

"Мы ведем переговоры с автопроизводителями о сотрудничестве" - Алексей Арнаутов

РИА Новости
15:49 03/08/2011

Почти год прошел с момента создания Аллюминиевого дивизиона Запад ОК "Русал", объединяющего почти 10 предприятий одного из крупнейших производителей алюминия в мире. За это время было принято решение об отказе от производства первичного алюминия на всех европейских заводах дивизиона в пользу продукции с высокой добавленной стоимостью, что предусматривает развитие сотрудничества с автопромом и новые инвестиции. О планах модернизации мощностей и о планах сотрудничества с потребителями в интервью РИА Новости рассказал директор дивизиона Алексей Арнаутов.

- Алексей как вы можете оценить первые результаты работы дивизиона?

- Когда создавался дивизион, передо мной была поставлена задача кардинально изменить принцип работы наших заводов на Урале и Северо-Западе, превратив заводы в технологичные и современные предприятия, создающие продукцию с более высокой добавленной стоимостью под потребности конкретных потребителей.

Не секрет, что это были не самые современные заводы, и, с учетом растущих цен на электроэнергию, производство первичного алюминия на их мощностях год от года становится все менее и менее рентабельно. Изменить ситуацию позволит переориентация мощностей на производство различных аллюминиевых сплавов, кроме того, это маргинально более выгодная продукция, а компетенция наших металлургов, с учетом проводимой модернизации позволят каждому заводу дивизиона производить сплав именно с теми характеристиками, которые необходимы конкретному заказчику.

- Что удалось сделать, а что еще только предстоит?

- Мы утвердили инвестпроекты по модернизации наших мощностей на заводах в Надвоицах, Волхове, Кандалакше, Волгограде. Они все разные, объем инвестиций в отдельные крупнейшие проекты составят порядка 30 миллионов долларов. С их помощью мы сможем, в частности, в Кандалакше увеличить производство катанки для электротехнической и кабельной промышленности на 50 тысяч тонн в год. Причем это те виды катанки, которые сегодня не производятся на территории РФ. В настоящий момент мы уже подписали контракты на поставку стана и прочего основного технологического оборудования, а первую новую катанку с этого стана получим уже в 2013 году.

Второй крупный проект – модернизация литейного производства Волгоградского завода. Мы сможем увеличить производство плоских слитков для проката до 110 тысяч тонн в год. Планируется, что он будет реализован в 2012 году. Это очень серьезный объем, после модернизации завод не будет вообще производить первичный алюминий, а полностью переориентируется на продукцию с добавленной стоимостью.

Надвоицкий и Волховский заводы также будут переориентированы на производство сплавов. Эти проекты нам хотелось бы завершить уже в декабре этого года. Таким образом, мы

переориентируем все российские алюминиевые заводы дивизиона на производство продукции с высокой добавленной стоимостью, полностью отказавшись от выплавки первичного алюминия на этих предприятиях.

На Богословском алюминиевом заводе обсуждается возможность переориентации предприятия с производства первичного алюминия на сплавы шеститысячной группы, которые мы могли бы поставлять другим предприятиям, делающим цилиндрические слитки и другие полуфабрикаты.

Все проекты экономически привлекательны, если говорить о норме доходности, то самая низкая – 38%, самая высокая – 55%. Если говорить об уровне загрузки мощностей по сплавам, то по нашим расчетам, по итогам года мы выйдем на уровень 70% и выше.

- Вы говорите об увеличении объемов производства, а кто станет потребителем этой продукции?

- Практически весь объем катанки будет потребляться российскими кабельными заводами. То же самое касается и плоских слитков. В том же Волгограде мы сначала хотели сделать производство цилиндрических слитков (потребности в них есть и внутри России, и в Западной Европе), однако рынок плоских слитков показался нам перспективнее и быстрее в сроках реализации.

Что касается литейных сплавов, то их потребители – это, в первую очередь, автомобильная промышленность. Они локализованы в северо-западном регионе, где у нас находятся Надвоицкий и Волховский заводы, так что именно эти заводы мы будем ориентировать на производство автомобильных сплавов.

Ситуация такова: сейчас в Россию завозится огромное количество автомобильных колес, отлитых в Турции, Вьетнаме, Корее, где-то еще. При этом траектория обращения алюминия совершенно неестественная: металл покупается в России, диски делаются в Корее и везутся на продажу в Европу. В итоге мы получаем астрономические логистические издержки. Мы же можем не только заработать деньги сами, но и помочь сэкономить автопроизводителям, которым, к тому же, не придется иметь столь существенные складские запасы металла для обеспечения своего производства.

Почему вы уверены, что "Русал" пустят на этот рынок?

- Это хороший вопрос. Безусловно, придется конкурировать. Но дело еще в том, что те же производители из Кореи сами заинтересованы в том, чтобы организовать производство здесь. Это выгодно и нам, и им. Это же не компетенция "Русала" – производство автокомпонентов, и мы на нее не претендуем. Наша задача – найти партнеров, знающих отрасль, клиентов, и мы ее решаем. Самая оптимальная схема такова: они строят свои мощности рядом с нашим литейным производством, мы продаем им расплавленный металл, из которого они льют диски. Экономия не только на транспорте, но и на отсутствии затрат на переплав. Пока мы обсуждаем, будет ли это только их производство, или оно будет функционировать в виде СП, или в каком-то еще виде.

- Вы обсуждали с автопроизводителями в РФ, готовы ли они покупать эту продукцию?

- Да, такие переговоры ведутся. Они готовы строить новые мощности, расширять номенклатуру автокомпонентов российского производства, а мы, учитывая наше знание регионов, можем помочь им договориться о поддержке с теми же регионами, которые, в свою очередь, тоже заинтересованы в том, чтобы к ним приходил хороший бизнес.

Например, мы ведем об этом переговоры с Volkswagen. Надеюсь, что договоримся.

- Планируете ли вы заключать долгосрочные договоры на поставку электроэнергии, аналогичные договору с ТГК-1, и с другими генерирующими компаниями?

- Мы ведем такие переговоры. Пока не могу сказать, что они близки к завершению. Речь идет об энергоснабжении Богословского и Уральского заводов.

- Почему перепрофилирование заводов на производство продукции с высокой добавленной стоимостью началось только сейчас?

- Пару лет назад никто же не мог предположить, что тариф на поставку электроэнергии будет 6 центов. Мы жили в совершенно других условиях. Сейчас же реальностью стала проблема выживаемости предприятий. В похожей ситуации в Европе часть заводов закрылась, а часть, в том числе наш шведский завод Kubal, выжила за счет двух составляющих: долгосрочного договора на поставку электричества и перехода на 100% продукции с высокой добавленной стоимостью, которая поставляется одному клиенту и производится в соответствии с нужными ему техническими характеристиками. Эта модель и была принята нами в качестве стратегии для предприятий Западного дивизиона.

- В сложившейся ситуации каковы перспективы Запорожского алюминиевого завода, цена на электроэнергию для которого уже достигла 10 центов?

- Мы делаем для этого все возможное. Сейчас предприятие выпускает только алюминиевую катанку, так как на нее есть спрос на Украине. Работа ведется из алюминия, поставляемого с российских заводов – Волгоградского и Надвоицкого. Закрывать завод полностью никто не намерен.