

ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

**ЦЕНА НОВОГО ВРЕМЕНИ.
СКОЛЬКО ДЕНЕГ РОССИЙСКИЕ
ХИМИКИ ГОТОВЫ ПОТРАТИТЬ
НА ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ И СОХРАНЕНИЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВА / 19**
**ПОЛЕВЫЕ КОМАНДИРЫ
НА ХИМИИ. ОТЕЧЕСТВЕННОМУ
СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ
ВНОВЬ ПОНАДОБИЛИСЬ
МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ / 26**
**НАЛИВАТЬ УЖЕ НЕКУДА.
ВАГОНЫ-ХИМОВОЗЫ
РАЗЪЕХАЛИСЬ ПО ЧАСТНЫМ
ТРАНСПОРТНЫМ КОМПАНИЯМ / 28**

Среда, 29 августа 2007 №155
(№3731 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17-32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243/22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

 **BASF**

The Chemical Company

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

4 160 1865 000233



07135

www.kommersant.ru



АЛЕКСЕЙ ХАРАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

ЗАВОДЫ МАЛЫХ ФОРМ

Несколько лет назад владелец предприятия «Тольяттиазот» Владимир Махлай устроил мне экскурсию по своей «империи». В ходе беседы выяснилось, что доход предпринимателю помимо аммиака приносят: производство кирпича, бордюрного камня, кафельной плитки, цыплат-бройлеров, тепличных овощей, операции собственного банка и еще ряд небольших бизнесов. Даже дети господина Махлая, и те приносили немалый доход — руководили трейдерскими структурами завода в США и Швейцарии. А источником первоначального капитала всего этого богатства служил элементарный химический процесс. При этом даже когда АвтоВАЗ переживал кризис, а другие тольяттинские предприятия вроде «Волгацеммаша» просто разваливались, «Тольяттиазот» и не думал снижать производство — его продукция стабильно отгружалась в США. То есть советские заводы крупнотоннажной химии фактически являлись системообразующими производствами для многих городов и могли существовать совершенно изолированно от экономики не только региона, но и всей страны.

Нынешний же подход к химпрому фактически делает его несамостоятельной отраслью. Заводам предложено стать поставщиками неких продуктов, необходимых в работе других предприятий, — красок, пластиков, упаковки и т. д. От дешевого продукта (а скорее сырья для дальнейшей переработки) предприятия стремительно переходят к производству более дорогих и более приближенных к конечному потребителю веществ. Частично заводы проходят этот процесс самостоятельно, но по большей части — на средства и при непосредственном участии западных компаний, ставших донорами технологий.

В целом эту тенденцию можно только приветствовать. Хотя бы потому, что современная химия уже не требует строительства промышленных гигантов: на имеющихся площадках может разместиться (и размещается) несколько новых производств. Помимо того что прибыльность таких предприятий существенно выше, чем у устаревших образцов послевоенной индустриализации, новые производства еще и значительно чище. Использование европейских технологий помогает очистить химию от ореола самой неблагоприятной для окружающей среды отрасли. Если, конечно, эти технологии не будут скорректированы местными умельцами в угоду удешевлению производства.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

КАТАЛИЗАТОР НАУЧНОГО РОСТА

РОССИЙСКАЯ ХИМИЯ В СОВЕТСКИЕ ВРЕМЕНА СЧИТАЛАСЬ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ, И ПОТОМУ ВЛАСТИ ЩЕДРО ФИНАНСИРОВАЛИ ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ. НО ПОСЛЕ НАСТУПЛЕНИЯ РЫНКА ВО МНОГИЕ ОТРАСЛЕВЫЕ НИИ СТАЛИ НАВЕДЫВАТЬСЯ ВОВСЕ НЕ ЗАКАЗЧИКИ ИЗ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА ИЛИ ГОСУДАРСТВА, А РЕЙДЕРЫ, ЗАГЛЯДЫВАВШИЕСЯ НА ИНСТИТУТСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. В ИТОГЕ НЫНЕШНЯЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ХИМИЯ ПРЕВРАТИЛАСЬ В ПОСТАВЩИКА ТОЛЬКО КРУПНОТОННАЖНОЙ ПРОДУКЦИИ — ТАК НАЗЫВАЕМЫХ КОММОДИТИЗ, ПРОДУКТОВ ОСНОВНОЙ ХИМИИ, ПОЛУЧЕННЫХ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПЕРВЫХ ПЕРЕДЕЛОВ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО ИЛИ ГАЗОХИМИЧЕСКОГО СЫРЬЯ. НАТАЛЬЯ ГОТОВА

КАК ВЗОРВАТЬ ОТРАСЛЬ?

По мнению гендиректора ЗАО БАСФ Петра Голицына, специализация России на «простых» химических продуктах, таких как метанол, аммиак, удобрения, с одной стороны, связана с тем, что за последние годы в российскую химию по большому счету не вкладывались крупные инвестиции. С другой стороны, до начала 2000-х годов покупательная способность населения в России была довольно низкой и только последние несколько лет она бурно развивается. «По нашим подсчетам, на продукцию BASF граждане Европейского союза тратят в 10 раз больше, чем граждане России, а граждане Германии — в 11 раз», — говорит руководитель российского подразделения BASF.

Впрочем, преимущество в производстве химических коммодитиз, выражавшееся в дешевом газовом сырье и электроэнергии, российская химия постепенно утрачивает. При этом старые технологии съедают и имеющиеся преимущества: в российской химии пока все еще высокий расход сырья — скажем, 1300 кубометров газа на тонну аммиака, тогда как за рубежом — 800 кубометров.

Понимая это, российские отраслевые компании дружно начали реализацию проектов по производству продуктов глубокой переработки — в основном различных видов полимеров: полиэтилена, полипропилена, полистирола и сополимеров стирола, поливинилхлорида, полиэтилен-терефталата (ПЭТФ), а также приступили к модернизации мощностей для того, чтобы снизить расход сырья и электроэнергии. После того как бизнес начал новые проекты, у компаний появилась потребность в сотрудничестве с научными институтами. А крупнейшая отраслевая компания «СИБУР Холдинг» решила не только работать с отраслевыми НИИ на аутсорсинге, но и создала корпоративный научно-исследовательский центр.

Начальник службы технологии и оптимизации производства «СИБУР Холдинг» Василий Номоконов говорит: «В секторе коммодитиз, в котором мы работаем, технологии все-таки продаются. К примеру, какая-то компания разрабатывает какую-то новую прорывную технологию, которая либо позволяет получить продукт с улучшенными свойствами, либо производить продукт более дешево, с меньшими расходами сырья, энергоресурсов. Как правило, какое-то время владелец патента эксплуатирует эту технологию, но рано или поздно появляется конкурент, который делает нечто похожее. По истечении не очень длительного времени обладатели технологий начинают свое ноу-хау продавать — это их побочный бизнес: за стол-

НАЦИОНАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ НА НИОКР

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, по итогам 2006 года Китай обошел Японию и вышел на второе место в мире после США по размерам расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. По подсчетам ОЭСР, в 2006 году США прогнозно потратили на НИОКР \$330 млрд, Китай — \$136 млрд, Япония —

\$130 млрд. Расходы России на НИОКР в 2007 году составят 338 млрд руб., или примерно \$13,2 млрд. По прогнозам МЭРТА, к 2020 году финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ может увеличиться до 1,8 трлн руб., или \$70,5 млрд.

ко-то миллионов долларов эти технологии всегда можно купить в магазине. Другое дело, что вы никогда не купите самые современные разработки: авторы какое-то время пытаются их защищать. Сейчас в России нефтехимический рынок быстро растет, но, с другой стороны, потребление полимеров еще не настолько сложно и требовательно с точки зрения качества, как на Западе. И еще нет такой острой конкуренции по цене и себестоимости — все-таки для российских производителей бизнес пока еще относительно высокомаржинален. Поэтому нет ничего страшного, что пока, в 2007 году, у нас нет этих новых технологий. По нам это не сильно ударит, тем более что мы покупаем эти технологии. Но в долгосрочной перспективе у компании обязательно должны быть научные разработки. В какой-то момент мы сможем создать технологию, которая будет лучше, чем у конкурентов, и сколько-то лет будем зарабатывать на этом большие деньги, а потом еще сможем их продавать».

Научно-технологический и опытно-конструкторские центры есть также у известного продвинутой инновационной деятельностью «Нижнекамскнефтехима». Центрами R&D собираются также обзавестись еще несколько химических компаний, например «Башкирская химия». Корпоративные центры НИОКР в основном будут заняты решением задач по тем химическим сегментам, которые являются стратегическими для учредителей. Например, для СИБУРа это развитие производства полимерной продукции, для «Нижнекамскнефтехима» — технологии получения различных видов каучука. Научные центры компании создавали на собственные средства, а государство оказало поддержку в виде разрешения зарегистрировать корпоративные исследовательские институты в особых экономических зонах.

Инновационная деятельность в области тонких химических технологий до последнего времени не интересовала ни бизнес, ни государство. В предварительном варианте стратегии развития российской химии до 2015 года, подготовленном в 2005 году институтом НИИТЭХИМ, общие расходы на развитие отрасли составляли 1,69 трлн руб. При этом почти все мероприятия по программе, в том числе по НИОКР, отраслевые игроки должны были финансировать собственными силами, а государству предлагалось расщедриться лишь на 2 млрд руб.

