Агровитамины роста



Дмитрий Осипов, заместитель Председателя Совета директоров ОАО «Объединенная химическая компания «УРАЛХИМ», - о здоровом развитии агрохимического рынка, дальнейших перспективах развития холдинга и важности поддержки российских сельхозпроизводителей.

- *Дмитрий Васильевич, какова конъюнктура агрохимического рынка после кризиса? Каким образом она влияет на развитие холдинга «УРАЛХИМ»?*

- Надеюсь, рынок и дальше продолжит оставаться на нынешнем уровне, достаточно комфортном для производителей. Сегодняшнее состояние рынка позволяет выделять средства на осуществление масштабных инвестиций, модернизацию производства. В ближайшие четыре года «УРАЛХИМ» намерен увеличить производство минеральных удобрений более чем на полмиллиона тонн. Для осуществления такой программы необходимы сотни миллионов долларов, что возможно в случае, если рынок растет вверх.

С другой стороны, мы понимаем, что спрос на минеральные удобрения должен увеличиваться плавно, а рынок развиваться без синусоид. Можно получить прибыль при очень высокой цене в одном квартале, но сработать в убыток в другом. Приведу пример, когда в 2008 году, цена на диаммонийфосфат находилась на уровне 1200 долларов, а потом упала до 250 долларов. Это было безумием! Поэтому нормально, когда цена находится в среднем диапазоне, и в зависимости от сезона немного колеблется. В связи с этим сейчас производители минеральных удобрений, в том числе «УРАЛХИМ», надеются, что стабильный рост останется главной тенденцией на рынке.

- *Каковы итоги работы холдинга за 2010 год?*

- По итогам минувшего года группа компаний «УРАЛХИМ» занимает первое место среди российских компаний- производителей по объемам производства аммиачной селитры и ее производных, второе место - по объемам производства аммиака и азотных удобрений. Мы намерены ежегодно наращивать объемы выпуска продукции, и к 2015 году планируем выйти на уровень производства в 5,6 млн тонн.

Объем производства всех предприятий группы компаний «УРАЛХИМ» за 12 месяцев 2010 года вырос на 10,3% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, составив в общей сложности 4,861 млн. тонн продукции. Производство аммиака увеличилось на 23,8%, а фосфорных удобрений - на 635,5%. Высоких результатов удалось достичь за счет благоприятной рыночной конъюнктуры, роста спроса со стороны российских и западных потребителей.

Выручка за 2010 год выросла до 1 389,1 млн. долларов по сравнению с 950 млн долларов, которые были заработаны в 2009 году. «УРАЛХИМ» показал существенный рост. За первые три месяца работы в 2011 году наблюдается значительный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Динамика положительная, что не может нас не радовать.

- *Вы уже упомянули о программе развития холдинга «УРАЛХИМ» на ближайшее время. Расскажите об этом подробнее?*

- Холдингом сформирован производственный план на 2011 год. Сейчас нами обсуждается стратегия развития. Мы полностью определились с объемами производства, однако предстоит разобраться с предлагаемыми типами минеральных удобрений, которые мы будем поставлять на агрохимический рынок. «УРАЛХИМ» производит более 20 видов минеральных удобрений! Большинство, наверное, слышали только о двух, селитре и карбамиде. Кроме того, сейчас финансовая ситуация такова, что «УРАЛХИМ» может проинвестировать существенные финансовые средства в новое строительство.

- *Каковы приоритеты в работе «УРАЛХИМА»? Поддерживает ли холдинг российских сельхозпроизводителей?*

- «УРАЛХИМ» является поставщиком минеральных удобрений в 65 стран мира. Однако приоритетным является российский рынок, существенная часть продукции, до 40%, остается внутри Российской Федерации.

Стратегия «УРАЛХИМА» такова: поставка российским производителям осуществляется значительно дешевле, чем на экспорт. Мы стараемся поддержать российских сельхозпроизводителей. Аммиачную селитру, которая пользуется наибольшим спросом в России, другие производители этого удобрения продают на 30-40%, а то и в 1,5 раза дороже, чем мы в России.

- *Каким образом складывается сотрудничество с западными партнерами?*

- Компания «УРАЛХИМ» входит в число крупнейших российских экспортеров азотных, фосфорных и комплексных удобрений, обеспечивая до 14% всего объема экспортных поставок этих видов удобрений из России. Наша продукция уходит в различные страны мира, например, в Бразилию, Скандинавию, Ирландию, Англию и Германию. Сотрудничество с зарубежными партнерами означает, что необходимо обеспечивать весь спектр услуг: качество, условия поставки, финансирование сделок, их страхование и т.д. Все это целый процесс, который заставил нас в течение определенного времени работать на собственный имидж, которым можно гордиться. Сейчас «УРАЛХИМ» является надежным поставщиком, что признают наши зарубежные партнеры.

- Планируете ли увеличение показателей в 2011 году? За счет че го? Планируется ли выход на IPO в ближайшей перспективе?

- Компания не планирует первичного размещения акций до конца 2011 года. Мы будем ориентироваться, прежде всего, на возможность самостоятельного обслуживания финансовых потребностей компании с точки зрения вопросов дальнейшего развития и обслуживания долга.

Так, складывающиеся на сегодняшний день условия, в т.ч. цены на внешних рынках, а также состояние финансовых рынков позволяют нам двигаться вперед и без выхода на биржу. Однако, мы технически готовы и можем вернуться к этому инструменту в случае необходимости.

- Какова роль «Азота» в структуре холдинга «УРАЛХИМ»?

