

**крупнейших
компаний
России**





Инвестиционный компас Смоленская область

Новый бизнес рядом с Европой — [стр. 132](#) →

От огурцов до осетров — [стр. 135](#) →



ЦЕНТР
КЛАСТЕРНОГО
РАЗВИТИЯ
СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



ООО «Вазима-Бруснит»

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА



ДИСПЕТЧЕР
МОНИТОРИНГ-ОБОРУДОВАНИЯ

*6+

Реклама

Ворота в Европу

ТЕКСТ
Нина Блейман

Упустив немало возможностей в 2000-е годы, Смоленская область включилась в инвестиционную гонку. Регион выстраивает систему поддержки бизнеса, реализуя свои конкурентные преимущества в виде избытка энергоресурсов и близости как к Европе, так и к Москве.

Дорога для бизнеса

Выгодное географическое расположение делает Смоленскую область стратегически важным транспортно-коммуникационным узлом страны. Проходящая по территории области трасса М1 Москва — Минск является частью европейского маршрута Е30, ведущего через Польшу, Германию, Нидерланды и Великобританию до города Корк на юго-западном побережье Ирландии. На сегодняшний день по территории региона проходит 75% грузопотока из Европы и 35% внутрироссийских грузов; со временем эти объемы будут только расти — через область пройдет участок автомагистрали Шанхай — Гамбург, которая сократит срок доставки грузов из Китая в Европу до 11 дней. Смоленский транспортно-логистический комплекс «Стабна» является одним из крупнейших в России, а всего в регионе таких комплексов насчитывается 12 и в ближайшем будущем запланировано появление новых.

Впрочем, полностью реализовать транзитный потенциал региону мешает искусственное ограничение. «Наша основная проблема — отсутствие международного пункта пропуска на границе с Беларуссией», — признает замглавы области Ростислав Ровбель. Пункт «Красная Горка» на трассе Москва — Минск был фактически закрыт для иностранцев осенью 2016 года из-за неурегулированности российско-белорусских договоренностей о проезде граждан третьих стран. Более того, с 1 августа нынешнего года границу не могут пересекать не только обычные путешественники, но и иностранные водители фур, доставляющих товары из Европы. В администрации региона не теряют надежды решить этот вопрос при участии федеральных органов власти и секретариата Союзного государства. «Восстановление пункта пропуска дало бы резкий толчок к развитию инфраструктуры, туристического

и инвестиционного потенциала региона. Едешь по трассе, заходишь на заправку — хоть бутылку воды купишь. Мелочь, но даже это при таком потоке принесет значительные суммы», — подчеркивает Ростислав Ровбель.

Из-за близости к европейскому рынку в Смоленской области выгодно создавать экспортно ориентированные предприятия как российских, так и зарубежных компаний. Особое внимание власти региона уделяют налаживанию связей с азиатскими инвесторами. Например, российско-китайская машиностроительная корпорация Multi-Best создала новое металлообрабатывающее производство на базе обанкротившейся смоленской компании «Аркада-инжиниринг». Помимо логистики существенную роль для энергоемких производств играет и доступ к коммуникациям.

Генерирующий регион

Энергии для включения в общероссийский инвестиционный марафон на Смоленщине хватит, заверяют местные власти. Область является энергетическим донором — регион производит в четыре раза больше энергии, чем потребляет, благодаря атомной станции, расположенной на берегу Десногорского водохранилища. Производство и распределение электроэнергии, воды и газа занимает ключевое место в структуре промпроизводства региона — на них приходится 23,4% всей промышленности региона. «Мы готовы потянуть любые производства, требующие больших объемов электроэнергии, от теплиц до металлургии», — подчеркивает замгубернатора. В области имеются уже готовые площадки, способные обеспечить мощности в 50–100 МВт от сетей ФСК, а также подключение к электросетям без необходимости строительства дополнительной подстанции. Один из инвестиционных проектов, прорабатываемых сейчас в администрации, предполагает покупку электроэнергии напрямую от АЭС, благодаря чему ее стоимость окажется значительно ниже, чем в большинстве регионов.

Хорошо обеспечен регион и газом: по территории области проходят магистральные газопроводы Ямал — Европа, четыре нитки транзитного газопровода «Сияние Севера» и самый протяженный участок Балтийской трубопроводной системы — 2, а достигнутые договоренности с «Газпромом» позволяют обеспечить инвесторам беспрепятственное подключение.

Старт с низкой базы

В 1990-е и 2000-е годы работа с инвесторами была практически упущена, признают в обл администрации: регион получил печальную известность из-за высокого уровня коррупции и неблагоприятной криминогенной обстановки. В Смоленске любят рассказывать историю о том, как концерн Volkswagen, планируя построить завод в России, обсуждал возможность сделать это в Смоленской области как наиболее выгодной по ряду параметров начиная с логистики, но невозможность договориться без взятки заставила инвестора уйти в другой регион.