В июле на одном из обсуждений проекта стратегии замдиректора Института пластмасс имени Петрова профессор Эрик Калинин заметил: «В 80-е годы прошлого века раз-

витие полимерной отрасли носило взрывной характер. Прогнозировалось, что в скором времени во многих отраслях промышленности (например, в производстве упаковки) полимерные материалы вытеснят металл, ранее являвшийся традиционным сырьем для этой продукции. Но с тех пор сегмент не развивается, а производство металла, напротив, растет. По принятой государством стратегии развития металлургии к 2020 году его будет произведено уже в четыре раза больше, чем сейчас».

По мнению специалистов консалтинговой компании Cгеоп, в проекте стратегии не было поэтапной оценки производства полимерной продукции по различным видам и вообще не учитываются введенные в строй новые производственные линии, например на «Нижнекамскнефтехиме» или «Пеноплэкс СПб» (выпускает полистирол для изготовления вспенивающихся плит). «Фактически сейчас на рынке полимеров соотношение новых мощностей и изношенных составляет 50 на 50, и прирост полимерной продукции составляет около 20% в год», — отмечает представитель Cгеоп. Также эксперт ожидает увеличения производства ПЭТФ. Возможно, вырастет выпуск и полиамидов, которые в России производят семь-восемь заводов. Стратегия не принята до сих пор: относительно химического будущего России ведутся горячие споры, особенно при усилении усиливающейся конкуренции со стороны стран Ближнего Востока и КНР. Однако по данным ВГ, в текущем варианте стратегии прогнозный объем затрат отрасли на ближайшие семь лет уже увеличился до 5 трлн руб. Теперь документ предусматривает государственное финансирование ряда научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, которые должны обеспечить технологический прорыв в наиболее перспективных областях химического комплекса. Основные статьи НИОКР, которым уделит внимание государство, — это создание производства крупнотоннажных полимерных материалов нового поколения (полипропилен особой чистоты, линейный полиэтилен, полиуретаны, поликарбонаты), полимерных композиций и биоразлагаемых полимеров, имеющих широкую сферу применения — от медицинской промышленности до автомобилестроения; запуск импортозамещающих производств изделий из пластмасс и лакокрасочных материалов на базе гибких модульных технологий, обладающих повышенными потребительскими свойствами, а также совершенствование технологий добычи и переработки минерального сырья для повышения комплексности и степени извлечения полезных компонентов.

ПЛАСТИКОВЫЕ СУМКИ ИЗ МАТЕРИАЛА BASF ECOFLEX НА 40% СОСТОЯТ ИЗ ОРГАНИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ, КОТОРЫЕ БЫСТРО РАЗЛАГАЮТСЯ ПОСЛЕ ТОГО, КАК СУМКА БУДЕТ ВЫБРОШЕНА В МУСОР



ДМИТРИЙ ПЕБЕДОВ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

По сообщению представителей Минпромэнерго, государство также будет развивать нанохимию — новую межотраслевую технологию, интегрирующую физику, химию и биологию. Нанохимия занимается получением и изучением физико-химических свойств частиц величиной в несколько нанометров (нанометр — это десятая в минус девятой степени, или одна миллиардная метра). При добавлении в существующее вещество наночастиц можно получить новый материал, который в тысячи раз превосходит по свойствам исходник.

ЗАГЛЯНУТЬ В 30-Е ГОДЫ Для того чтобы определить, какие именно технологии станут для страны прорывными, Минпромэнерго решило провести форсайт, то есть долгосрочный прогноз-предвидение развития химической отрасли до 2030 года (форсайты отличаются от академических прогнозов более широким набором методов сбора информации и вовлечением в составление документа большого круга заинтересованных лиц — представителей бизнеса, научного сообщества, государства). Форсайты бывают как федеральные, так и региональные. Например, в прошлом году Институт статистических исследований ГУ-ВШЭ и Республиканский фонд поддержки инноваций Башкортостана провели форсайт по заказу Роснауки РФ, чтобы спрогнозировать, каковы перспективы инновационного развития региона. По итогам прогноза, среди перспективных в том числе были названы химические и биохимические направления — развитие разработок в области живых систем, индустрия наносистем и материалов (композиционные полимерные материалы и эластомеры, керамические материалы, мембраны и каталитические системы, объемные и поверхностные наноструктурные материалы), а одним из ключевых направлений развития — создание новых поколений авиатехники на базе наноконструктивных и наноматериалов (за рубежом в авиационной композитной технологии уже начали вытеснять традиционные для авиационной металлургии).

Работы по федеральному химическому форсайту начались в начале этого года, первый этап закончился в сентябре, а завершение возможно через год-два. Сейчас представители науки и бизнеса участвуют в опросе по методу Делфи (экспертный опрос) на предмет того, какие технологии в российской химии станут прорывными, как будет развиваться отрасль в зависимости от ключевых поворотных событий в будущем (к примеру, сможет ли Россия удержаться на мировых рынках в конкуренции с Китаем и Ближним Востоком и что будет дальше в зависимости от положительного или отрицательного исхода).

Гендиректор НИИТЭХИМа Михаил Васильев отметил, что в идеале стратегию лучше было бы писать уже на базе результатов форсайта, чтобы понять, к каким пределам мы стремимся.

Однако надо полагать, стратегию все-таки утвердят раньше, чем через пару лет (хотя, если учесть, что документ обсуждается второй год, все возможно). В Минпромэнерго отмечают, что стратегии каждые два-три года все равно должны подвергаться корректировке, поэтому документ можно будет изменить с учетом итогов форсайта. После того как стратегия развития химии будет принята, на ее основе будет сформирована программа НИОКР, которая может получить господдержку.

Кроме того, научно-исследовательские работы в области химии субсидируются через предоставление налоговых льгот (несколько особых экономических зон, в том числе Томская технико-внедренческая ОЭЗ по разработке новых материалов). В июле этого года президент Владимир Путин подписал закон, согласно которому налогоплательщики, финансирующие инновационную деятельность, получают дополнительные преференции и льготы по НДС, налогу на прибыль организаций и единому налогу, уплачиваемому при использовании упрощенной систе-

В ПРОШЛОМ ГОДУ СИБУР СОЗДАЛ СОБСТВЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР, КУДА ВОШЛИ КРАСНОДАРСКИЙ «НИПИГАЗПЕРЕРАБОТКА», КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ В ОБЛАСТИ ПЕРЕРАБОТКИ ГАЗА, И НОВОЕ НАУЧНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НИОСТ, КОТОРОЕ БУДЕТ ЗАНИМАТЬСЯ ПОЛИМЕРНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ



ВАСИЛИЙ ШОКОШИЛОВ

ГЕНДИРЕКТОР НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬНОГО ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА НИКОЛАЙ АРТАМОНОВ ГОВОРИТ, ЧТО УЖЕ СЕЙЧАС ИНСТИТУТ ГОСФИНАНСИРОВАНИЕ ПОЛУЧАЕТ ТОЛЬКО ЗА СЧЕТ ТОГО, ЧТО ВЫИГРЫВАЕТ КОНКУРСЫ, КОТОРЫЕ ПРОВОДИТ ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО НАУКЕ И ИННОВАЦИЯМ

мы налогообложения. К примеру, освобождаются от НДС операции по передаче исключительных прав на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, программы и базы данных. Компании, которые применяют «упрощенку», могут отнести такие затраты на расходы. Будут также освобождены от НДС и некоторые виды НИОКР, а некоторые фонды поддержки научно и научно-технической деятельности будут освобождены от налога на прибыль. Имущество, которое используется для НИОКР, будет амортизироваться с ускоренным коэффициентом. Также закон увеличивает норматив расходов отчислений на формирование Российского фонда технологического развития и иных фондов финансирования НИОКР.

И наконец, сейчас российские химические НИИ получают средства от участия в конкурсах, которые проводит по нескольким программам Федеральное агентство по науке и инновациям. Правда, отдельной химической программы не существует, однако научная мысль химиков реализуется при разработке большого количества проектов по программе «Нанотехнологии и новые материалы» и ряда проектов по программам «Энергетика и энергосбережение» и «Рациональное природопользование».

ВСЕ ПУТИ ВЕДУТ В ТОМСК Мировые химические мейджоры ежегодно затрачивают на научные и опытно-конструкторские работы миллиарды долларов или евро. Например, гендиректор ЗАО БАСФ Петр Голицын рассказал ВГ, что НИОКР стоят концерну BASF €1,2 млрд в год (около €6 млн на один рабочий день) и распределяются по всем направлениям производства. Разработки ведутся и в классической промышленной химии, и в тонкой химии, спецхимии, сегментах пластмасс, специальных полимеров, катализаторов, лакокрасочных материалов, строительной химии, добычи нефти и газа. К примеру, в лакокрасочных материалах ученые разработали для BASF нанотрубки для направления металлических частиц, что позволяет добиться максимального блеска лака. А исполь-

зование новых продуктов в полиуретане позволяет изготавливать подошвы-амортизаторы для кроссовок. По направлениям пластмасс концерн разработал пластмассовые сумки из биоразлагаемых продуктов BASF ecoflex. Пластиковые сумки до 40% состоят из органических материалов, которые очень быстро разлагаются после того, как сумка будет выброшена в мусор. Также концерн проводит долгосрочные научно-исследовательские работы в области средств защиты растений. «Так как насекомые-вредители постоянно увеличивают резистентность к гербицидам, пестицидам и фунгицидам, что заставляет нас постоянно совершенствовать продукты», — отмечает Петр Голицын. — По некоторым подразделениям (катализаторы, топливные присадки. — ВГ) часть научно-исследовательских работ ведется в России». Представитель BASF считает, что для российской отрасли наиболее многообещающей областью станет химия высокого передела, вместе с потребительским спросом на химическую продукцию произойдет качественный переход от крупнотоннажной химии к более высокотехнологичной.

