

Поляков: окупаемость солнечной энергетики приближается к традиционной

11.05.2012

РИА Новости <http://ria.ru/interview/20120511/646794895.html#ixzz4Gq7Nn9ZH>



© Фото: предоставлено пресс-службой ОАО «Концерн Энергомера»

Президент ОАО "Концерн Энергомера" Владимир Поляков рассказал РИА Новости, за счет чего предприятие планирует наращивать производство несмотря на падение цен на продукцию, какова ситуация на рынке альтернативной энергетики и как скоро солнечные батареи станут не менее выгодными, чем традиционные источники энергии.

Ставропольский концерн "Энергомера", крупнейший мировой производитель компонентов для солнечных батарей и светоизлучающих диодов высокой яркости, намерен наращивать производство, несмотря на прошлогоднее кратное падение мировых цен на свою продукцию. Президент ОАО "Концерн Энергомера" Владимир Поляков рассказал корреспонденту РИА Новости Сергею Рудковскому, за счет чего предприятие планирует этого добиться, какова ситуация на рынке альтернативной энергетики и как скоро солнечные батареи станут не менее выгодными, чем традиционные источники энергии.

- Владимир Иванович, как вы оцениваете итоги работы компании в 2011 году?

- Если говорить об итогах прошлого года, то общая выручка от реализации выросла на 15% и составила 9,3 миллиарда рублей. В структуре выручки доля электронных материалов и компонентов составила 52%, доля энерготехнического приборостроения - 25%, сельскохозяйственной продукции - 21% и прочей продукции - 2%. Прибыль по EBITDA составила около 3

миллиардов рублей, рентабельность по EBITDA - 32%. При этом чистая прибыль снизилась на 22% относительно прошлого года и составила 1,44 миллиарда рублей. Хочу отметить, что компания растет с темпами удвоения объема продаж каждые три года, но бывает так, что в течение 1-2 лет рост не превышает 10%, а затем возможно удвоение объема продаж за один год.

- С чем это связано? Проблемы в планировании деятельности?

- Это влияние внешних и внутренних факторов - ситуации на рынке и накопления ресурсов. Компания обычно накапливает возможности для роста неравномерно, так как после очередных высоких достижений нужно год или два для того, чтобы подготовиться к следующему рывку, либо преодолеть очередной циклический кризис перепроизводства в отрасли. Так, 2010 год стал для нас годом удвоения продаж, а в сегменте электронных материалов и компонентов произошел рост в три раза.

Ситуация на наших рынках сегодня такова, что основным препятствием на пути нашего роста стало перепроизводство в индустрии светодиодов и солнечной энергетики. Многие компании во всем мире останавливают производство и терпят многомиллионные убытки. В связи с этим у нас в текущем году нет ожиданий высокого роста.

- Падения тоже не ждете?

- Это возможно, но мы полагаем, что сможем не допустить падения.

- На какие показатели планируете выйти по 2012 году?

- Главная задача для нас в 2012 году - это увеличение объема продаж на 50% в физическом измерении и соответствующее увеличение доли на рынке. Мы планируем получить выручку в размере 300 миллионов долларов, или 9 миллиардов рублей, что сопоставимо с прошлым годом. Так что текущий год будет для компании, скорее всего, годом увеличения производственных мощностей и доли на рынке. Итоги первого квартала подтверждают этот прогноз.

- Какую прибыль ожидаете получить в этом году?

- Это сложный вопрос. Такой степени неопределенности на наших рынках на моей памяти не было еще ни разу. Ситуация выглядит так, что мы в прошлом году практически удвоили производство сапфира (*используется для производства световых диодов высокой яркости - ред.*) в натуральном выражении, но в связи с резким падением цен объем продаж в денежном выражении вырос незначительно.

- Каков ваш прогноз по ценам? Цены будут падать дальше и на сколько?

- На сегодняшний день мировые цены на сапфир снизились в четыре раза относительно уровня 2010 года, но последние пять месяцев существенных изменений не наблюдается. Мы полагаем, что дно достигнуто, поскольку для большей части производителей цены уже оказались ниже уровня издержек производства. По нашим прогнозам, во втором полугодии начнется рост цен. Каким он будет, значительным или нет, мы не знаем, но дальнейшего падения не должно быть. При действующих сегодня ценах только единицы могут позволить себе работать без убытка, и к счастью, мы в их числе. Сейчас главное для нас - это удержать нашу долю на мировом рынке - 20% и 15% на рынках сапфира и алюминиевых паст соответственно.

- Если падение цен все-таки продолжится, какая цена будет для вас критическая?

- Думаю, что снижение цен еще на 30% мы сможем компенсировать имеющимися наработками в области развития технологий. Правда, при этом уровень доходности не позволит говорить об эффективном бизнесе.