Нынешние власти Смоленской области всерьез взялись за исправление имиджа региона, делая ставку на создание комфортных, выгодных и прозрачных условий для бизнеса. Например, региональный закон о налоговых льготах предусматривает, что предприятия, заключившие специнвестконтракты (СПИК), на десять лет освобождаются от уплаты налога на имущество организаций, а ставка налога на прибыль для них составляет 5%. Примером уже реализуемого СПИКа может служить производство сложных фосфоросодержащих минеральных удобрений компанией «Акрон» — стоимость проекта составляет 25 млрд руб. В активной фазе находятся переговоры по заключению СПИКа с компанией «Промагро» на строительство льнокомбината стоимостью 2 млрд руб. в индустриальном парке «Сафоново» и с Вяземским заводом синтетических продуктов на модернизацию производства сложных эфиров натуральных жирных кислот.

Динамика заметна в разных отраслях: одни крупные проекты только запускаются, другие — расширяются. Так, завод древесно-стружечных плит и напольных покрытий австрийской компании Egger, у которой по миру 18 предприятий, а на Смоленщине — крупнейшее

из них, недавно открыл очередную — уже шестую — линию производства, общий размер инвестиций составил 25 млрд руб. «Мираторг» заканчивает строительство десяти животноводческих комплексов общей стоимостью 7,6 млрд руб., в Рославльском районе завершается строительство теплично-го комбината, в который инвестировано более 3 млрд руб.

Как и в других российских регионах, в Смоленской области по поручению президента создана Корпорация инвестиционного развития, занимающаяся формированием инвестиционных площадок и адресным сопровождением инвесторов в режиме «одного окна». Особое внимание в области уделяют развитию малого бизнеса — она входит в пятерку лидеров по направлению «Поддержка малого предпринимательства» последнего Национального рейтинга инвестклимата российских регионов, составляемого Агентством стратегических инициатив. Размер средств, направленных на поддержку МСП в регионе, составил более 500 млн руб.

В регионе активно развивается инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса. Одним из ее элементов является Центр кластерного развития, в рамках которого уже действуют четыре кластера: композитных материалов, ИТ, туристский и льняной. В будущем к ним может добавиться агропромышленный, главной задачей которого станет вывод продукции под региональным брендом «Смолпродукт» на российский и зарубежные рынки, говорит генеральный директор центра Денис Аленин. В каждом из кластеров компании решают различные проблемы, в том числе подготовки кадров. «Представители композитного кластера успешны в подготовке рабочих специальностей, что подтверждает первое место в финале WorldSkills Russia в 2018 году. В рамках ИТ-кластера его участники планируют в 2019 году создать собственную школу», — говорит Денис Аленин.

На территории области расположена первая в Центральном федеральном округе территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) на базе моногорода Дорогобуж, а также два индустриальных парка — «Феникс» и новая строящаяся площадка в «Сафоново». Резиденты индустриальных парков имеют возможность бесплатного технологического присоединения и освобождаются от арендной платы за земельный участок на время строительства, а также для них действует нулевая ставка земельного и транспортного налогов и налога на имущество.

Льняное возрождение

Смоленская область ищет свои точки роста, отличающие ее от других регионов. Уникальное направление — выращивание и переработка льна.

Несмотря на негативную общероссийскую тенденцию, регион за последние пять лет увеличил посевные площади льна-долгунца в 2,5 раза (до 5 тыс. га), а производство льноволокна — в 4,5 раза (до 5 тыс. т). По итогам 2017 года область заняла второе место в России по валовому сбору льноволокна.

В администрации области уверены, что лен является перспективной экспортной культурой. По словам гендиректора областного Центра кластерного развития Дениса Аленина, при участии областной администрации и резидентов смоленского льняного кластера удалось наладить сотрудничество по восстановлению отрасли между Минпромторгом и Минсельхозом. «Министерства планируют провести полную

инвентаризацию сельхозтехники, льнозаводов и предприятий по переработке льна, совместно разрабатывают новые механизмы субсидирования, а также анализируют возможность и экономическую эффективность закупок льносодержащих продуктов по госзаказу», — рассказывает он.