Одной из самых продвинутых в реализации инвестпроектов корпораций является дочерняя компания «Газпрома» «СИБУР Холдинг». Сейчас группа СИБУР строит на площадке «Тобольскнефтехима» комплекс по производству полипропилена (применяется для производства пластиковых стульев и столов, одноразовой посуды, игрушек, изделий для автомобильной промышленности) «Тобольск-полимер». В 2010 году производство объемом 400–450 тыс. тонн полипропилена в год будет введено в строй. В Нижегородской области совместно с компанией Solvay, «дочкой» концерна Solvay, и по ее технологиям российский холдинг реализует проект по строительству комплекса производства ПВХ. Также у СИБУРа есть проект по производству термоэластопластов (применяются в кровельной промышленности, дорожном строительстве и производстве обуви) на площадке «Воронежсинтезкаучука» и полиолефинов (полипропилена) совместно с «Оренбурггазпромом».

В прошлом году СИБУР создал собственный научный центр, куда вошли краснодарский «НИПИгазпереработка», который работает в области сбора, транспортировки и переработки (в том числе глубокой) газа, и новое научное учреждение НИОСТ, которое будет специализироваться на НИОКР в сфере полимерных материалов. НИОСТ был зарегистрирован в Томске в 2006 году.

Василий Номоконов из «СИБУР Холдинг» говорит, что бюджет компании на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы плавно растет и сейчас составляет 200 млн руб. в год. «Фактически мы ограничены даже не нашим желанием финансировать это направление, а способностью подрядных организаций выполнять работы по НИОКР на таком уровне качества и по тем интересующим нас направлениям, как бы мы хотели», — говорит господин Номоконов. До 2005 года весь бюджет на НИОКР компания тратила на работу с внешними научными центрами и университетами по хоздоговорам. Однако в мировой практике львиную долю научных работ химические концерны выполняют собственными силами. Новые экономичные технологии или технологии, дающие продукт нового качества, — это одна из ключевых компетенций и конкурентных преимуществ химических компаний. Эти компетенции должны быть защищены, их необходимо сохранить in house, в своих стенах.

Компания решила создать собственный центр именно в Томске по нескольким причинам. СИБУР выбирал нестоличный город, в котором сочеталось бы наличие рядом вузов и академических НИИ, а также полимерного производства компании: стратегия СИБУРа предусматривает, что основное развитие группы будет связано с производством полимеров. «Именно в этой области нам нужен технологический прорыв», — отмечает Василий Номоконов.

В Томске оказалось все, что нужно компании, — «дочка» «Томскнефтехим», на площадке которой создана установка по производству сверхвысокомолекулярного полиэтилена (СВМПЭ, применяется, к примеру, для производства бронжилетов, портовых отбойников и катков для эскалаторов), недостроенный лабораторный корпус, сильный научный потенциал как в самом Томске, так и в расположенном недалеко Новосибирске, где Институт катализа имени Борескова СО РАН выполнял работы по созданию отечественных катализаторов для производства полимерных материалов (полипропилена и полиэтилена). Кроме того, открытие института в ОЭЗ позволит СИБУРу сэкономить на налогообложении научных работ.

Сейчас в НИОСТе идет оснащение лабораторных корпусов и площадок для опытно-промышленных установок, открытие института планируется через год. Однако в НИОСТе уже появилось около 80 сотрудников (они пока работают в помещениях «Томскнефтехима»), которых специалисты холдинга искали во всех регионах с сильными нефтехимическими вузами и среди победителей химических олимпиад. «Мы понимаем, что сейчас, без оборудования и пилотных установок, ученые мало что могут сделать. С другой стороны, ждать, когда все начнет работать, а потом броситься в бой и набирать сотрудников, тоже неправильно. Нужно время на притирку, отладку рабочих процессов». Ученые ведут исследования по пяти темам. В частности, работают над совершенствованием процесса получения сверхвысокомолекулярного полиэтилена. «Этот материал обладает высокой плотностью, но при этом для того, чтобы на нем полноценно зарабатывать, нужно придумать, как перерабатывать СВМПЭ из порошка в товары народного потребления», — комментирует Василий Номоконов. Также в НИОСТе исследуется разработка критериев выбора катализаторов процесса дегидрирования в кипящем слое с учетом условий их эксплуатации. «Сейчас на рынке достаточно много поставщиков катализаторов, и не всегда легко подобрать критерии его выбора. У одного катализатора, например, выше селективность, но он вызывает коррозию труб, по которым поставляется. При использовании этого катализатора приходится чаще останавливаться, чаще заменять оборудование, и мы потеряем деньги. Кроме того, важно уметь правильно загружать катализаторы, правильно генерировать, правильно ими пользоваться. Одна из задач ученых — объехать большинство наших предприятий, где используются катализаторы дегидрирования, и помочь нам эти критерии выработать, чтобы потом их применить на практике и установить соотношение цена-качество тех предложений, которые мы получаем».

Еще одна работа НИОСТ — совместно с Институтом катализа запустить пилотную установку по производству титаномагниевого катализатора в опытно-промышленных партиях. Это катализатор нового поколения, который используется во всем мире, но в России пока не производится. Строительство установки находится в завершающей стадии.

«В области создания базовой науки, думаю, мы несколько опережаем конкурентов. Это залог долгосрочного конкурентного преимущества, — воодушевлен Василий Номоконов. — Но в краткосрочной перспективе, думаю, это не сильно влияет на наше соревнование с конкурентами, поскольку важнее уметь получать или покупать нужные технологии и быстро строить установки. К сожалению, некоторые наши конкуренты это делают быстрее нас. Например, «Нижнекамскнефтехим». Мы относительно молодая менеджерская команда, но стараемся быстро учиться. И достаточно быстро приобретем важный навык — выбирать нужные технологии и быстро строить установки. Эти навыки во многом на всем постсоветском пространстве были утрачены, кроме таких счастливых исключений, как «Нижнекамскнефтехим». Потому что в 90-е годы прошлого века ничего не строилось».



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ИНОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ В ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЕТ К ВНЕДРЕНИЮ ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО НА НАУКЕ И ИННОВАЦИЯМ

ПРОЕКТ	НАЗНАЧЕНИЕ	ОПИСАНИЕ РАЗРАБОТКИ	РАЗРАБОТЧИК	СТАДИЯ РАЗРАБОТКИ
БАКТЕРИЦИДНЫЙ ПРЕПАРАТ ВИЛАГИН	ДЛЯ УНИЧТОЖЕНИЯ МИКРООРГАНИЗМОВ КАК В ЖИВЫХ ТКАНЯХ (АНТИСЕПТИКИ), ТАК И ВНЕ ЖИВОГО ОРГАНИЗМА (КОНСЕРВАНТЫ, БАКТЕРИЦИДЫ, ДЕЗИНФЕКТАНТЫ)	ДЕЗИНФИЦИРУЮЩАЯ (БАКТЕРИЦИДНАЯ, КОНСЕРВИРУЮЩАЯ) ДОБАВКА В ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИЕ СРЕДСТВА, ПРЕПАРАТЫ САНИТАРНО-ГИГИЕНИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ, ТОВАРЫ БЫТОВОЙ ХИМИИ	ООО «ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ» (ПЕРМЬ)	ПРОДУКТ ПРОИЗВОДИТСЯ НЕБОЛЬШИМИ ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫМИ ПАРТИЯМИ НА ХИМПРЕДПРИЯТИИ ПЕРМИ
ДЕЗИНФИЦИРУЮЩЕЕ СРЕДСТВО «ВИЛ-ДЕЗ»	ДЛЯ ДЕЗИНФЕКЦИИ ТРУДНОДОСТУПНЫХ ПО ОБРАБОТКЕ ПОВЕРХНОСТЕЙ	ПРОЗРАЧНАЯ ЖИДКОСТЬ С ХАРАКТЕРНЫМ ЗАПАХОМ — ВИЛАГИН, ЭТАНОЛ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ	ООО «ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ»	ГОТОВА К МНОГОТОННАЖНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ
ГИДРОФОБНЫЙ ПЛАТИНОВЫЙ КАТАЛИЗАТОР	ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИ РАЗДЕЛЕНИИ ИЗОТОПОВ ВОДОРОДА МЕТОДОМ ИЗОТОПНОГО ОБМЕНА ВОДОРОДА С ВОДОЙ В ПРОТИВОТОЧНЫХ КОЛОННАХ ДЛЯ ОЧИСТКИ ОТ ТРИТИЯ ВОДНЫХ И ГАЗОВЫХ ПОТОКОВ, ПЕРЕРАБОТКИ ТЯЖЕЛОВОДНЫХ ОТХОДОВ, А ТАКЖЕ В ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ КАТАЛИТИЧЕСКИХ РЕАКТОРАХ ОКИСЛЕНИЯ ВОДОРОДА	СФЕРИЧЕСКИЕ ГРАНУЛЫ ДИАМЕТРОМ 0,8–1,2 ММ. В КАЧЕСТВЕ НОСИТЕЛЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СОПОЛИМЕР СТИРОЛА С ДИВИНИЛБЕНЗОЛОМ	РХТУ ИМ. МЕНДЕЛЕЕВА	РАЗРАБОТАНА ТЕХНОЛОГИЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ НЕБОЛЬШИХ ПАРТИЙ (ДО 30 Л) КАТАЛИЗАТОРА. ПОЛУЧЕНО ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ПО ЗАЯВКЕ НА ПАТЕНТ РФ (ПАТЕНТОБЛАДАТЕЛИ — РХТУ И ФГУП «ПО „МАЯК“»)
НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ КАТАЛИЗАТОРОВ СИНТЕЗА ГЛЮКОСАЛЯ	ДЛЯ ПРОЦЕССА ПАРЦИАЛЬНОГО КАТАЛИТИЧЕСКОГО ОКИСЛЕНИЯ ЭТИЛЕНГЛИКОЛЯ В ГЛЮКОСАЛЬ, ДЛЯ ПРОЦЕССОВ ОКИСЛЕНИЯ СПИРТОВ В ЦЕННЫЕ КАРБОНИЛЬНЫЕ СОЕДИНЕНИЯ	СТРУКТУРИРОВАННАЯ КАРКАСНАЯ МАТРИЦА, НАПОЛНЕННАЯ ВЫСОКАКТИВНЫМИ ЧАСТИЦАМИ СЕРЕБРА НАНОМЕТРОВОГО УРОВНЯ	ТОМСКИЙ ГОСУНИВЕРСИТЕТ	ПОДАНА ЗАЯВКА НА ПАТЕНТ, СОЗДАЕТСЯ ПОЛУПРОМЫШЛЕННАЯ УСТАНОВКА СИНТЕЗА ГЛЮКОСАЛЯ
ПРОИЗВОДСТВО СТАБИЛИЗАТОРОВ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ ДЛЯ ПОЛИМЕРОВ И ЭЛАСТОМЕРОВ	СТАБИЛИЗАТОРЫ ДЛЯ ВЫСОКОМОЛЕКУЛЯРНЫХ СОЕДИНЕНИЙ	ТВЕРДЫЕ КРИСТАЛЛИЧЕСКИЕ ПОРОШКООБРАЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗМЕРОМ 0,3–1 ММ ОТ БЕЛОГО ДО ЖЕЛТОГО ЦВЕТА	НПО «ТУРГАЙ» (РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН)	ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ. ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ — €12 МЛН, СРОК ОКУПАЕМОСТИ — ТРИ ГОДА
ПРОНИЦАЕМЫЕ КОНСТРУКЦИИ НА ОСНОВЕ ПОРИСТЫХ СЕЧАТЫХ МЕТАЛЛОВ	ДЛЯ ОЧИСТКИ ГАЗОВ И ЖИДКОСТЕЙ ОТ ТВЕРДЫХ ПРИМЕСЕЙ, РАЗДЕЛЕНИЯ ЖИДКОЙ И ГАЗОВОЙ ФАЗ, ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ТЕПЛОЗАЩИТНЫХ ПРОНИЦАЕМЫХ КОНСТРУКЦИЯХ КАК КОНСТРУКЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ В ТЕПЛОБМЕННЫХ АППАРАТАХ	ИЗГОТОВЛИВАЮТСЯ ИЗ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ТКАНЫХ СЕТОК С ПРИМЕНЕНИЕМ ГОРЯЧЕЙ ПРОКАТКИ В ВАКУУМЕ, ДИФУЗИОННОЙ СВАРКИ И ЛАЗЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Н. Э. БАУМАНА, ГОУ ВПО (ИГТУ ИМ. Н. Э. БАУМАНА)	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ — 100 МЛН РУБ., ПЕРИОД ОКУПАЕМОСТИ — ЧЕТЫРЕ ГОДА
РАЗРАБОТКА МОЮЩЕГО СРЕДСТВА	ДЛЯ ОЧИСТКИ ФАСАДОВ И ИНТЕРЬЕРОВ — ИЗ БЕЛОГО НАТУРАЛЬНОГО КАМНЯ И СИЛИКАТНОГО КИРПИЧА	РЕЦЕПТУРА НЕ РАСКРЫВАЕТСЯ	ЗАО «БЕРАТЕХ»	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ — 0,8 МЛН РУБ., СРОК ОКУПАЕМОСТИ — ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ. ВЫПУСК ОСВОЕН