- То есть ваши надежды связаны с тем, что конкуренты уйдут с рынка?

- Часть конкурентов снизят объемы производства, кто-то навсегда уйдет с рынка, другие свернут инвестиционные программы и только самые эффективные продолжат наращивать производственные мощности.

- Ваши объемы растут?

- Да, в натуральном выражении в прошлом году объем производства сапфира был увеличен в два раза. В этом году планируем увеличить еще на 50%. В светодиодной индустрии производственную мощность компаний оценивают в двухдюймовых пластинах - мощность нашей компании на конец 2011 года составляла 10 миллионов пластин, а на конец текущего года она будет доведена до 15 миллионов пластин.

- Каковы перспективы по снижению себестоимости?

- Сколько мы работаем, столько мы снижаем себестоимость. Это непрерывный процесс, связанный с развитием технологий. Сегодня у нас стоит задача в полтора раза снизить издержки в течение ближайших двух лет, доведя их до 2 долларов за миллиметр пластины сапфира. Сегодня, по нашим данным, ни один из наших конкурентов не может обеспечить издержки ниже 4 долларов за миллиметр. Снижению себестоимости способствует растущий масштаб производства, но главный фактор - технологии. Для их непрерывного развития мы создали институт электронных материалов, где разрабатываются как новые технологии, так и передовое оборудование для наших заводов.

- Продаете оборудование?

- Нет, потому что оборудование и технологии - это наше главное конкурентное преимущество. Мы не планируем продажи даже старого оборудования. Все устаревшие установки для выращивания сапфира, как правило, утилизируются.

- В 2011 году вы продали 5% акций РОСНАНО - чем была вызвана необходимость данной сделки и планируете ли в дальнейшем продажу акций?

- В период сделки с РОСНАНО у нас были сопоставимые по ценам предложения от глобальных инвестиционных фондов, но большинство из них предполагало продажу значительно большего пакета акций, поэтому выбор был сделан в пользу РОСНАНО. Необходимость продажи диктовалась большими инвестиционными планами, вызванными бурным ростом отрасли. Кроме того, мы готовились к IPO (первичное размещение акций), и было полезно сделать первую продажу, обозначив для инвесторов стартовую цену акций. На сегодня планов по продаже акций инвестиционным фондам нет.

Планы по IPO перенесены на 2013 год в связи с неблагоприятным положением на рынках нашей отрасли.

- Вы продолжаете готовиться к размещению акций?

- Подготовка к IPO сегодня приостановлена. Мы ждем восстановления рынков, и наши планы могут быть в очередной раз пересмотрены, если этого не случится в ближайшее полугодие. Пока рынки не восстановятся, нет и большой потребности в инвестициях. При восстановлении рынков может возобновиться их бурный рост, и тогда вновь потребуются масштабные инвестиции, которые мы будем привлекать посредством продажи акций на одной из биржевых площадок. Ранее планировалось провести IPO на площадке NASDAQ, для чего собственно и была создана Monocrystal Holdings N.V. Предполагалось разместить 25% акций и привлечь 200-250 миллионов долларов.

- В конце 2011 года вы начали строительство завода в Китае. Когда оно будет завершено?

- Мы планируем завершить строительство завода в августе текущего года. Точной даты официального открытия еще нет, но она, скорее всего, не выйдет за пределы третьего квартала. На сегодняшний день существенных отставаний от графика нет. Этот завод позволит нам удвоить производство паст (*сейчас производство сосредоточено на заводе в Ставрополе - ред.*). Китай выбран в связи с тем, что свыше 50% производителей солнечных батарей сегодня расположены в Китае, большая часть сырья для паст также закупается в Юго-Восточной Азии.

- Не планируете полностью вывести производство из Ставрополя?

- Нет. Завод в Ставрополе будет разрабатывать новые продукты и обслуживать европейский рынок, а завод в Китае будет обеспечивать потребности рынка Юго-Восточной Азии.

- Расскажите о планах по строительству новых предприятий.

- Следующий зарубежный проект будет связан со строительством завода по обработке сапфира в Юго-Восточной Азии, вероятнее всего в том же Китае. После запуска завода по производству паст приобретем первый опыт, оценим результаты, и в 2013 году будем принимать решение о целесообразности строительства нового завода.

- Каковы ваши ожидания относительно ситуации на рынке паст?