Смоленская область была не случайно выбрана местом проведения исторического мероприятия — первого Всероссийского дня льняного поля. В рамках форума лидеры отрасли из России, Белоруссии и Франции совместно с представителями Минсельхоза и Минпромторга выработали предложения для «дорожной карты», по которой будет идти возрождение комплекса. В свою очередь смоленские власти заключили соглашение с французским холдингом Dehondt Technologies Développement о локализации производства льноуборочной техники и оборудования по первичной переработке на Вяземском

машиностроительном заводе. «Первая единица техники, собранная здесь, с августа работает на полях Смоленской области», — отмечает Денис Аленин. Еще один крупный льняной проект — строительство льнокомбината компании «Промагро» на территории индустриального парка «Сафоново»: предполагается, что объем вложений составит порядка 2 млрд руб., здесь будет создано более 240 новых рабочих мест.

К 2020 году смоленские власти намерены довести посевные площади льна до 20 тыс. га. Учитывая дефицит специальной техники (по словам замглавы области Ростислава Ровбея, в стране не хватает 1,5 тыс. таких машин), они готовы на 70% субсидировать ее приобретение. «Поскольку такая техника очень дорогая, от 10 млн руб., мы также продумываем вариант создания специализированных МТС», — сообщил замгубернатора.

«Единственный способ решить задачи — больше зарабатывать»

Об инвестиционном потенциале Смоленской области и барьерах, которые нужно преодолеть, РБК+ рассказал глава региона Алексей Островский.



— Сегодня регионы конкурируют между собой за инвестиции, как компании на рынке. Как «продать» инвесторам Смоленскую область?

— Благодаря открытой границе с Белоруссией можно работать сразу в двух направлениях. До Евросоюза — несколько сот километров, поэтому азиатскому бизнесу выгодно локализовать свои экспортные производства здесь, а не везти готовую продукцию морями и океанами вокруг всего континента. Уровень заработной платы у нас пока не сильно отличается от того, что получают азиаты на европейских, американских или японских заводах. Как руководитель региона, я говорю это с сожалением, но для инвесторов это колоссальный плюс. Во-вторых, отсюда очень короткое плечо до московской агломерации. В радиусе 500 км проживают 60 млн человек, это гигантский рынок сбыта продукции. Третий плюс — трасса Москва — Минск, по оценкам Минтранса, она лучшая в стране.

— Трасса — лучшая, но иностранцу пересечь по ней границу нельзя.

— Это на сегодня так, и это нонсенс: самая прямая дорога в Европу у нас непроезжая, мы теряем инвестиции, снижаем туристический потенциал. Международный пункт пропуска на границе можно организовать за сутки, нужно политическое решение. Я уже ставил этот вопрос перед федеральным центром, Министерством иностранных дел, руководством погранслужбы, поднимал в Госдуме. Сейчас мы прорабатываем с белорусской стороной создание в границах области двух таких пунктов на двух федеральных трассах.

— С какими еще барьерами вам приходится сталкиваться?

— Передача федеральных полномочий на уровень субъекта в большинстве случаев происходит без передачи финансовых средств. Единственный способ решить задачи, которые ставит перед регионами президент, — больше зарабатывать. Но правительство должно наконец создать такие правила игры, чтобы регионам было выгодно привлекать инвестиции. Сейчас же чем больше мы зарабатываем, тем больше у нас изымают. Как руководитель региона, я обязан заниматься привлечением инвестиций, созданием рабочих мест, сохранением жизни на селе, но у меня нет ни малейших возможностей изъятия земель сельхозназначения у нерадивых собственников, которые 20 лет назад получили их за копейки и забыли. У нас в области миллион с лишним гектаров пашни, а в обороте только 400 тыс.! А у меня очередь из тех, кому нужна хорошая земля под сельхоз-проекты. Полномочия на привлечение нерадивых собственников к ответственности есть у Россельхознадзора, у прокуратуры, но с них никто за это не спросит. У нас есть национальный парк «Смоленское Поозерье» — потрясающей красоты озера, лесные массивы. Можно было бы построить шикарные реабилитационные центры, клиники. Туда бы деньги шли рекой, но в национальных парках федеральный закон запрещает строить капитальные объекты.

— Чем еще, помимо логистических преимуществ, можно заманить инвесторов в ваш регион?

— У нас очень дешевая электроэнергия и хорошее взаимодействие с «Газпро-

мом». У нас строятся индустриальные парки. Конечно, в стране их много, но, понимая, что 1990-е и начало 2000-х годов для Смоленской области были потерянными, я принял беспрецедентное решение: на время проектирования и строительства завода землю на территории парков мы отдаем бесплатно. У нас создана первая в ЦФО территория опережающего социально-экономического развития на базе моногорода Дорогобужа. Любые новые инфраструктурные проекты в моногородах получают все сети к границам участка бесплатно, а ТОСЭР дает десятилетнее обнуление практически всех налогов. Только за последний год в области приняты четыре закона, которые существенно облегчат жизнь действующим и будущим проектам: например, региональный закон о налоговых льготах для предприятий, заключивших СПИК, освобождает их на десять лет от уплаты налога на имущество и снижает ставку налога на прибыль до 5%. Мы активно работаем и с зарубежными инвесторами: для них действует прогрессивное законодательство, уникальные налоговые льготы, а также есть большой выбор инвестиционных площадок. Иностранные инвесторы не всегда готовы локализовать производство полностью, поэтому мы помогаем им в поиске российских партнеров: в этом году на ПМЭФ, например, мы подписали соглашение о сотрудничестве с французским холдингом Dehondt Technologies Développement, который займется производством льнооборочной техники на базе Вяземского машиностроительного завода.

Полный текст интервью — на сайте www.rbkplus.ru.

Инвестиции со вкусом

ТЕКСТ

Софья Володина

Рост пищевой промышленности — один из трендов, определяющих динамику экономики Смоленской области. Корреспондент РБК+ проехал по ключевым точкам роста в разных частях региона.



По словам губернатора Смоленской области Алексея Островского, регион может похвастаться значительными успехами в области импортозамещения в сельском хозяйстве: по итогам 2017 года область на 165% обеспечивала себя картофелем, на 103% — мясом, на 87% — яйцами, на 65% — молоком, на 56% — овощами. На волне импортозамещения смоленским производителям удалось значительно нарастить производство. Их амбиции выходят далеко за пределы области — все крупные новые проекты нацелены прежде всего на потребление соседнего Московского региона. Помочь заявить о себе на рынке должно создание регионального бренда «Смолпродукт». Сейчас власти намерены всерьез заняться развитием молочного сектора. «Из-за закрытия ряда крупных молокоперерабатывающих предприятий в 1990-е и 2000-е годы мощностей по переработке молока внутри региона не хватает, что вынуждает фермеров дешево продавать до 70% сырья трейдерам и молочным заводам других областей», — поясняет замглавы области Ростислав Ровбель. Чтобы заинтересовать инвесторов, областная администрация начала предоставлять специальные субсидии тем, кто готов вкладываться в такие производства. Впрочем, уже сейчас в регионе есть выдающиеся и в общероссийском масштабе точки роста.

Точка 1: Смоленско-французский кролик

На въезде в кролиководческий комплекс «Кроль и К», расположенный в Гагаринском районе, посетителя встречает огромный плакат «Смоленский кролик — замена импорта». Комплекс, созданный в 2013 году, является крупнейшим в стране, производя 75 т кроличьего мяса ежемесячно.

Однако технологии тут применяют европейские. «Выбранная стратегия планового увеличения объемов производства за счет ежегодного строительства

дополнительных четырех ангаров для выращивания молодняка позволила встать на ноги», — объясняет руководитель проекта Людмила Ужегова. Рынок развивается с низкой базы: сейчас в России годовое потребление кролика на душу населения составляет всего 50–70 г, тогда как в Испании — почти 3 кг, во Франции — 2 кг, добавляет исполнительный директор компании Денис Могильченко. Компании удалось выйти со своей продукцией в крупные федеральные сети — «Ашан», «Лента», «Пятерочка», «Вкус-Вилл» и на компанию «Аэрофлот», основной рынок — Москва и Санкт-Петербург, а целевая аудитория — мамы, покупающие детям диетическое мясо, и комбинаты детского питания. Крольчатина — мясо дорогое, более 500 руб. за килограмм в рознице, но снизить цену не получится — себестоимость производства очень высокая, рентабельность 15–20%, говорит Денис Могильченко. Компания намерена расширить свой ассортимент за счет новых продуктов — сосисок, пельменей и паштетов из крольчатины.

В здании комбикормового завода гудит автоматизированная линия: рецептуру корма обкатывали и подгоняли под местные условия в течение двух лет. Повозиться пришлось и с набором команды. «В России просто нет кадров, — разводит руками Денис Могильченко. — Двух основных кролиководов мы переманили с других производств, а местных жителей, работающих на предприятии, пришлось отправлять на обучение во Францию». На производстве заняты 120 человек, но непосредственным уходом за несколькими тысячами кроликоматок и их потомством занимаются единицы: кормление, поение и удаление помета полностью автоматизировано.

В ангаре репродукции — длинные ряды клеток с белыми кроликами-подросками. Порода очень скороспелая, французы ее выводили более 40 лет, поясняет корреспонденту РБК+ Людмила Ужегова, — на 80-й день кролик уже имеет вес 3 кг и идет на убой, а матка кролится семь раз в год. Чтобы обеспечить стабильное качество породы, приходится регулярно обновлять поголовье: прародительское поколение закупается во Франции. Сейчас в ангарах «Кроль и К» порядка 17,5 тыс. кроликоматок, приносящих до 750 тыс. крольчат в год. Компания уже имеет статус племенного репродуктора, а после запуска селекционно-генетического центра сможет дополнительно реализовывать до 8 тыс. племенного поголовья в год. В предприятие частным инвестором вложено около 1 млрд руб., поддержка со стороны области составила 10 млн руб. в виде льгот по налогам на

→ ПРОДОЛЖЕНИЕ

→ ПРОДОЛЖЕНИЕ

прибыль и имущество и 3,4 млн руб. за счет субсидий на частичное возмещение расходов на приобретение оборудования.

Точка 2: Хлебцы — всему голова

Приверженцы здорового питания знакомы и с другим смоленским продуктом — цельнозерновые хлебцы Dr. Körner выпускаются именно здесь, на площадке «Ярцево». Хлебцы этого бренда имеют статус «Продукт диетического питания» ФГБУ «НИИ питания» РАМН.

«Dr. Körner — российский бренд. В 2008 году компания «Хлебпром» построила завод по производству хлебцев, который регулярно модернизируется. За последний год запустили линии по производству новинок: детских мини-хлебцев Jr. Korner и полезных цельнозерновых чипсов «Корнерсы», за которые уже успели получить медали на выставке «Прод-экспо-2018». Попробуйте, оцените», — директор подразделения Виктор Кушнерев угощает корреспондента РБК+ новинками. По словам Кушнерева, здоровое питание достаточно давно является трендом на российском рынке, и сегодня Dr. Körner представлен во всех федеральных сетях страны и, по данным аналитической компании Nielsen за май 2017 — апрель 2018 года, является лидером рынка в категории хлебцев.

«Хлебпром», уже вложивший в «Ярцево» более €20 млн, подписал с администрацией области соглашение об инвестиционном развитии. Строительство нового производственного корпуса и склада позволит к 2020 году увеличить выпуск продукции почти в три раза, общий объем новых инвестиций составит 1,6 млрд руб.

Точка 3: Черное золото из водохранилища

Производят в регионе и самый дорогой продукт русской кухни — черную икру. Рыбное хозяйство «Садки» (бренд «Горкунов») расположилось на берегу Десногорского водохранилища, вода в котором круглогодично подогревается местной АЭС. В бассейнах в крытом ангаре кишат мальки. Директор предприятия Эдуард Пачко на секунду вылавливает одного и показывает корреспонденту: «Видите, это стерлядка». Подросшую рыбу переселяют в открытые садки, их площадь составляет 14 тыс. кв. м — плавучий пирс уходит от берега вдаль на целый километр. Когда осетр достигает массы 3–4 кг, самцов отделяют от самок и сразу пускают в продажу. «Наша цель — пищевая икра. Самка осетра созревает на шестой-седьмой год, стерлядь — на третий-четвертый», — объясняет директор.

По словам Эдуарда Пачко, традиционная русская черная икра всегда получалась забойным методом, вкусовые свойства продукта, добываемого при «доении» самок осетров (есть фермы и с такой технологией работы), заметно хуже.

«Садки» — крупнейшее хозяйство в России, где икру получают забойным способом, на него приходится порядка 20% рынка. Всего же в стране производится около 40–50 т аквакультурной икры в год, а вылов диких осетров запрещен.

Стоит икра около 50 тыс. руб. за килограмм, так что неудивительно, что самая маленькая тара, в которую ее фасуют на предприятии, едва ли вмещает больше столовой ложки.

Товар представлен в федеральных торговых сетях, в ближайших планах — выход сразу на десять зарубежных рынков.

Сейчас хозяйство производит около 5 т икры в год, запланированная мощность — 10 т. «По биомассе мы уже одно из самых крупных хозяйств в России. Чтобы 10 т икры получить, надо 100 т рыбки забить, а для этого нужно иметь 300 т поголовья разного возраста», — приводит цифры директор. В «Садках» работают 35 человек, а со временем их число должно возрасти до 150. Общий объем инвестиций составит 500 млн руб. (200 млн уже вложено), с арендой участка водохранилища и подведением коммуникаций помогли в обл администрации.

Точка 4: Дворцы для огурцов

Недалеко от «Садков» в Рославльском районе Смоленской области завершается строительство другого масштабного проекта того же инвестора Бориса Горкунова — тепличного комбината «Смоленский». Огромные стеклянные дворцы уходят чуть не до горизонта — на площади более 17 га возводят теплицы новейшего поколения для огурцов, салата и зеленых культур. После запуска первой очереди, который состоится в ноябре этого года, комплекс будет производить 12 тыс. т продукции в год, а по завершении строительства мощность увеличится до 20–22 тыс. т, рассказывает генеральный директор Владимир Бараненков.