ИСТОЧНИК: ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО НАУКЕ И ИННОВАЦИЯМ.

ЗРЕЮЩАЯ НАУКА Начальник технического управления «Нижекамскнефтехима» Владимир Шаманский говорит, что научно-технические и проектно-конструкторские центры компании существуют с первого дня жизни самого НКНХ — уже 40 лет. Среди научных разработок специалистов НТЦ — технология получения этиленпропиленового каучука, дициклопентадиена, простых полиэфиров полиэтиленгликоля, гексена-1 и бутена-1 полимеризационной чистоты, неоексиданта неодима, растворителя нефрас, жидкофазной дегидратации метилфенилкарбинола, катализаторов дегидрирования углеводородов КДИ и КДОМ. Проектно-конструкторский центр НКНХ ежегодно разрабатывает около 5 тыс. проектов по реконструкции действующих и строительству новых производств. За эти годы «Нижекамскнефтехим» профинансировал более 3 тыс. договоров с научными организациями и около 30% разработок было внедрено в производство. Только за 2002–2006 годы НКНХ финансировал 199 договоров по науке на сумму 93,3 млн руб. и внедрил в производство 60 договорных разработок, экономический эффект от которых составил 271,6 млн руб., эффективность в среднем за этот период составила 2,91 руб./руб. «Примером успешного сотрудничества с отечественной наукой в лице ОАО «НИИ „Ярсинтез“» можно назвать производство галобутилкаучуков, введенное в эксплуатацию в 2004 году. Правда, в последнее время мы все больше обращаемся к услугам зарубежных фирм, предлагающих нам более современные, опробованные в промышленном производстве процессы с полным комплексом инженеринговых услуг вплоть до сопровождения новой продукции на международный рынок. По этой схеме нами организовано производство новых пластиков: полистирола и полипропилена, планируется создание производств полиэтилена, вспенивающегося полистирола, АБС-пластиком».

Объем НИОКР и поисково-исследовательских работ крупнейшего российского производителя удобрений МХК «Еврохим» в прошлом году составил 1,101 млрд руб. В частности, ведется модернизация цеха сложных удобрений для производства кальций-аммиачной селитры на НАК «Азот». По данным технической дирекции «Еврохим», в числе последних разработок компании — пилотное производство флотореагента ДМИПЭК для флотации руд в горнодобывающей промышленности. Реагент можно применять в качестве пенообразователя, обладающего селективным действием, при флотационном обогащении руд драгоценных и цветных металлов, а также углей. Флотореагент предполагается продавать как на внутреннем рынке, так и за рубеж.

Еще один продукт, разработанный «Еврохимом», — действующее органическое вещество для производства регулятора роста растений карвитол, предназначенного для ускорения созревания, повышения урожайности и качества сельхозпродукции. С августа этого года компания начала продажу карвитола через дистрибуторскую сеть. «Одним из перспективных инновационных направлений можно считать разработку новых материалов, а также составов удобрений и пестицидов на основе тонких химических технологий», — говорят в «Еврохиме».

ПЕРСПЕКТИВА В ИННОВАЦИЯХ Российские НИИ, которые так или иначе занимаются исследованиями в химической области, можно разделить на три категории. Это корпоративные институты, часть из которых была создана в качестве отраслевых, но перешла под контроль химических корпораций после приватизации (например, Научно-исследовательский институт удобрений и инсектофунгицидов, который приобретен «Фосагро»), академические институты, часть из которых находится на полном госфинансировании, и научно-прикладные институты, которые могут вести академические исследования, но живут за счет контрактов по прикладным исследованиям, которые с ними заключает бизнес.

Один из известных представителей химических НИИ сказал ВГ, что не приветствует перевод научных учреждений на подножный корм: «Когда интересы заказчиков совпадают с научно-техническим прогрессом — это хорошо, но так бывает не всегда. Иногда работу над частными заказами можно сравнить с тем, что кардиолог вынужден зарабатывать перевязками порезанных пальцев. Рынок близорукий. Он не видит перспективу — ее видят только те, кто занимается инновациями. Корпоративные институты могут работать эффективнее — ученые рискуют деньгами, которые дает компания. Две трети проектов могут провалиться, но общий результат будет эффективным»

Гендиректор Научно-исследовательского физико-химического института (НИФХИ) Николай Артамонов не согласен. Он говорит, что его институт сочетает академические и прикладные исследования, а госфинансирование получает только за счет того, что выигрывает конкурсы, которые проводит Федеральное агентство по науке и инновациям. У института есть собственный ядерный реактор в Обнинске, где ведутся исследования полимерных и радиоактивных химических материалов.

По регламенту сотрудничества научных организаций с ФАНИ и бизнесом предполагается, что половину денег на разработку победителю конкурса дает государство, а половину — частный инвестор или сама организация-разработчик. При этом на долю государства приходится финансирование первого этапа, а бизнес подает заявки на право инвестировать проект начиная с опытно-промышленной стадии.

По такой схеме НИФХИ разработал модифицированный фторопласт (этот продукт в основном потребляет машиностроение: из фторопласта можно делать компрессорные кольца, автомобилестроение, авиацию и космическая промышленность), у которого износостойкость в 9 тыс. раз выше, чем у исходного фторопласта. «Условно говоря, если бы у обычного фторопласта срок годности составлял тысячу часов, то модифицированный фторопласт пришел бы в негодность только через 9 млн часов», — объясняет Николай Артамонов.

Проект стоит 100 млн руб., по 50 млн в год. НИФХИ должен вложить в разработку 24 млн руб. из средств, которые учреждение получает по хоздоговорам от частных компаний — заказчиков на модернизацию и внедрение новых технологий. Теперь институт планирует развернуть у себя опытно-промышленное производство нового материала в объеме 40 тонн в год.

При этом общий объем российского потребления обычного фторопласта в 2006 году составил 1200 тонн, а

всего в стране производится около 12 тыс. тонн этого продукта, который экспортируют в качестве сырья для производства композитов, которые затем снова ввозятся в Россию. Некоторые участники рынка говорят, что разработка НИФХИ убьет сырьевой фторопластный бизнес. «Нам сказали, что мы подрываем этот рынок. Но, с другой стороны, разве наш продукт не нужен? К примеру, он используется для изготовления деталей насосов буровых установок. Разве нефтяникам хочется часто останавливать буровые для того, чтобы поменять насосы?» — удивляется Николай Артамонов.

Еще один проект, который выиграл на конкурсе Роснауки НИФХИ, — производство фильтровых материалов для улавливания радионуклидов, которые могут применяться, в частности, на АЭС. Фильтры российского института могут улавливать радиоактивный йод, фильтрующий материал из нового полимера получают методом электроспиннинга. «Метод похож на изготовление сахарной ваты: их расплава формируется нетканое полотно, которое наматывается на бобину». Правительство решило восстановить в России производство аналитических фильтровых материалов, и НИФХИ выиграл конкурс на проведение этой работы, получив на три года 150 млн руб. для организации производства аналитических лент. Бизнес-партнер института по этому проекту — инновационная компания холдинга «Оптим инвест» «Совэлектрон». Институт работает по проектам в области очистки технологических газов от CO₂ с «СИБУР Холдингом», КЧХК и другими предприятиями. Совместно с «НИИГрафитом» делает проект для компании «Техснабэкспорт» по созданию особо прочных полиакриловых волокон для атомной энергетики.

Некоторые проекты НИФХИ финансируются из-за рубежа. «К нам поступил заказ от автоконцерна Nissan, который хочет получить 20–30-граммовый образец стеклокерамического материала. Они не говорят, с какими целями будут изучать данный материал, но вероятно, японцы рассматривают возможность использования его в автотопре. Пока Nissan только хочет проверить свойства материала, поэтому они заплатили за контракт всего \$50 тыс. Однако если диэлектрические свойства стеклокерамики окажутся соответствующими их ожиданиям, они могут купить у нас лицензию или заказать производство продукта», — рассказывает Николай Артамонов. — И правительство, и мы сами не одобряем сотрудничество с зарубежными заказчиками, но что поделать, если в России на такие научные разработки нет спроса».

Однако настроение ученых достаточно оптимистичное: они уверены, что с ростом российской химии вырастет и спрос на науку. ■



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

В РОССИИ НА НИОКР В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТРАСЛЯХ ТРАТИТСЯ ДЕНЕГ ПОЧТИ В ДЕСЯТЬ РАЗ МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ЯПОНИИ ИЛИ КИТАЕ

BASF ПРИШЕЛ В РОССИЮ ЕЩЕ 130 ЛЕТ НАЗАД

ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ХИМИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НАИБОЛЬШИЙ ИНТЕРЕС ПРЕДСТАВЛЯЮТ БЫСТРО-РАСТУЩИЕ СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. В ЧАСТНОСТИ, СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОМЫШЛЕННАЯ СБОРКА АВТОМОБИЛЕЙ. ЭТИ РЫНКИ НАСТОЛЬКО ПЕРСПЕКТИВНЫ, ЧТО КОМПАНИИ ИДУТ НА СОЗДАНИЕ В РОССИИ СОБСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ. ОБ ЭТОМ ГЛАВА ЗАО БАСФ ПЕТР ГОЛИЦЫН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ВЛАДИМИРУ РАВИНСКОМУ.



ПЕТР ГОЛИЦЫН,
ГЛАВА ЗАО БАСФ

BUSINESS GUIDE: Какие производства на сегодняшний день имеет BASF в России?

ПЕТР ГОЛИЦЫН: У нас есть СП с «Нижекамскнефтехимом» — производство полиуретана в Нижнекамске. В начале года произошло его расширение в два раза, поскольку рынок требует этот продукт. Хорошо работает «Волгоградхимпром», на котором для нас и по нашим технологиям производят ряд препаратов для защиты растений. После выку-

па у Degussa ее подразделения строительной химии к нам присоединились четыре завода в трех странах. В том числе заводы в Подмоскowie, выпускающие сухие строительные смеси. Также есть заводы в Алма-Ате и Астане, которые выпускают как сухие смеси, так и жидкие добавки для бетона, в городе Сумгаит в Азербайджане, который позже всех начал свою работу. Недавно мы с мэром Людвигсхафена (там находится штаб-квартира BASF. — **BG**) присутствовали на его открытии, и я узнал, что Сумгаит и Людвигсхафен — города-побратимы. В прошлом Сумгаит был центром химического производства Азербайджана, как и Людвигсхафен в Германии, и побратимские связи между городами существуют уже 30 лет.

Кроме того, компания Wintershall (принадлежит группе BASF на 100%. — **BG**) вовлечена в несколько строящихся и один уже давно работающий проект в России. Работающий — это СП Wintershall и ЛУКОЙЛа «Волгодеминоил» в 350 км к северу от Волгограда, являющееся первым и старейшим в России СП в нефтяной отрасли. Документы по нему подписывались в 1992 году Борисом Николаевичем Ельциным. Есть и более крупные проекты — «Ачимгаз», Южно-Русское месторождение. Ну и самый большой проект — Nord Stream (Североевропейский газопровод).

BG: Не так давно BASF заявлял о реализации девяти крупных химических проектов в России. Что это за проекты, взаимосвязаны ли они друг с другом?

П. Г.: На самом деле, у нас неограниченное количество проектов, потому что мы все время рассматриваем новые. Мы ищем проекты, нам предлагают проекты, так что это постоянный процесс. Но я не могу говорить о них на таких ранних стадиях, на которых они сейчас находятся.

BG: А какие из них уже близятся к запуску?

П. Г.: Недавно мы участвовали в подписании большого проекта между Solvin и СИБУРОм. Это производство ПВХ, которое будет запущено в 2010 году. Ежегодный объем производства составит 330 тыс. тонн ПВХ и 225 тыс. тонн каустической соды. Комплекс будет обслуживать быстрорастущие рынки СНГ, он разработан с учетом возможного расширения производственных мощностей до 510 тыс. тонн ПВХ и 335 тыс. тонн каустической соды в год. Нам это очень радует, потому что наше сотрудничество с Solvin впервые рас-

ширяется и на Россию. Кроме того, в третьем квартале 2007 года мы запускаем проект по лакокрасочным материалам в Павловском Посаде. Мы также активно работаем над проектом по строительству завода по производству автомобильных катализаторов. Мы рассчитываем, что производство будет запущено в 2008 году, и мы сможем обслуживать российских клиентов.

BG: А какова вообще роль BASF в СП СИБУРА с Solvin?

П. Г.: Наша роль была вспомогательной и сопровождающей, доля BASF в СП — 12,5%. За рулем сидели коллеги из Solvin. В рамках этого предприятия использовался капитал BASF, но оперативное руководство будут осуществлять СИБУР и Solvin.

BG: Многие связывают масштабный приход BASF в Россию с быстрым развитием автомобильной промышленности. Западнее автопроизводители начинают размещать здесь производства: Volkswagen недавно объявил о строительстве производства в Калужской области, теперь Peugeot-Citroen подыскивает российскую площадку. Помимо лакокрасочных материалов и катализаторов вы планируете развивать другие направления вокруг автомобильной индустрии?

П. Г.: Я не сказал бы, что мы вдруг пришли в Россию. BASF пришел в эту страну 130 лет назад. В этом году мы празднуем двойной юбилей — 130-летие прихода BASF в Россию и 35-летие представительства BASF, открывшегося в СССР. Завод BASF в Москве был первым зарубежным заводом компании. Так что Россия для нас не новое направление — просто мы, как и вся российская экономика, набираем темпы роста. Автомобиль — это, безусловно, очень интересное направление. У нас на глазах за последние десять лет количество покупаемых автомобилей, как производимых в России, так и импортных, увеличилось в два раза и, по прогнозам, увеличится в ближайшие пять лет еще на 50%. Строительная отрасль еще одна интересная сфера для BASF. На российском строительном рынке также наблюдается рост.

BG: Уже предусмотрено масштабное сотрудничество BASF с конкретными западными автопроизводителями, которые приходят сейчас на российский рынок?

П. Г.: Когда в Россию пришел Ford, остальные производители говорили, что сами придут только тогда, когда в России появятся изготовители компонентов. А изготовители, в свою очередь, не приходили в страну, пока нет достаточного количества промсборок. Есть несколько западных фирм, которые сейчас просто ставят как условие своим поставщикам совместный выход на рынок. Но мы опосредованный поставщик, потому что мы поставляем сырье изготовителям компонентов. Так что мы радуемся каждому, кто приходит в Россию, но напрямую это нас не затрагивает — в отличие от наших клиентов, которые изготавливают эти компоненты. Есть очень много проектов по переводу больших узлов автомобилей с металла на пластик, более легкий и очень часто имеющий лучшие показатели.

BG: Вы сейчас изготавливаете такие детали?

П. Г.: Да, это кузовные и моторные детали. Здесь уже много лет идет очень плотная работа. Мы видим, что будет подъем спроса на пластики: они более технологич-

ные, чем то, что до сих пор использовалось в изготовлении отечественных автомобилей.

BG: Так BASF поставляет только сырье для автомобильных лаков или сам выпускает конечный продукт?

П. Г.: Это один из редких случаев, когда мы поставляем конечную продукцию.

BG: И какие автомобили на заводе красятся красками BASF?

П. Г.: У нас очень много глобальных партнеров. Мы работаем со всеми основными мировыми производителями автомобилей. Это и группа PSA, и группа Ford, и группа Volkswagen, и многие другие. В России нашими клиентами являются завод «Автофрамос», выпускающий автомобили Renault, группа Ford, GM-АвтоВАЗ, АвтоВАЗ, ГАЗ, ТаГАЗ. Мы не только поставляем покрытия, но и оказываем техническую поддержку: на большинстве из перечисленных заводов работают сервисные группы «BASF-Восток».

