АКТУАЛЬНО

На рынке маслосемян цены диктуют сельхозпроизводители

Россия переживает сейчас не лучшие времена: ввод санкций европейскими государствами и США, ослабление курса национальной валюты, рост цен на сырьевые ресурсы – всё это отражается на российских промышленных предприятиях. Не стал исключением и Оренбургский маслоэкстракционный завод (МЭЗ), крупнейший в области переработчик подсолнечника и производитель важного для населения продукта – подсолнечного масла. О том, чем живёт Оренбургский МЭЗ и какие угрозы для маслодобычи создаёт сложившаяся в стране ситуация, рассказал в интервью генеральный директор ОАО «Оренбургский маслоэкстракционный завод» Александр ДЕНИСОВ.

ФАКТ

В прошлом году сельхозпроизводители собрали неплохой урожай подсолнечника. Суммарно по России валовой сбор составил около девяти миллионов тонн, в том числе в Оренбургской области – более полумиллиона тонн.

– Александр Юрьевич, маслозавод существует уже не одно десятилетие, оставаясь стабильно действующим предприятием в регионе. В чём вы видите залог долголетия?

– Стабильность завода зависит от многих факторов, но прежде всего – это профессиональный и опытный коллектив. Не менее важно поддержание рабочего состояния производственных мощностей, а также эффективное сырьевое обеспечение и надёжный сбыт, то есть реализация производимого масла.

Наше предприятие – сложный технологический механизм. Необходимо, чтобы каждый цех, участок работали синхронно, без сбоев. Ежесуточно завод перерабатывает 400 тонн подсолнечника (это примерно 20 КамАЗов с прицепом), поэтому для стабильной работы мы формируем на складах запас семян не менее двухнедельной потребности и организуем ежедневную закупку и поступление семян на завод.

В прошлом году на Оренбургском маслозаводе заработала специальная автоматизированная система по приёмке и учёту сырья, которая позволяет оперативно определять качество и количество принимаемого от сельхозпроизводителей подсолнечника и быстро производить за него оплату, что особенно важно для всех поставщиков. За последние два года мы обновили лабораторное оборудование, модернизировали систему видеонаблюдения, провели ремонт в рабочих помещениях весовой и сырьевой лаборатории.

Подсолнечник со склада поступает в сепараторы для очистки семян от сора и примесей, а затем в рушально-веечное отделение, в котором лузга отделяется от ядра подсолнечника. После этого в прессовом цехе путём отжима получается подсолнечное масло, которое и является конечным продуктом переработки. За последние два года всё прессовое оборудование на заводе было модернизировано. Это позволило повысить его эффективность и надёжность – добиться увеличения выхода масла из семян, улучшить его качество.

Большую часть полученного подсолнечного масла наше предприятие отправляет на масложировые комбинаты группы компаний «НМЖК», где оно используется в производстве майонезов, маргаринов и специальных жиров для кондитерского и хлебобулочного производства. Свободные объёмы масла мы отгружаем на экспорт в Казахстан, а также через порт Новороссийск танкерами в Турцию и Египет.

Другой важный этап нашей работы – подготовка материально-технической базы. Эти обязательные ежегодные мероприятия проводятся перед началом приёмки нового урожая во время остановочного капитального ремонта. Только в 2014 году на подготовку завода к новому сезону было потрачено более 12 миллионов рублей. Благодаря качественной подготовке оборудования и его профессиональному обслуживанию наш завод до настоящего времени работает без простоев и серьёзных поломок.

– Если говорить об особенностях текущего сезона и сложившихся экономических условиях в стране, какие изменения произошли у вас?

– Погода в период уборки была благоприятная, что позволило сельхозпроизводителям собрать урожай быстро и с минимальными потерями.

Основные объёмы подсолнечника для переработки мы закупаем у хозяйств в области и поэтому хорошо понимаем их проблемы и ожидания. Не секрет, что подсолнечник для многих хозяйств является «прибыльной» сельхозкультурой, на которую они возлагают большие надежды при планировании доходов. Спрос на подсолнечник у маслодобывающих заводов всегда высокий, что делает их «палочкой-выручалочкой» для сельхозпроизводителей. Особенно когда плохой урожай или низкие цены на другие культуры, в том числе на зерно.

Если говорить о закупочных ценах на подсолнечник, то в текущем сезоне они росли с невероятной скоростью. Уже в конце октября 2014 года цена на семена была на уровне 14 000 рублей за тонну. Сейчас закупочная цена с учётом качества семян и стоимости доставки на завод составляет 22 000 рублей за тонну. В аналогичном периоде прошлого года цены тоже повышались, но их динамика была более спокойной. Для примера – в феврале и марте 2014 года мы покупали семена по 12 000 рублей за тонну с доставкой на завод. То есть цена за одну тонну подсолнечника с тех пор увеличилась в два раза.

