подкормок для растений в летний и осенний периоды вегетации, то в программах второго сезона даются рекомендации специалистов по работе с удобрениями весной и в начале лета. Аудитория телепроекта узнает, например, как лучше подкармливать рассаду овощных культур и цветов, удобрять землянику и ухаживать за газоном.

Передача «Удача на даче» об удобрениях «УРАЛХИМа» выходит еженедельно по вторникам в 22.30 в региональном эфире телеканала «Россия 24». Повторы можно увидеть по средам на каналах «Россия 1» в 9.30 и «Россия 24» в 19.15; по четвергам – на канале «Россия 24» в 8.15, а также по субботам – на каналах «Россия 1» в 8.50 и «Россия 24» в 18.00.



# BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете  
**Коммерсантъ**

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА  
СМЕЖНИКИ  
ИНВЕСТОРЫ  
КОНКУРЕНТЫ  
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС