

«Российским производителям нужно выдерживать качество».

Интервью с инвестором.

04.09.2017



В конце 2016 года компания «Технониколь», резидент ТЕР «Хабаровск», открыла завод по производству каменной ваты. Объем инвестиций в проект составил 2 млрд рублей. Ежегодный объем выпускаемой продукции составляет 750 тыс. кубометров. О том, как запускался завод на Дальнем Востоке, рассказал совладелец и президент корпорации «Технониколь» Сергей Колесников.

– Ваш проект был ярко заявлен на втором Восточном экономическом форуме. Если проследить трек от ВЭФ до ВЭФ, что изменилось за прошедший год?

Мы освоили линию каменной ваты, которую запустили в августе прошлого года, увеличили ассортимент продукции, например, стали выпускать изоляцию для судов. Недавно наша судостроительная теплоизоляция была испытана по правилам Международной морской организации (International Maritime Organization, IMO) и признана соответствующей стандартам. Такая продукция востребована

судостроительными предприятиями. В планах – ее поставка на судостроительный комплекс «Звезда».

Сейчас мы приступили к производству технической изоляции. Это более технически сложные виды изделия, которыми можно утеплять газопроводы с температурой до 600 градусов. Это очень востребовано для ТЭЦ и объектов газовых и нефтеперерабатывающих предприятий.

Начались поставки в Канаду. Ушли первые пробные контейнеры. Надеемся, что эти поставки будут регулярными. В следующем году планируем экспортировать продукцию в такие страны как Корея, Япония, Вьетнам, Монголия.

– Изначально продуктовая линейка насчитывала сто наименований теплоизоляции. Удалось ли ее расширить?

В Хабаровске мы выпускаем ту же продукцию, что и в центральной части России. Если говорить в цифрах, то это около ста видов общестроительной теплоизоляции, 32 вида технической и огнезащитной изоляции. О качестве и востребованности нашей продукции лучше всего говорят заказы компании. Мы поставляли свою продукцию для строительства аэропорта Внуково и на другие крупные строительные объекты. Она применяется для больших зданий как кинотеатры, гипер- и мегамаркеты, стадионы, где предъявляются повышенные требования к пожароустойчивости. Конструкции с нашими материалами выдерживают 240 минут огневого воздействия. То есть они как минимум три часа не будут разрушаться, что позволяет проводить эвакуацию людей и обеспечить их безопасность, а также минимизировать ущерб. Это подтверждает полученный нами сертификат.

Сейчас мы планируем в Хабаровске наладить производство гидропоники. Этот материал используется в качестве искусственного грунта для высаживания рассады в теплицах. Если гидропонику пропитывать специальным раствором, то растения растут значительно лучше. Мы выпускаем такую продукцию в Рязани, поставляем ее в регионы европейской части России. Уверены, что спрос на такую продукцию будет и на Дальнем Востоке.

– Почему вы решили разнообразить ассортимент судостроительной теплоизоляцией? Не было ли в этом риска?

Тут совпало вместе много событий. Во-первых, мы технологически готовы выпускать изделия любой сложности. Запуск новой технологической линии обеспечивает высокое качество продукции. Во-вторых, на Дальнем Востоке запускаются крупные проекты как строительство завода «Звезда» и созданием современной судовой верфи. Третье – пришло время менять продуктовую линейку. С

2015 года мы сконцентрировались на увеличении объемов выпуска, сейчас темпы роста строительных материалов затормозились. Мы стали смотреть шире на рынок, искать другие виды продукции. Вышли на рынок изоляции для судов.

– Почему так важно было испытать ее по стандартам международной морской организации?

Заказчикам важна гарантия того, что поставщик выполняет качественно все предписанные нормативы. Это касается не только российских, но и любых мировых производителей судов. С этим нужно считаться. Это разумное требование. Наша продукция выдержала экзамен, была высоко оценена и получила сертификат.

– Кроме поставки продукции на «Звезду» планируется ли экспорт этой судостроительной изоляции?

Да, мы планируем экспорт. Но в первую очередь на экспорт идет общестроительная изоляция. Хотя мы будем предлагать и эту продукцию. Если по итогам переговоров партнеры из Кореи заинтересуются этим видом изоляции, то мы будем рады ее поставлять в эту страну.

– Когда вы запускали завод в Хабаровске основной причиной было сокращение логистического плеча и минимизация затрат при поставке продукции из европейской части страны. Можно ли сейчас сказать, что проект не только стартовал, но и пошел успешно?

Мы ни разу не пожалели о том, что пришли на Дальний Восток. В настоящий момент география поставок с хабаровского завода достаточно широкая. Географический разброс большой. Мы даже через Тихий океан поставляем продукцию в Канаду. Идут регулярные поставки в Китай. Продукция востребована на Камчатке, на Сахалине и Курильских островах, в Якутии. Ареал поставок расширен вплоть до Иркутска. Мы сильно зависим от стоимости транспортных перевозок. Но других преград нет. Нам удается поставлять продукцию такому большому широкому кругу потребителей в различных регионах.

За год значительно выросло качество продукции. Это также привело к повышению спроса. Часть поставок мы переориентировали на экспорт. Мы довольны проектом.

– Как вы оцениваете режим ТОР. Помог ли он вам для запуска проекта и расширения производства?

Когда закон вышел, мы сразу же обратились в Минвостокразвития России с вопросом о том, как стать резидентом ТОР. Для любого инвестора такой режим является существенной поддержкой. Во-первых, он дает налоговые льготы.

Компания как резидент ТОР такой преференцией уже пользуется. Благодаря этому сократился срок окупаемости проекта на три года – с десяти до семи лет. Во-вторых, дается административный ресурс. Нам быстро выделили землю под завод. Без вмешательства Минвостокразвития России процедура шла с местными властями долго, вопрос находился в «зависшем» состоянии. Была оказана поддержка по выходу предприятия на оптовый рынок электроэнергии. В-третьих, режим ТОР предоставляет инфраструктуру. Мы ее создавали сами. Но мы как резидент ТОР планируем компенсировать стоимость водопровода, который мы построили.

– Какие планы на третьем ВЭФ? Какие проекты вы хотите заявить?

Перед первым ВЭФ мы запустили завод по производству каменной ваты, вложив 2 млрд рублей инвестиций. На втором этапе мы построим еще один завод на 600 млн рублей. Это проект по переработке каменной ваты в техническую изоляцию и производство водосточных систем как водосточные трубы, желоба, короба для вентиляции. На строительство завода потребуется 18 месяцев. Новое производство будет запущено в конце 2018 – начале 2019 года.

– Кто работает на заводе? Приглашаете ли вы специалистов из других регионов?

Если мы кого-то и привозим, то это инженеры-технологи и начальники смен. Это 3-5 специалистов, которые обладают уникальными знаниями и квалификацией, которой пока нет на Дальнем Востоке. 90 процентов штата комплектуется местными сотрудниками из Хабаровского края. На уже действующем заводе создано 120 новых рабочих мест. После запуска второй очереди будет сформировано еще около 40-45 рабочих мест.

– Как вы оцениваете работу с китайскими партнерами?

В Китае большой рынок для сбыта. Мы делаем ставку на поставке продукции высокого качества. У нас был крупный заказ для Шанхайской табачной фабрики. Нас отобрали среди множества других поставщиков. Наша цена была одной из самых больших, но мы предложили высокий уровень качества. При экспорте продукции мы сталкиваемся с проблемами на таможне. Грузовики стоят по четверо суток. Даже с учетом того, что мы задержали товар китайскому заказчику, он нас ждал, потому что был заинтересован в нашей продукции.

Мы поддерживаем стабильные продажи для Китая, но вырасти не удастся. Кроме проблем с логистикой мешают высокие налоговые пошлины в 12 процентов. Однако для китайского рынка качество продукции – ее конкурентное преимущество. Российскую продукцию сравнивают с европейской. Я бы хотел, чтобы и другие российские коллеги выдерживали эту марку. Сохранение качества поможет всем российским экспортерам заявлять о силе российских брендов.

Для развития торговли между Дальним Востоком и Китаем нужно, безусловно, сократить очереди на таможне, оптимизировав ее работу. Если будет увеличиваться экспорт, то пробки станут еще больше. Также нужно строить новые переходы. Сейчас на острове Уссурийский работает пешеходный переход. Если разрешить по нему перевозку грузов, то это сэкономило бы стоимость передвижения по 200 км границы, значит удешевило бы логистику и ускорило сроки поставки.

Еще одна проблема, которую нужно решать, связана с перегрузками продукции. На границе мы вынуждены перетаскивать груз с одних машин на другие. Это приводит к порче товара, дополнительным расходам и потере времени. Мы хотим обратить на это внимание федеральных властей, в первую очередь Минтранса, чтобы проблема сдвинулась с места. Нужно выходить на тот же формат взаимодействия, что и с европейскими коллегами. Там у нас сейчас подписаны соглашения о том, что машины из стран ЕС могут пересекать российские границы, загружать груз и возвращаться в Европу. Такой же механизм действует для российских грузовиков.

Отметим, сегодня Корпорация Технониколь – крупнейший в России и странах СНГ производитель материалов и решений для кровли, гидроизоляции и теплоизоляции. В состав производственного подразделения входят 53 современных завода в России, Беларуси, Литве, Чехии, Великобритании, Германии и Италии. Общая численность сотрудников — около 5000 человек. Входит в пятерку крупнейших европейских производителей строительных изоляционных материалов.

«Технониколь Дальний Восток» является вторым активом корпорации Технониколь в ДФО и восьмым производственным активом направления «Минеральная изоляция» на территории РФ.

Завод каменной ваты в Хабаровске стал самым современным предприятием такого рода за Уралом и на Дальнем Востоке. Он оснащен высокотехнологичным автоматизированным оборудованием. Специально для предприятия сразу три европейские компании проектировали, производили и монтировали комплектующие линии. Особое внимание при его строительстве уделено снижению воздействия на окружающую среду. Производство оснащено пыле- и газоочистными установками, системами дожига газов, которые дают возможность свести к минимуму концентрацию выбросов предприятия. Новый завод с его возможностями позволяет производителю активно участвовать в реализации приоритетных проектов в области промышленности, жилищного строительства, ритейла на Дальнем Востоке. По оценкам специалистов, повышение энергоэффективности зданий и сооружений региона при использовании материалов на основе каменной ваты составляет 46% за счет снижения теплопотерь через ограждающие конструкции. Наличие

производства непосредственно в регионе позволяет снижать транспортные издержки, делая продукцию более доступной потребителям по цене.

Беседовала Васильева Евгения

+7 (985) 269-77-02

e.vasileva@minvr.ru