- «Азот» является для одним из самых важных заводов. В нашем холдинге березниковское предприятие является единственным производителем карбамида и азотной кислоты, поставляемой для промышленников страны. Отмечу, у нас есть планы по увеличению производства. Инвестиционная программа оценивается в десятки миллионов долларов.

Сегодняшняя цель - модернизировать производство таким образом, чтобы из природного газа производить большее количество аммиака. Сейчас мы достигли уровня 1700 тонн в сутки с одно агрегата, в то время как ранее мы находились на уровне 1450 тонн.

Если говорить о природном газе, который является для нас входным сырьем, то в качестве задачи определено существенное уменьшение его потребления на производство одной тонны аммиака. В данном случае речь идет о существенной экономии для «УРАЛХИМа». Ранее для производства 1 тонны аммиака нами затрачивалось 1300 куб. м природного газа, сегодня для этого требуется не более 1150 куб.м.

- *Какие уникальные продукты производятся на «Азоте»? Что более всего востребовано на рынке?*

- Мы запустили новый антислежи ватель «Стеамин». Помимо поверхностно-активной добавки в жидком виде, специалисты «Азота» разработали гранулированный вид этого продукта. Обработка антислеживателем позволяет хранить минеральные удобрения в бигбэгах (специальных полиэтиленовых мешках объемом 0,5 или 1 тонну) в течение 6 месяцев и более.

Для нас данный продукт является важной позицией, потому что все чаще сельхозпроизводители заботятся о приобретении минеральных удобрений заранее, а не к посевной, и это абсолютно правильно.

Обычно весной возникает ажиотажный спрос на карбамид, селитру, который мы физически не можем удовлетворить. Предприятия «УРАЛХИМа» производят удобрения равномерно на протяжении всего года, поэтому мы предоставляем возможность приобрести их заранее, в удобных условиях сохранить и использовать во время посевной.

- *Федеральное правительство намерено ужесточить контроль за соблюдением промышленными предприятиями требований в области экологии. Какие мероприятия, предпринимаются холдингом и «Азотом» в этом направлении?*

- Направление, безусловно, правильное. В основном крупные заводы были построены еще в советские времена, когда экологические требования были не самыми жесткими. С тех пор и мы и другие компании вкладывают значительные финансовые средства в технологии, позволяющие снизить выбросы в атмосферу и сбросы в воду. Холдинг «УРАЛХИМ» тратит на экологические программы десятки миллионов долларов в год. У нас уже есть определенные достижения в этом направлении. Только на «Азоте», например, за первый квартал 2011 года выбросы в воздух были снижены на 13,5%.

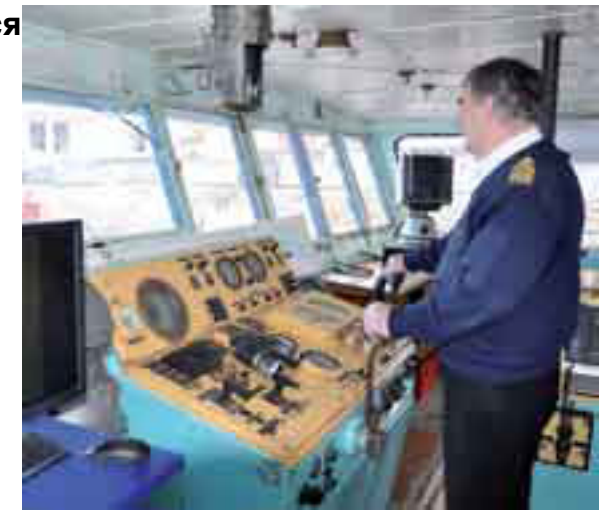
Экология находится в числе приоритетных направлений развития компании, как и модернизация, устойчивое развитие. Мы должны работать в прибыль, но и заботиться

об экологии.

-□□□□□□□□□□ В «УРАЛХИМЕ» происходят кадровые перестановки. Какие задачи были поставлены перед новым руководителем «Азота» Дмитрием Ивановым?

- Дмитрий Иванов - опытный топ- менеджер. Думаю, что у него получится решить задачи, которые стоят перед предприятием. Как и для любого управленца, его главная задача - стабильное развитие завода. Я уже сказал, что нами планируется увеличение общего производства минеральных удобрений. В этом направлении многое может быть сделано и «Азотом».

Навигация-2011: объем отгрузки увеличится



Филиал «Азот» ОАО «ОХК «УРАЛХИМ» в г.Березники открыл 11-й сезон навигации. С реконструированного заводского причала отправлено первое судно «Волго-Дон», загруженное минеральными удобрениями. «Волго-Дон» взял на борт 4481 тонну аммиачной селитры.

К началу навигации «Азот» завершил реконструкцию заводского причала. Здесь

построен новый бункер под насыпь готовых удобрений, удлинен железнодорожный путь, на погрузочном конвейере заменены главный транспортер и редукторы. Благодаря внедрению нового оборудования, увеличилась скорость движения транспортной ленты, что позволило увеличить скорость загрузки судов. Действительно, уже первое в этом сезоне судно загружено на сутки быстрее, чем это происходило раньше Всего «Азот» ежемесячно планирует отправлять 16 сухогрузов типа «река-море», что на 6 судов больше, чем в прошлом году. С собственного причала предприятие отправит до 350 тысяч тонн продукции, увеличив тем самым отгрузку на 150 тысяч тонн по сравнению с 2010 годом. Продлится навигация полгода - до конца октября.