

19-21 апреля в столичном «Президент-Отеле» прошла 17-я Международная конференция-выставка «Цементная промышленность и рынок» (BusinessCem Moscow 2009), организованная ООО «БизнесЦем» при поддержке и участии Министерства регионального развития Российской Федерации, Агентства специального строительства, Министерства строительного комплекса Московской области, Комитета по предпринимательству в сфере строительства и ЖКХ ТПП Российской Федерации, Союза производителей цемента России. Главная тема конференции — стратегическое, техническое перевооружение цементного производства на современном этапе экономического развития стран СНГ и Европейского сообщества.

По сравнению с конференциями прошлых лет состав участников этого ежегодного цементного форума заметно поредел. Среди более чем двухсот президентов, директоров, ведущих специалистов предприятий и организаций, представителей федеральных, региональных и местных органов управления, бизнеса, науки из многих регионов России, ближнего и дальнего зарубежья на этот раз было гораздо меньше, чем прежде, сотрудников финансовых организаций.

Именно на это обстоятельство обратил внимание участников конференции выступивший с основным докладом президент ЗАО «Евроцемент групп» Михаил Скороход. Отсутствие в списке делегатов представителей инвестиционных компаний и банков он объяснил резким падением инвестиционной привлекательности российской цементной отрасли.

По мнению Михаила Скорохода, российский цементный рынок стал неинтересен по следующим причинам. В минувшем году продукция российских цементных заводов была замещена импортом в объеме 7,5 миллиона тонн цемента. В результате ценовой политики зарубежных конкурентов стоимость одной тонны цемента снизилась на 61 процент, что не позволяет теперь российским цементникам браться за осуществление новых проектов по расширению производства и заставляет заниматься только простым воспроизводством, да и то в достаточно сокращенных объемах.

Это тем более обидно, что в период до падения цен на цемент, когда они достигали максимальных величин, у российских цементников были оптимальные условия для выбора как поставщиков оборудования, так и инженеринговых услуг. Отечественные предприятия сполна использовали эти возможности, и на российский рынок пришли крупнейшие зарубежные производители оборудования для цементной промышленности. Были заключены контракты на весьма значительные суммы, отработаны варианты получения кредитов за счет поддержки экспортных агентств, поставлено большое количество современного оборудования.

О том, что выводы Михаила Скорохода не голословны и обновление производственных фондов далеко отставшей от мирового уровня российской цементной промышленности действительно началось, убедительно свидетельствовали выступления представителей ведущих иностранных машиностроительных компаний. На трибуну конференции один за другим поднимались руководители и специалисты фирм с мировым именем, чтобы доложить о конкретных результатах сотрудничества с российскими цементными заводами. Приятно было слышать, что отечественные предприятия на волне строительного бума не потеряли времени даром и до наступления финансового кризиса успели вложить вырученные от продажи цемента средства в развитие производства.

Конечно, еще не все российские цементные заводы используют разработки лидеров мирового машиностроения — не всем нашим цементным заводам они по карману. Тем более что опыта сотрудничества с иностранными фирмами до последнего времени у них не было. Так, немецкая компания POLYSIUS — один из крупнейших поставщиков оборудования для цементной промышленности, единственная фирма в мире, которая конструирует полную линейку основного оборудования и лабораторного оборудования, в этом году празднует свой 150-летний юбилей. Но только в 2005 году эта известная своими высокими инвестициями в научные исследования фирма впервые начала свой бизнес в странах СНГ, заключив

позволила использовать короткую печь PYRORAPID длиной 47 метров (на Староалексеевском цементном заводе ОАО «Мордовцемент» применяются печи мокрого способа длиной 150 метров). Отсутствие третьего банджа дало возможность снизить инвестиционные затраты на механическое оборудование, проведение строительных и монтажных работ, уменьшить эксплуатационные затраты за счет снижения расхода огнеупорных материалов, энергозатрат и затрат на техническое обслуживание.

В качестве основной горелки во вращающейся печи установлена газовая горелка PYROJET, являющаяся фирменной разработкой KHD Humboldt Wedag. Важнейшее отличие этой горелки от традиционных заключается в запатентованном исполнении системы аксиальных газовых форсунок. Поскольку топливо делится форсунками на множество отдельных

в октябре 2007 года, когда средняя цена тонны российского цемента равнялась 2971 рублю при стоимости импортного цемента 2908 рублей (без НДС и доставки), так и в феврале нынешнего года стоимость отечественного цемента ненамного превышала стоимость зарубежного — 2357 и 2312 рублей соответственно.

Однако для того чтобы и в дальнейшем российские цементные заводы имели возможность внедрять в производство разработки лидеров мирового машиностроения и тем самым обеспечивать конкурентоспособность своей продукции, нашим заводам необходимо наращивать объем производства. Если до отмены таможенных пошлин, когда цемент был в дефиците, основой для увеличения инвестиций в производство цемента были высокие цены на него, то теперь другого пути, кроме как увеличения объема производства, просто не существует.

дифицируют свои технологические линии, а мы только переходим на него с энергозатратного мокрого способа, строим новые заводы и печи. Разумеется, стартовав позже своих зарубежных конкурентов, российские цементные заводы вряд ли способны опередить их как по срокам, так и по экономическим показателям.

Поэтому главный вывод, который можно сделать по итогам BusinessCem Moscow-2009, состоит в том, что надеяться на рост инвестиций в дальнейшую модернизацию российской цементной промышленности путем внедрения разработок лидеров мирового машиностроения можно лишь, увеличивая спрос на цемент внутри страны, а следовательно, и объем его продаж. Модернизировать оборудование цементных заводов за счет высоких цен на цемент, оградившись таможенными пошлинами на импортный цемент, более недопустимо.

ТРЕБОВАНИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЦЕМЕНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: УВЕЛИЧИТЬ ПОТРЕБНОСТЬ В ИХ ПРОДУКЦИИ



печной линии на цементном заводе ОАО «Себряковцемент», благодаря чему была снижена температура клинкера и повышен коэффициент рекуперации холодильника.

Характерным примером стратегического партнерства между российскими цементными заводами и ведущими зарубежными производителями оборудования для цементной промышленности может служить сотрудничество ОАО «Мордовцемент» и немецкой фирмы KHD Humboldt Engineering, ставшей спонсором конференции. В июле 2004 года ОАО «Мордовце-

мент» стало первым заказчиком разработанного фирмой KHD Humboldt Wedag холодильника четвертого поколения PIROFLOOR. Благодаря комбинации транспортировки материала по принципу «гуляющего» пола и саморегулирующейся системы аэрации этот холодильник создает наиболее оптимальные условия для передачи тепла от слоя клинкера к воздуху.

В результате применения этих и других разработок KHD стоимость каждой тонны произведенного на новой технологической линии клинкера составляет 326,23 рубля против 550,75 рубля на существующих технологических линиях мокрого способа производства клинкера Староалексеевского цементного завода ОАО «Мордовцемент». Это позволяет ежегодно экономить 170 миллионов рублей, а главное — значительно повысить конкурентоспособность мордовского цемента за счет снижения его себестоимости.

Не меньшую эффективность продемонстрировали в своих докладах представители немецких компаний Loesche, Christian Pfeiffer, датской FLSmidth и многих других известных машиностроительных фирм, пришедших за последние годы на российский цементный рынок. Во многом благодаря применению их новейших, нередко уникальных разработок, направленных на всемерное снижение затрат при производстве цемента, российские заводы в настоящее время способны конкурировать по цене с зарубежными производителями. Об этом свидетельствует тот факт, что как в начале вхождения импортного цемента на российский рынок

В то же время реальных перспектив увеличения сбыта цемента в настоящее время нет. Скорее наоборот. Если исходить из того, что в первом квартале потребление цемента в России традиционно составляет примерно 15 процентов, а в нынешнем году за первые три месяца его использовано 6 миллионов 827 тысяч тонн, то к концу года объем внутреннего потребления цемента составит всего лишь 45 миллионов тонн — на 26 процентов меньше прошлогоднего. В этой ситуации у российских заводов, которые в прошлом году произвели 54 миллиона тонн цемента и располагают 79 миллионами тонн производственных мощностей, не остается другого выхода, кроме как значительно увеличить объем экспортных поставок.

В этой связи вспоминается недавняя дискуссия за «круглым столом» «Законодательное обеспечение технического перевооружения предприятий промышленности строительных материалов», организованная Комитетом Государственной Думы по строительству и земельным отношениям. Тогда Михаил Скороход, говоря о мерах по стимулированию спроса, просил депутатов рекомендовать правительству отменить экспортную пошлину на цемент, которая в настоящее время равна 6,5 процента.

Безусловно, это предложение, направленное на восстановление экспортного потенциала отрасли, заслуживает самого пристального изучения. Участники конференции говорили: «Чтобы развитие отечественной цементной промышленности не остановилось, руководству страны следует сделать все возможное, чтобы в период спада потребления российского цемента на внутреннем рынке убрать все препоны, затрудняющие его сбыт за рубежом».

В то же время, как показывает анализ выступлений на BusinessCem, с помощью экспорта кардинально решить проблему сбыта российского цемента не удастся. Сейчас он поставляется в основном в Азербайджан и Казахстан. Но говорить о его значительных поставках в индустриально развивающиеся страны, переживающие строительный бум и являющиеся основными импортерами цемента, пока не приходится. Слишком далеко отстали мы от них: они совершенствуют экономичную технологию сухого способа производства цемента, мо-

ведь модернизация оборудования — не самоцель, ее целью как раз и является снижение себестоимости выпускаемой продукции. А значит, обнулив таможенные пошлины на цемент, Правительство России должно сделать следующий шаг: создать условия для роста темпов строительства в стране.

В этом смысле обнадеживает выступление на конференции заместителя начальника отдела градостроительной политики и строительства Департамента промышленности и инфраструктуры Правительства Российской Федерации Анатолия Седова. Он сообщил, что на реализацию жилищных программ в 2009 году будет направлено около 500 миллиардов рублей, что почти в два раза больше, чем в прошлом году. Расходы регионов на эти цели могут составить еще почти 400 миллиардов рублей. В перечень системообразующих организаций, для которых на федеральном уровне предусмотрена прямая государственная поддержка и государственные гарантии дополнительной капитализации (в бюджете на эти цели предусмотрено до 300 миллиардов рублей) вошли семь предприятий цементной промышленности и шесть предприятий, которые занимаются жилищным строительством. В дополнение к федеральному перечню сформирован перечень регионального значения, в который включено более 120 организаций, занятых в строительстве и промышленности строительных материалов.

Остается надеяться, что принимаемые правительством меры, направленные на повышение спроса на продукцию российских цементников, приведут к тому, что потребность в цементе будет возрастать и дальнейшее обновление производственных фондов цементных заводов не остановится.

Алексей ТОРБА.

На снимках: в президиуме конференции; на трибуне господин Уве Карсунке — менеджер немецкой компании Christian Pfeiffer, на протяжении восьмидесяти лет специализирующейся в области технологий помола и сепарации.

Фото автора.