BG: В прошлом году началось открытие региональных представительств «BASF-Восток», также был открыт учебный центр в Подмоскowie, занимающийся обучением персонала в области использования лакокрасочных материалов. Сейчас продолжается открытие этих представительств? Сколько их на сегодняшний день в России?

П. Г.: Сейчас их шесть, два последних были открыты в Казани и Воронеже.

BG: И какое значение для BASF имеют эти региональные представительства и учебный центр?

П. Г.: Для нас это важно, потому что мы один из главных поставщиков красок на автоконвейер, на сборочную линию. Нам также важно, чтобы ремонтные работы производились с использованием наших продуктов.

BG: Если в Россию сейчас приходит кто-то из ваших глобальных партнеров, вы автоматическим становитесь его поставщиком?

П. Г.: Автоматически в жизни ничего не бывает. Мы постоянно ориентируемся на нужды наших заказчиков и рынков, на которых мы работаем. Наша цель — поставлять заказчикам продукты, системные решения и услуги, в которых они нуждаются и которые повышают их конкурентоспособность. Таким образом, мы создаем добавочную стоимость и помогаем нашим заказчикам быть более успешными. Мы осознаем, что успех наших заказчиков — залог нашего успеха.

BG: Проекты, которые сейчас находятся на начальных стадиях, предполагается как-то связать между собой технологическими или логистическими цепочками?

П. Г.: Они живут отдельно, как по химии, так и по логистике. И это можно понять, потому что Россия большая страна и есть несколько моторов для экспансии такой компании, как наша. Это, с одной стороны, автомобили и, с другой, строительство.

BG: Насколько BASF интересуется удобрениями? Ведь существуют агроцентры компании в России, чем они занимаются?

П. Г.: Надо заметить, что удобрениями мы не занимаемся уже много лет. Россия сама по себе очень сильна в удобрениях.

Что же касается агроцентров... Мы просто берем уголок большого предприятия и сажаем там то же самое, что сажает сам фермер — только делаем это с более совершенной

техникой. Одновременно происходит повышение знаний наших клиентов по поводу наших продуктов и возможностей. В настоящее время Россия потребляет в 20 раз меньше средств защиты растений на гектар, если сравнивать, например, с Германией. В результате урожай в России на том же самом гектаре может быть ниже в семь раз. Исправить это — огромная задача, стоящая перед страной, а также огромный потенциал для таких компаний, как BASF. Поэтому самое главное для нас здесь — это средства защиты растений.

BG: Широкому кругу российских потребителей имя BASF известно благодаря аудио- и видеокассетам, которые лежали на прилавках в 80–90-х годах прошлого века. Почему BASF решил избавиться и от этого направления?

П. Г.: Мы отказались от него около 13 лет тому назад. Мы стремимся работать в инновационных сегментах бизнеса, растущих быстрее, чем рынок в целом. Там, где мы имеем конкурентное преимущество. Мы также стремимся сделать наш портфель более устойчивым к цикличности бизнеса.

BG: То есть вы считаете, что надо работать в тех секторах, где вы будете безусловным лидером, фактически монополистом?

П. Г.: Нет, это означает, что мы стремимся работать в инновационных сегментах бизнеса, растущих быстрее, чем рынок в целом. Как лидер мировой химической отрасли, BASF продолжит концентрироваться на естественном росте наших основных направлений бизнеса: химикатов, продуктов для сельского хозяйства и пищевой промышленности, а также нефти и газа.

BG: А не планируете ли вы еще какое-нибудь сотрудничество с кем-нибудь из отечественных химиков помимо СИБУРА?

П. Г.: Мы рассматриваем несколько вариантов по расширению нашей производственной активности в России. Но в данный момент я не могу назвать детали.

BG: Вы закупаете газ у «Газпрома» для своих целей на российском рынке?

П. Г.: Это делает Wingas, совместное предприятие Wintershall и «Газпрома», которое работает у нас 17 лет. Оно закупает российский газ на экспорт — примерно 20 млрд кубометров в год. Для наших российских заводов мы, как и все другие, закупает газ у областных газовых компаний. Газпром не прокладывает нам отдельную трубу.

BG: Ну, может быть для партнера есть какие-то поблажки?

П. Г.: Нет, даже дочернему СИБУРУ газ поставляется по рыночной цене. Что касается партнерства с ОАО «Газпром», особенно интересным в этих мегапроектах, и особенно в Южно-Русском, является то, что здесь BASF и Wintershall впервые участвуют сразу во всей цепочке. Мы будем вместе проводить разведку, запускать производство, производить транспортировку, прокладывать новую трубу. Сейчас создана еще одна новая компания — Wingas Europe, так что мы будем продавать этот газ и в Европе, то есть будем работать вместе с «Газпромом» по всей цепочке.

BG: И все-таки что касается новых производств BASF в России — мы говорим только о возможности строительства завода с нуля или речь может идти о приобретении каких-то существующих предприятий?

П. Г.: Мы рассматриваем все варианты. ■

РОССИЯ ПОТРЕБЛЯЕТ В 20 РАЗ МЕНЬШЕ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ НА ГЕКТАР, ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ, НАПРИМЕР, С ГЕРМАНИЕЙ. В РЕЗУЛЬТАТЕ УРОЖАЙ В РОССИИ НА ТОМ ЖЕ САМОМ ГЕКТАРЕ НИЖЕ В СЕМЬ РАЗ

ЧТО ТАКОЕ BASF

BASF — один из крупнейших мировых химических концернов. Выпускает химикаты для текстильной, лакокрасочной, автомобильной и сельскохозяйственной отраслей, добывает нефть и природный газ. Выручка BASF в 2006 году составила €52,61 млрд, чистая прибыль — €3,22 млрд. Штаб-квартира концерна находится в Людвигсхафене (Германия). В РФ представительство BASF

открыто в 1972 году. Сейчас концерну принадлежит ООО «Эластокам» (в рамках СП с «Нижекамскнефтехимом») и технический сервис-центр «Певикоат» (производство промышленных лаков), в Красноярском районе Московской области строится завод по производству автомобильных катализаторов.



«ЕСЛИ ЛЮДИ НИЧЕГО НЕ ХОТЯТ ДЕЛАТЬ, ГОСУДАРСТВО ИМ НЕ ПОМОЖЕТ»

ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШ-
ЛЕННОСТЬ БЕЗ РАДИКАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПЕРЕООРУЖЕНИЯ ВРЯД ЛИ ПРОЖИВЕТ
ЕЩЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ. ОБ ЭТОМ ВЛАДИМИР НИКИТАЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ДЕПАРТАМЕНТА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПЕРСПЕКТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МИНПРОМЭНЕРГО РОССИИ,
РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АЛЕКСАНДРУ ГУДКОВУ.



ВЛАДИМИР НИКИТАЕВ,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
ДЕПАРТАМЕНТА ЭКОНО-
МИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
И ПЕРСПЕКТИВНОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ
МИНПРОМЭНЕРГО РОССИИ

BUSINESS GUIDE: Владимир Владимирович, в Минпромэнерго вы отвечаете за перспективное планирование в области химической промышленности. Какие проблемы стоят перед химпромом и как министерство собирается их решать?

ВЛАДИМИР НИКИТАЕВ: С одной стороны, химпром — это одна из отраслей, которая в последние годы активно развивается. Ситуация в ней от кризиса далека. Однако в отличие от других отраслей, в которые государство приходит, когда кризис уже разразился, в химической отрасли мы имеем

возможность сработать «на упреждение» — среагировать не на сиюминутные, а на будущие угрозы. Если в ближайшие два-три года наша промышленность не модернизирует производство, не повысит его энерго- и ресурсоэффективность, то существенная часть российской химической промышленности станет неконкурентоспособной.

Сегодня конкурентоспособность нашего химпрома основана на сравнительно низкой цене, при этом в структуре затрат на производство стоимость сырья превышает 50%. Продаем при этом продукцию низких переделов, полупродукты, так сказать. Это говорит о том, что, даже имея такое преимущество, как дешевые ресурсы, российский химпром все равно проигрывает из-за низкого технологического уровня.

Мы посчитали изменение относительной ценовой конкурентоспособности 45 основных видов химической продукции — от минеральных удобрений и пластмасс до шин и лакокрасочных материалов — при росте цен на газ и электроэнергию. Так вот, из 45 рассматриваемых продуктов к 2010 году сохраняют конкурентоспособность лишь 15 продуктов, к 2011-му — 8.

Последние годы широко обсуждаются два разных сценария отрасли — «сырьевой» и «инновационно-технологический». Функции министерства заключаются в том, чтобы, используя имеющиеся рычаги, среди которых налоговое регулирование, таможенно-тарифное, техническое и т. д., перевести развитие экономики с одного пути на другой.

BG: Представители компаний не раз заявляли, что инвестиции в инновационные проекты очень рискованны. Какие действия вы предпринимаете по снижению этих рисков?

В.Н.: Предпринимательство само по себе вещь рискованная. В отличие от федеральных целевых программ, механизм которых довольно громоздкий и нередко мало результативный, новые инструменты, в частности инвестфонд, обещают хорошую эффективность. Из средств инвестфонда, например, уже выделены деньги на создание нефтеперерабатывающего комплекса в Нижнекамске. Есть еще ряд инте-

ресных проектов: развитие газоперерабатывающих мощностей в Западной Сибири (проект СИБУРа) — 28 млрд руб., создание Каспийского газохимического комплекса (проект «ЛУКОЙЛ-Нефтехима») — \$3,7 млрд, строительство комплекса по производству полипропилена и изопропилена на площадке «Тобольскполимера» (проект СИБУРа) — 24 млрд руб.