Управление технологическим процессом, создание микроклимата в теплице обеспечивается путем автоматизации систем: отопления, зашторивания, подачи углекислого газа, испарительного охлаждения, полива и питания. Питательные вещества поступают к растениям по специальным трубкам, тут и земли-то нет — вместо почвогрунтов используется минеральная вата. За счет современных технологий можно экономить до 40% тепла и поддерживать круглогодичное производство. Несколько десятков тонн огурцов будут снимать за сбор, который проводится один раз в два дня.

Общий объем инвестиций в проект — более 3 млрд руб., кредитная часть выделена Сбербанком по ставке 2% годовых под гарантии Корпорации МСП на 1,5 млрд руб., с предоставлением земельного участка под строительство тепличного комплекса помогли местные власти. На предприятии будут созданы порядка 300 рабочих мест, а для агрономов рядом с теплицами строят дома.

РБК+ «ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОМПАС: СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» №10/2018

Распространяется в составе журнала
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнеры: АНО «ЦКР Смоленской области», ООО «ЭГЕР Древопродукт Гагарин».

ООО «Вязьма-Брусит», ООО ИЦ «Станкосервис» (входит в ООО «Цифра»), Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор журнала «РБК»: Валерий Владимирович Игуменов

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

«Мы используем самую дешевую древесину, которая никому не нужна»

О принципах эффективной и экологичной деревообработки РБК+ рассказал генеральный директор ООО «Эггер Древпродукт Гагарин» Антон Зебанц.



— У компании Egger 18 заводов в мире, и завод в Гагарине — крупнейший. На какие рынки сбыта он ориентирован?

— Это зависит от продукции. 70–80% ламинированного ДСП реализуется в России, остальное идет в ближнее зарубежье — Белоруссию, Казахстан, Узбекистан и т.д. С МДФ ситуация другая, доля экспорта достигает 50% — это Германия, Англия. Ламинат мы экспортируем в Польшу, Украину, Румынию.

— Как вы оцениваете перспективы российского рынка?

— Потенциал огромный, именно поэтому здесь был построен один из крупнейших заводов группы, и мы постоянно расширяемся. Сейчас открыли шестую линию производства, где будут ламинировать ХДФ и МДФ. На МДФ сейчас большой спрос в Европе, мощностей колоссально не хватает. Россия раньше много импортировала этой продукции, а сейчас наши конкуренты начали активно строить заводы в других регионах, и все равно здесь сохраняются возможности роста как по ламинату, так и по ДСП. Да, маржинальность не такая высокая, как в Европе, покупательная способность населения немного ухудшилась после кризиса, но это мы изменить не можем. Поэтому концентрируемся на своей себестоимости и эффективности работы.

— Для повышения эффективности нужны хорошие кадры. Где вы их берете?

— Берем с рынка, сами готовим. С кадрами в Гагарине неплохая ситуация. У нас 800 человек, средний возраст 32–33 года, очень хороший уровень образования. У нас прекрасные электрики,

электронщики — почти все производство ведь роботизировано.

— Получается, что вы занимаетесь деревообработкой, но нужны вам не плотники и не столяры, а механики и электронщики?

— Механики, электронщики, программисты... Но главное — это не технологии, они по всему миру почти одинаковые. Успех и неуспех зависит от того, как будут работать наши люди.

— Почему такой крупный завод решили создать именно здесь?

— Мы купили готовую площадку, здесь уже стоял фанерный завод, наши акционеры решили, что это хорошая инвестиция, и начали расширять производство. Вокруг есть лес, необходимая инфраструктура, рядом Москва — крупнейший рынок России.

— Получаете ли вы какую-то поддержку от местных властей?

— Да, получаем налоговую поддержку от администрации, пользуемся низкими ставками на импорт. Но опираемся мы на собственный капитал, общий объем инвестиций составил уже около €0,5 млрд. И компания целенаправленно возвращает прибыль на развитие производства.

— Вы говорите: лес. То, что мы у вас видим на территории — гигантские штабели сырья, — это фактически отходы, какой-то горбыль и щепки.

— Да, для ДСП мы используем дешевую древесину, которая никому не нужна, опилки, щепу, которые многие заводы до

сих пор просто сжигают. Это не только удешевляет продукцию, но и хорошо влияет на качество, поскольку это самый сухой материал. Ну и деревья специально рубить не нужно. С мая этого года понемногу начинаем использовать вторсырье — старые доски со строительных площадок, упаковочные паллеты. На других заводах группы это уже широко распространено: стандартная плита австрийского завода где-то на 50% состоит из вторичного сырья. У нас пока используется всего 1–2% вторсырья, но я считаю, что за этим будущее.