Как я уже сказал, основной объём отгружаемого нами подсолнечного масла используется в производстве маргаринов, майонезов и жиров для выпечки и кондитерского производства, которые входят в ежедневный рацион питания основной части населения России, в том числе малообеспеченных граждан. Конечно, на эти продукты и на подсолнечное масло так цены не выросли.

Для аграрного сектора высокие цены на подсолнечник дают возможность сельхозпроизводителям использовать дополнительные доходы для качественной подготовки к весеннему севу. Также появляется возможность обеспечить закупку возросших в цене посевного материала, удобрений и средств защиты растений. Напротив, переработчики семян, в том числе наше предприятие, сейчас работают или с минимальной рентабельностью или в убыток.

– Александр Юрьевич, вы упомянули, что часть объёмов реализуете на экспорт. В условиях ограничения роста розничных цен на внутреннем рынке и снижения курса рубля перед вами открываются хорошие экспортные перспективы?

– В России ежегодно производится примерно 3,5 миллиона тонн подсолнечного масла, в том числе 2,2 миллиона тонн потребляется внутри страны. Объём потребления привычного для всех фасованного масла составляет 1,1 миллиона тонн, столько же используют масложировые комбинаты для производства майонезов и жиров. Остальное масло, не востребованное на внутреннем рынке, вывозится за рубеж.

Сейчас предприятия-экспортёры находятся в непростой ситуации. Спрос и цены на подсолнечное масло на мировом рынке значительно снизились, что объясняется большим урожаем соевых бобов в Бразилии, Аргентине и США. В совокупности урожай сои увеличился по сравнению с прошлым годом на 32 миллиона тонн. В результате на мировом рынке упало в цене соевое масло, а следом и подсолнечное. За последние полгода цена на него снизилась на 120 долларов за одну тонну и сейчас составляет не более 720 долларов. Это уже с учётом доставки в порт Новороссийск и погрузки в танкер.

Чтобы поставлять масло на экспорт без убытка, Оренбургский МЭЗ должен покупать семена по цене не выше 21 000 рублей за тонну, а это сейчас невозможно. Семена есть, но цены на них уже превышают уровень 23 000 рублей.

– Как сложившаяся ситуация повлияла на работу Оренбургского МЭЗа?

– Сегодня экономика предприятия балансирует на грани прибыльности и убыточности. Этому способствуют и рост затрат на энергоносители и, особенно, увеличение железнодорожных тарифов на перевозку готовой продукции. В прошлом году РЖД не повышали железнодорожные тарифы, зато в 2015–м тарифы увеличились на 10 процентов, что очень существенно с учётом расстояний, на которые перевозится наше масло до потребителя.

Конечно, всё это снижает эффективность работы Оренбургского маслозавода.

– В печати много говорится о проблемах в банковской сфере, о том, что растут процентные ставки и снижается доступность кредитов. Как вы себя чувствуете в изменившихся условиях?

– Эти изменения нас очень тревожат. На закупку сырья, чтобы обеспечить текущую деятельность предприятия и его устойчивую работу до нового урожая – до сентября, требуются значительные финансовые резервы. Без привлечения заёмных средств в такой ситуации не обойтись. В прошлом сезоне мы полностью закрывали закупку подсолнечника кредитами, которые банки предоставляли под доступный процент.

В этом году мы столкнулись с серьёзными проблемами. Резко выросла процентная ставка по кредитам, сейчас она составляет 25 – 27 процентов. При такой стоимости кредитов и текущих ценах на семена цена каждой тонны подсолнечника, которую мы покупаем в феврале, уже через месяц увеличивается почти на 500 рублей, то есть к августу цена вырастет более чем на 3 000 рублей, которые мы «отдадим» банкам. Масло, произведённое из этих семян, однозначно будет неконкурентоспособным и принесёт предприятию убытки. Сейчас прогнозируется снижение стоимости банковских кредитов на два-три процента, но этого явно недостаточно для рентабельной работы.

В этих сложных условиях коллектив предприятия использует все возможности для повышения эффективности, в том числе за счёт экономии энергоресурсов, повышения производительности и снижения затрат на текущие плановые ремонты. Также мы рассчитываем, что экономическая ситуация в стране стабилизируется и условия кредитования позволят предприятию работать рентабельно.

Лиза ШИРОКОВА