BG: Одним из факторов, тормозящих инвестиции в модернизацию химпрома, по словам бизнесменов, является отсутствие предсказуемого и гарантированного внутреннего спроса на химическую продукцию. Как решается эта проблема?

В.Н.: Мы произвели расчеты по 300 видам продукции — они показывают устойчивый рост внутреннего спроса. Тут важны не столько объемы, сколько структура спроса. Есть несоответствие между тем, что сейчас производит наш химический комплекс, и тем, на что существует спрос. В первую очередь это проблема технической модернизации химического производства, но не только. Значимую роль тут могут сыграть межотраслевые программы сотрудничества. Недавно АвтоВАЗ выступил с инициативой разработать программу взаимодействия с химиками для обеспечения нужд автомобилестроения. Производители и потребители договариваются, определяют, что им нужно, что они могут друг другу предложить, и формируют некую программу. По такому же пути вполне может пойти взаимодействие легкой промышленности с химиками в сфере химических волокон. В химволокна бизнес опасается вкладывать деньги, так как сомневается в конкурентоспособности отечественной легкой промышленности. Договариваясь о каком-то гарантированном спросе, химики перекладывают часть рисков на легпром. Там есть люди, которые готовы нести эти риски и готовы бороться и конкурировать с тем же Китаем. Но если люди ничего делать не хотят, то государство им ничем не поможет.

BG: Одной из проблем, тормозящих модернизацию химпрома, является продолжающийся процесс перераспределения собственности в отрасли. Как вы оцениваете этот процесс?

В.Н.: Это не наше дело: мы уважаем частную собственность и права предпринимателей. Однако в целом мы считаем, что перераспределение собственности в нынешней ситуации — это естественный и во многом позитивный процесс. Проблема в том, что отечественный химпром утрачивает свои имеющиеся конкурентные преимущества быстрее, чем приобретает новые. Компании, особенно крупные, эту ситуацию чувствуют и начинают реагировать, начинают вкладывать в развитие новых мощностей, приобретение новых технологий. Но этот процесс идет достаточно медленно. Это у себя внутри они большие предприятия. Как только они выходят в Европу, на глобальный рынок, то сразу оказываются маленькими. Крупнейшие наши предприятия, тот же «Нижнекамскнефтехим», просто теряются на фоне конкурентов. У наших компаний часто просто нет средств для масштабного технологического перевооружения. Ведущая тенденция — создание вертикально интегрированных структур, выстраивающих цепочку от добычи до потребителя. Создание таких структур является позитивным процессом.

BG: Европа решила проблему конкуренции с Китаем, отказавшись от крупнотоннажной химии и сделав ставку на высокие технологии. Россия последует этому примеру?

В.Н.: В Европе не было своего углеводородного сырья, пожалуй, кроме Норвегии. Они столкнулись с тем, что цены на сырье сделали неконкурентоспособным крупнотоннажное производство. В России наличие собственной ресурсной базы в любом случае дает преимущество. Равновесная цена на газ к 2011 году прогнозируется на уровне \$125, а Европа покупает его почти по \$300. Да, Индия и Китай строят новые заводы, но для России гораздо более опасна новая мировая тенденция — сдвиг перерабатывающих производств к источникам сырья. Сегодня крупные нефтехимические производства строятся на Ближнем Востоке — в Саудовской Аравии, Катаре, Кувейте, Иране. И когда через пару-тройку лет эти мощности будут введены в строй, весь мир будет завален дешевым полипропиленом, полиэтиленом и так далее. Это серьезная угроза. И если мы не подготовимся, то можем проиграть в конкурентной борьбе даже на традиционных рынках.

Вообще, как известно, есть три классических фактора производства и конкурентоспособности и четвертый неклассический: земля (сырьевые ресурсы), труд (квалифицированная рабочая сила), капитал и интеллект. И как бы вы ни крутились, вы вынуждены строить свое конкурентное преимущество на одном или нескольких из этих факторов. У нас есть сырье. С квалифицированной рабочей силой уже проблемы. Вопрос кадров, как высших, так и средних, становится одним из острых. У нас есть некие основные фонды — то, что осталось от Союза, устаревшие и уже работающие на пределе своей мощности предприятия. Но это скорее пассив, а не актив. И есть какой-то интеллект. Наша задача — как-то скомбинировать эти факторы, чтобы получить результат. Старые заводы — это, конечно, пассив, но еще какое-то время, два-три года, они могут приносить прибыль, пока мы подготавливаем технологический переворот.

BG: Вы сказали, что Минпромэнерго подготавливает технологический переворот. . .

В.Н.: Да, но он был подхвачен российскими химическими компаниями и, что еще важнее, химическим машиностроением. Инновационно-технологический переход российского химического комплекса на качественно новую технологическую ступень — ключевой момент новой версии Стратегии развития химической промышленности до 2015 года. Вообще, времени осталось совсем немного. В прошлом ноябре стратегия была отправлена на доработку, так как проект основывался на старой парадигме, что цены на сырье у нас всегда будут низкими. Когда нарисовалась вот эта ситуация с ценами, когда стало ясно, что ситуация грозит потерей рынка, вот тогда мы поняли, что надо искать решения на пути новых технологий. Технологий ресурсо- и энергоэффективных, углубленной переработки сырья. Технологий, позволяющих нам разместить в России именно те звенья цепочки стоимости, которые дают наибольший доход и обеспечивают долговременную конкурентоспособность.

Наша задача сейчас — определить технологии, которые позволят совершить рывок. Это и есть задача технологического форсайта как системы прогнозирования. Мы формируем в данный момент восемь групп экспертов — по полимерам, минудобрениям, по каучукам и резиновой промышленности, по нефтехимии, химическим волокнам, по малотоннажной и неорганической химии, а также по кадровому обеспечению. В результате анкетирования практически всех «живых» научно-исследовательских организаций химического комплекса был сформирован список технологий, которые позволят совершить рывок в конкурентоспособности. Теперь мы ждем от экспертов более детальной проработки сценариев развития химического комплекса по подотраслям, определения наиболее важных параметров, от которых зависит реализация того или иного сценария.

В любом случае рассмотрение правительством вопроса о стратегии развития химической и нефтехимической промышленности запланировано на ноябрь, а это значит, что в октябре будет готова и стратегия, и перечень мер, направленных на ее реализацию.

BG: Европа вводит в действие новый пакет законов REACH, который будет регулировать регистрацию всех химических соединений, производимых и ввозимых в ЕС. Чем это грозит российским предприятиям?

В.Н.: С 1 июня 2008 года Европейский союз вводит новую систему регистрации производства, импорта и использования химических веществ (REACH — Registration, Avaluation and Authorisation of Chemicals). На практике введение этого документа означает, что все химические вещества, которые ввозятся на территорию Евросоюза из третьих стран, должны быть зарегистрированы в недавно созданном Европейском химическом агентстве. Еврочиновникам известно около 180 тыс. веществ; если вещество неизвестно, придется исследовать его на токсичность, биоразлагаемость, пожароопасность и т. д. в одной из сертифицированных лабораторий. Компаниям придется делать это за свой счет. Самые затратные (токсикологические) исследования стоят порядка €80 тыс.

По оценкам, на исследования и сертификацию веществ для REACH российские компании затратят около 10% экспортного дохода. Всего же прямые и косвенные расходы, которые понесет мировая индустрия с введением REACH, могут составить от €13 млрд до €30 млрд.

В связи с этим главная задача для России на сегодняшний день — выработка рамочных правовых механизмов, которые позволят снять эти риски. Уже принято решение о разработке технического регламента «О безопасности химической продукции», в основу которого были положены система СГС и REACH. Таким образом, полученный на выходе документ будет гармонизирован с европейским законодательством. Сейчас идет работа и над созданием проекта межправительственного соглашения, которое с учетом нового европейского законодательства позволит существенно снизить риски российских производителей. ■

СТАРЫЕ ЗАВОДЫ — ЭТО, КОНЕЧНО, ПАССИВ, НО ЕЩЕ КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ, ДВА-ТРИ ГОДА, ОНИ МОГУТ ПРИНОСИТЬ ПРИБЫЛЬ, ПОКА МЫ ПОДГОТОВЛИВАЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОРОТ

АВТОМОБИЛИ ПОДБИРАЮТ ЦВЕТ

ПО ПРОГНОЗАМ PRICEWATERHOUSECOOPERS, В 2010 ГОДУ РОССИЙСКИЕ ЗАВОДЫ ИНОСТРАННЫХ АВТОКОНЦЕРНОВ СОБЕРУТ ОКОЛО 2 МЛН АВТОМОБИЛЕЙ, ЧТО СОПОСТАВИМО С ОБЩИМИ ПРОДАЖАМИ ЛЕГКОВЫХ МАШИН В РОССИИ ЗА 2006 ГОД. СТОЛЬ СЕРЬЕЗНЫЙ РОСТ АВТОСБОРКИ ПОДСТЕГИВАЕТ РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ ХИМИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ АВТОПРОМА. ВПРОЧЕМ, ПОКА КРУПНЕЙШИЕ ХИМИЧЕСКИЕ КОНЦЕРНЫ BASF, DUPONT И AKZO NOBEL ГОТОВЫ ЛОКАЛИЗОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО МАТЕРИАЛОВ, СОСТАВЛЯЮЩИХ НЕ БОЛЕЕ 1,5% КОНЕЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ. ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

ПОСЛЕДНЯЯ СБОРКА В середине сентября Минэкономразвития прекратит подписывать с иностранными автоконцернами соглашения о промышленной сборке. Напомним, работа в режиме промсборки дает право инвестору ввозить в Россию компоненты автомобиля по льготным таможенным ставкам (0–5%). Плата за льготы — обязательство локализовать автосборку на 30% в течение семи лет, что по сравнению, скажем, с Китаем вполне либеральное требование. Минэкономразвития уже подписало соглашения о промсборке с Renault, Ford, Nissan, Toyota, Volkswagen, General Motors, Suzuki и PSA Peugeot Citroen. До середины сентября соглашения могут быть подписаны с Mitsubishi, Hyundai и Great Wall. Кроме того, крупнейшие российские автопроизводители (АвтоВАЗ, ГАЗ и «Северсталь-авто») также получили режим промсборки под свои сборочные проекты. «Северсталь-авто» намерена собирать модели SsangYong и Fiat; ГАЗ — модели Chrysler и Dodge, причем под российскими брендами; АвтоВАЗ будет собирать модели, разработанные вместе с канадской Magna.