В Англии, Германии, Румынии, Польше у группы Egger есть собственные площадки, где собирается вторичная древесина для последующей переработки в ДСП. Мы хотим создать такие же. Корой мы топим собственную котельную, а полученное тепло используется для сушки древесины. У нас плюс-минус безотходное производство: мусор, конечно, есть — упаковка, пластик, но мы уже начали его сортировать и продавать как вторсырье. Пока за символическую цену, но это гораздо лучше, чем платить за его утилизацию на полигоне.

— А собственные леса у вас есть?

— У нас в аренде чуть больше 30 тыс. га леса, сами сажаем лес, в этом году посадили 430–450 тыс. елочек.

Себя и еще пару своих партнеров мы сертифицировали по системе добровольной лесной сертификации. Две недели назад прошли повторный аудит, без замечаний. Мы ориентированы не только на прибыль, но и на экологичность, на людей — политика у компании такая.

«Мы с самого начала задумывались об экспортном потенциале»

О поставках на внешние рынки ценного минерала брусита и о том, почему дальневосточную руду выгодно перерабатывать в Смоленской области, РБК+ рассказал генеральный директор компании «Вязьма-Брусит» Роман Антонишин.



— Где применяется брусит вашего производства, как развивается этот рынок?

— Брусит — это довольно ценный магнийсодержащий минерал, единственное разрабатываемое в России месторождение находится на Дальнем Востоке. Когда мы только запустили производство в 2006 году, ориентировались на производителей минеральных удобрений, которые начали использовать молотый брусит под маркой «Агромаг» в качестве антислеживателя. Со временем появилась возможность выйти на другие рынки: сейчас брусит нашего производства используется в кабельной индустрии как антипирен и поглотитель дыма, в черной металлургии — в качестве флюса, а также при производстве комбикормов, водо- и газоочистке.

— Востребована ли такая продукция за рубежом?

— Мы с самого начала задумывались об экспортном потенциале. Сейчас мы реализуем более 100 тыс. т продукции в год, в структуре продаж экспортное направление пока что вдвое уступает внутреннему, составляя около 30%. Сейчас ведущие потребители — Испания, Германия, Италия, там постепенно приходят к пониманию, что наша продукция выигрывает в логистике и качестве по сравнению с поставками из некоторых стран самой Европы, Китая и Индии. В меньшем объеме мы поставляем продукцию на Ближний Восток и в азиатский регион: например, японские металлурги высоко оценивают качество наших флюсов.

— Что определяет развитие этого рынка?

— На рынок оказывает влияние множество факторов, основные из них — вну-

тренные тренды внутри каждой из отраслей промышленности, где применяется магнезия. Например, для огнеупорной продукции это может быть уровень производства в металлургическом секторе, так как спрос на железо и сталь значительно влияет на производство и импорт магнезиальных огнеупоров. Существуют и глобальные изменения: например, снижение уровня добычи магнийсодержащей руды в Азии, ранее десятилетиями доминировавшей на рынке, существенно корректирует показатели всей отрасли. Из-за ужесточения экологических требований властями КНР мы оказались в преимущественном положении по сравнению с китайскими компаниями.

— Какую выгоду дает вам расположение производства в Смоленской области? Не проще ли было перерабатывать руду в порошок прямо на месте?

— Главное преимущество — близость к потребителям, причем не только к европейским, но и к отечественным и из стран СНГ. Многие предприятия покупают у нас переработанный порошок без упаковки, в вагонах-минераловозах. Везти готовый продукт через всю страну было бы невыгодно — он набирает влажность за время пути, зимой промерзает. Единственное исключение — «Флюмаг», который мы поставляем на азиатский рынок. Он не требует такой тщательной обработки и может производиться непосредственно на Дальнем Востоке. Все остальные наши продукты на порядок более высокотехнологичные и более дорогие, они производятся в Вязьме.

Начиная с 2006 года у нас сложились хорошие отношения с администрацией — сначала с местной, а затем с областной. Мы практически не сталкиваемся с адми-

нистративными барьерами. При запуске третьего завода в лице области мы нашли исключительную поддержку: не было никаких проблем с выделением участков, получением разрешения на строительство и подключением коммуникаций, мы получили льготы по налогам на прибыль и имущество. С департаментом инвестиций мы работали для получения техники в лизинг, при участии властей были проведены успешные переговоры с руководством Московской железной дороги об увеличении объема маневровых работ на станции Вязьма-Брянская для поставки сырья на предприятие.

— Вы внедрили на предприятии принципы бережливого производства. Чего удалось достичь?