- Рынок солнечной энергетики продолжает расти, но, к сожалению, фактор перепроизводства на этом рынке выражен еще сильнее, чем в ситуации с сапфиром. В минувшие годы в отрасль были сделаны большие инвестиции, и производственные мощности увеличивались значительно быстрее, чем спрос. Цены снизились практически в два раза на все продукты, связанные с солнечной энергетикой, в том числе и на пасты. Наши ожидания на ближайшее время, так же как и по сапфиру, связаны со значительным ростом производства в натуральном исчислении, а также ростом нашей доли на рынке. Что касается прогнозов увеличения выручки и прибыли, то, скорее всего, в этом году нас ожидает некоторое снижение.

- Каков ваш прогноз по этому рынку?

- Прогноз неутешительный. В течение ближайшего года мы ожидаем дальнейшее снижение цен на все группы продуктов в индустрии солнечной энергетики. Значительная часть производителей в отрасли прекратят свое существование. Думаю, будут объявлены банкротами довольно известные бренды. Все это будет продолжаться до тех пор, пока не будет восстановлен баланс спроса и предложения. Когда это произойдет, отрасль будет уже другой, другими будут лидеры рынка. Выживут только самые эффективные компании, и я надеюсь, мы окажемся среди них.

- Цена на пасты на мировом рынке будет расти?

- Я думаю, что роста цен на пасты не будет, и никогда они не вернутся на прежний уровень. Солнечная энергетика должна стать конкурентной с технологиями, основанными на использовании углеводородного сырья. Перспектива выхода на паритет, когда окупаемость инвестиций в солнечную энергетiku будет сопоставима с окупаемостью вложений в традиционные методы генерирования электроэнергии, уже вполне реальна. У снижения цен есть и положительная сторона, именно это приведет к возобновлению быстрого роста наших рынков.

- Расскажите о ситуации на российском рынке электросчетчиков. Какую долю рынка занимает сегодня ваша компания?

- Мы занимаем на российском рынке долю в 35%. Рынок счетчиков электроэнергии является стабильно растущим, среднегодовые темпы роста составляют 7-8%. Помимо роста рынок трансформируется в сторону использования более сложных приборов. Сейчас основным трендом развития является рост потребности в приборах с удаленным доступом для автоматизированного учета расхода электроэнергии. В будущем энергосбытовые компании начнут приобретать не счетчики, а системы учета, которые будут обслуживать многоквартирные дома, отдельные населенные пункты и районы. Если заглянуть еще дальше, то востребованы будут уже не системы учета, а услуги по предоставлению данных по энергопотреблению и выписке счетов. Счетчики будут не только автоматически передавать данные об электропотреблении, но и при необходимости ограничивать его или отключать неплательщика вовсе.

- Такой опыт уже реализован в мировой практике?

- В мире и в России уже действуют пилотные проекты, в том числе и созданные нашей компанией. Думаю, через 8-10 лет других продуктов не будет. По мере исчерпания ресурса установленных счетчиков они будут меняться на новые современные приборы.

- Расскажите о перспективах развития сельскохозяйственного направления.

- В структуре выручки компании в прошлом году доля сельскохозяйственной продукции составила 21%. Это для нас один из наиболее стабильных и доходных сегментов. Один из важных инвестиционных проектов на сегодняшний день - переработка соломы. Мы уже реализовали пилотный проект по производству топливных брикетов из соломы и утвердили инвестиционный бюджет в размере 20 миллионов евро на его расширение. В этом году мы начинаем промышленные поставки брикетов, большую часть нашей продукции будем экспортировать. Мы также пытаемся подвигнуть правительство Ставропольского края на развитие коммунальной энергетики в этом направлении. Котельные на соломенных брикетах помимо экономии бюджетных средств могут создать новую индустрию в крае, где при выращивании зерна остаются неиспользованными около 5 миллионов тонн соломы. Следующим этапом станет внедрение технологий по переработке соломы с получением жидкого топлива, газа и возможно электроэнергии.

- Все-таки вы постепенно смещаете приоритеты в сельском хозяйстве в сторону развития технологий?

- Да. Мы считаем, что это один из путей повышения эффективности нашего сельскохозяйственного бизнеса. Хотя мы будем также продолжать курс на

дальнейший рост размеров обрабатываемых земель и увеличение валового сбора. Компания собирается и далее удерживать позиции одного из крупнейших производителей зерна в России.

- Какой объем инвестиций запланирован компанией на текущий год, в какие направления планируется вкладывать средства?

- Мы утвердили инвестиционный бюджет в размере 1 миллиарда рублей. В стадии согласования есть проекты на 500 миллионов рублей. Большая часть инвестиций, почти три четверти, будет направлена на производство электронных материалов, оставшаяся часть будет разделена между электротехническим приборостроением и сельским хозяйством. В сравнении с прошлым годом это меньше почти вдвое, поскольку положение на рынках сложное и уровень доходности снизился. Однако мы не исключаем, что во втором полугодии инвестиционный бюджет будет пересмотрен в сторону увеличения.