— Действительно, во время поездки в Японию на похожий рудник нам рассказали о принципах кайдзен и системе постоянного улучшения производства, и мы попробовали внедрить их у себя. Улучшения действительно есть, но мы не связываем их на 100% с кайдзеном: параллельно мы предпринимали дополнительные усилия по аудиту бизнес-процессов. Мы внимательно слушаем наших работников, которые подсказывают нам, где можно что-то улучшить, но и сами стремимся модернизировать производственные цепочки. Автоматизируем, например, те же линии упаковки, следим, чтобы у работников не было дублирующих функций. В результате средняя численность работников у нас уменьшилась: в 2015 году было 88 человек, а сейчас — 61. Конечно, нагрузка на каждого сотрудника выросла, но выросло и его материальное вознаграждение, а общий фонд заработной платы при этом сократился.

«Система не оставляет операторам возможности ее обмануть»

Как промышленный мониторинг позволяет сократить простои оборудования и повысить эффективность производства, РБК+ рассказал директор по продукту компании «Цифра», разработчик АИС «Диспетчер» Василий Чуранов.



— **Насколько российская промышленность готова к переходу на принципы «Индустрии 4.0»? Каковы основные барьеры — это изношенность оборудования, несовершенство регулирования или «проблемы в головах»?**

— Россия по большей части готова, если мы говорим об уровне желая топ-менеджмента. Люди, находящиеся у руля, хотят внедрять технологии цифрового производства, но как это делать, мало кто знает. Так что основной барьер сейчас — незнание. Что касается оборудования, то наши проблемы не уникальны: в среднем 50–70% станков во всем мире не оборудованы ЧПУ (числовое программное управление. — РБК+). Везде одно и то же, за исключением нескольких развитых стран. В России барьером для автоматизации производства является и достаточно недорогая рабочая сила. Из-за этого окупаемость технологий у нас очень длительная, эту проблему может решить субсидирование со стороны государства. Кое-что в этом направлении уже делается: например, Фонд развития промышленности, созданный под эгидой Минпромторга, выдает льготные кредиты на внедрение цифровых и технологических решений, оптимизирующих производственные процессы на предприятии. Если при этом используется отечественное ПО или подрядчиком выступает российский системный интегратор, ставка по кредиту составляет всего 1%. Наши разработки подпадают под эту программу.

— **Насколько система промышленного мониторинга позволяет повысить эффективность?**

— Прежде чем что-то улучшать, надо предварительно просчитать текущую загрузку оборудования и персонала. Мы приходим на предприятие, быстро интегрируем нашу систему в действующую инфраструктуру и сразу видим реальные цифры выработки и простоев каждого станка и каждого сотрудника, а они очень сильно отличаются от расчетных. В результате мы получаем понятный для менеджмента инструмент. Уже само по себе внедрение системы — это превращение этого черного ящика в прозрачный аквариум, сразу на 10% повышается эффективность. У нас по стране больше 400 тыс. станков, это означает, что даже на этом этапе можно экономить десятки, если не сотни миллиардов рублей в год. А дальше еще интереснее: мы видим не только сам факт простоя, но и его причины — плановый ли это простой, обоснован ли он. Система не оставляет операторам возможности ее обмануть. Детальная картина позволяет понять, куда следует приложить усилия, выявляет узкие места в производственных цепочках. Мы можем поднять коэффициент загрузки на 30% при сохранении текущего уровня издержек, потенциал для улучшений очень большой. Сейчас средняя загрузка станков в стране — 30–35% при норме 70%; это значит, что 40% ресурса оборудования простаивает из-за неэффективной организации процесса.

— **Вы используете собственное оборудование?**

— Да, все аппаратное оборудование и программное обеспечение — наши собственные разработки.

— **На скольких предприятиях уже интегрирована система «Диспетчер»?**

— Мы оборудовали уже более 120 заводов по всей России, в Казахстане, Белоруссии, запускаются проекты в Болгарии и Финляндии. У нашего решения есть большой экспортный потенциал, заинтересованность очень высокая. Мы участвовали в международных выставках в Германии, Китае, Индии и других странах и везде видим одинаковые проблемы и задачи.

— **Что дает вам статус участника Смоленского ИТ-кластера?**

— Поскольку большая часть нашего ресурса сосредоточена в регионе, региональная поддержка очень важна. Мы получаем помощь в организации участия в выставках и конференциях, помощь с сертификацией, маркетингом.

— **Сколько сотрудников работают в вашей компании, где вы берете кадры?**

— В Смоленске находится центр разработки системы мониторинга «Диспетчер», где работают 80 сотрудников и открыто еще 20 вакансий. Кадры стараемся искать в Смоленске, здесь есть и технические вузы, и технические компании. Это непросто, особенно сложно найти хороших разработчиков. Поэтому мы организовали собственный учебный центр, где наши специалисты с многолетним опытом работы обучают новичков. Как правило, это вчерашние студенты. Мы обучили уже десяток новых специалистов.