Большинство автопроизводителей, получивших режим промсборки, уже начали строительство автозаводов в России. Основная их часть будет сосредоточена в Санкт-Петербурге и запущена в 2009–2010 годах. Ряд производств уже работает, например заводы «Форд-Всеволожск» (г. Всеволожск) и «Автофрамос» (г. Москва), подконтрольный Renault. В 2007 году в России будет собрано порядка 450 тыс. иномарок, к 2010 году, по прогнозам Ernst & Young, объем их сборки удвоится до 1 млн. Прогноз PricewaterhouseCoopers (PwC) на 2010 год более амбициозен — 2 млн машин. Если он сбудется, то с 2010 года российские иномарки будут доминировать на российском авторынке в количественном отношении (общие продажи автомобилей к этому времени вырастут до 2,5–2,7 млн штук). В денежном выражении иномарки, собранные в России, доминируют уже сейчас: по данным PwC, за первое полугодие 2007 года их было продано на сумму \$2,8 млрд, тогда как российских автомобилей — на \$2,4 млрд.

В Минэкономразвития ожидают, что именно сейчас в Россию начнут приходить поставщики иностранных автоконцернов. По словам коммерческого директора ОАО «Северсталь-авто» Адила Ширинова, сегодня 30–35% конечной стоимости автомобиля составляют автокомпоненты, изготовленные предприятиями химпрома. Из них около 20% приходится на пластик и полимеры, 7% — на резинотехнику, 1,5% — на лаки и краски.

ПЛАСТМАССОВЫЙ АВТОМОБИЛЬ Действительно, само появление АвтоВАЗа дало серьезный толчок к развитию химической промышленности СССР. По словам академика Аркадия Тихонова, советника исполнительного директора АвтоВАЗа по науке, в производстве первой модели АвтоВАЗа ВАЗ-2101 применялись пла-

ЕСЛИ ВО ВРЕМЕНА СССР ОСВОЕНИЕ НОВЫХ ХИМИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ ШЛО ЗА СЧЕТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ НИИ И ПРЕДПРИЯТИЙ, ТО С ПОЯВЛЕНИЕМ В РОССИИ ИНОСТРАННОЙ АВТОСБОРКИ ИХ ПРОИЗВОДСТВО БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ УСИЛИЯМИ ЗАПАДНЫХ ХИМИЧЕСКИХ КОНЦЕРНОВ



ПРАКТИЧЕСКИ ВСЯ КРАСКА, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ СЕЙЧАС В РОССИЙСКОМ АВТОПРОМЕ, — ИМПОРТНАЯ ИЛИ ПРОИЗВЕДЕНА НА РОССИЙСКИХ ЗАВОДАХ ИНОСТРАННЫХ ХИМИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

стмассы, масла, ткани и лакокрасочные материалы, ранее не производимые в СССР. Традиционные отечественные материалы для «копейки» не подходили. «В Италию отправили на испытания лучшие отечественные автомасла, и пришел ответ, что этот материал вполне пригоден в качестве сырья для производства масла», — вспоминает господин Тихонов.

В результате, говорит он, к разработкам новых материалов для нужд АвтоВАЗа было подключено около 60 НИИ, а к их производству — около 200 предприятий. К запуску производства на АвтоВАЗе советская химическая промышленность освоила около 50% новых материалов, необходимых АвтоВАЗу, а к выходу завода на проектную мощность — около 70%. Постепенно химпром становил-

ся одним из основных поставщиков АвтоВАЗа. Если в первой модели ВАЗ-2101 применялось 26 кг пластмасс, в модели ВАЗ-2108 было использовано около 70 кг, то в «десятом» семействе — уже около 100 кг пластмасс. «Около 40 кг пластмассы в „десятом“ семействе приходится на полипропилен — относительно дешевый, простой в технологии и экологичный материал. Для сравнения: в первой модели ВАЗ-2101 его применялось не более 4 кг», — отмечает Аркадий Тихонов.

После распада СССР АвтоВАЗ остался без поставок ряда химических материалов из союзных республик, и на заводе был создан собственный исследовательский центр, который занялся их разработкой. Этот центр, по словам господина Тихонова, стал сотрудничать с Министерством про-

мышленности РФ, и в результате разработанные им материалы стали применяться не только на других предприятиях автопрома, но и в смежных отраслях промышленности.

Однако если во времена СССР освоение новых химических материалов шло за счет отечественных НИИ и предприятий, то с появлением в России иностранной автосборки их производство будет развиваться в том числе усилиями западных химических концернов. Ряд проектов уже объявлен, и большинство из них связано с локализацией в России производства кузовных покрытий, лаков и красок.

Сейчас, говорит гендиректор СП «Дюпон-Русские краски» Игорь Елфимов, значительная часть автомобильных покрытий, грунтовок, красок и лаков, исполь-





ДОЛЯ ПЛАСТИКОВ В РОССИЙСКИХ АВТОМОБИЛЯХ РАСТЕТ ГОД ОТ ГОДА, НО ВСЕ РАВНО ПОКА ДАЖЕ НЕ ДОГОНЯЕТ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ В ЯПОНСКИХ, ЕВРОПЕЙСКИХ И АМЕРИКАНСКИХ МАШИНАХ

зубых российскими автозаводами, импортируется. По его оценкам, в 2006 году в России было продано около 35 тыс. тонн этой продукции, из которых около 18 тыс. тонн пришлось на импорт. Крупнейшими импортерами покрытий, красок и лаков в Россию являются концерны PPG (Словения), Akzo Nobel (Нидерланды), BASF (Германия) и DuPont (Франция).

В январе 2006 года компания «Русские краски» и DuPont создали СП по выпуску автомобильных красок и лаков. DuPont получила в нем контрольный пакет (51% акций). Стороны не скрывали, что в перспективе рассчитывают стать поставщиками иностранных автозаводов в России. Производство на СП было запущено в марте 2006 года, в его подготовку DuPont и «Русские краски» вложили скромные \$16 млн. Однако мощности СП составили более 10 тыс. тонн красок и лаков в год, что сопоставимо с годовым потреблением этих материалов АвтоВАЗом. Директор по стратегическому развитию DuPont в Восточной Европе Холдер Шмидт пояснил, что мощности «Русских красок», на которых создано СП, не нуждаются в серьезной модернизации. Преимуществом СП, по словам Игоря Елфимова, «является использование глобальных стандартов DuPont в области качества». Кроме того, DuPont является глобальным поставщиком ряда иностранных автоконцернов, которые открывают производства в России. По сути, это дает СП гарантированный рынок сбыта.

Схожий проект запускает концерн BASF, который в этом году достроит собственный завод по выпуску красок и лаков в Павловском Посаде. Мощность завода составит 4–6 тыс. тонн в год, инвестиции в проект не раскрываются. В BASF также говорят, что производство будет ориентировано в первую очередь на будущую сборку иномарок в России. Сейчас концерн импортирует покрытия и

лакокрасочную продукцию для поставки на конвейер «Форд-Всеволожска», «Автофрамоса» и СП GM-АвтоВАЗ (Тольятти). BASF оказывает услуги так называемого chemical management, то есть не просто отгружает покрытия, краски и лаки, но организует всю технологическую цепочку окраски. Концерн поставляет автозаводам все компоненты для окраски кузова: катафорезное покрытие (нижний слой), грунтровку, красящие эмали и лаки (верхний слой). Все это ежедневно приходит со складов в Москве и Тольятти либо в 200-килограммовых бочках, либо в 25-килограммовых контейнерах и в режиме just in time подается на конвейер. BASF держит на автозаводах штат сотрудников (к примеру, на «Автофрамосе» их 25 человек), которые отвечают за прием продукции, закачку ее в трубопроводы и работу окрасочных роботов. Они контролируют процесс окраски от начала до конца. Российский завод BASF будет выпускать только лаки и краски. Катафорезное покрытие и грунтровка по-прежнему будут импортироваться из Европы.

В начале 2007 года словенская AGEP, поставщик «Автофрамоса», запустила производство антикоррозийных покрытий на собственном заводе в Коломне. По словам гендиректора AGEP Льва Безбородова, подготовка проекта началась летом 2006 года, инвестиции в него не превысили \$5 млн. Впрочем, как и в случае с «Дюпон-Русские краски», за эти деньги AGEP создала довольно крупное производство. По оценкам господина Безбородова, к моменту выхода всех иностранных автозаводов в России на полную мощность потребность в антикоррозийных покрытиях составит 14–16 тыс. тонн в год. «К этому времени мы расширим мощность своего завода в Коломне и, думаю, будем способны полностью закрыть потребность автосборки в антикоррозийных материалах», — го-

ворит Лев Безбородов. Господин Безбородов подчеркивает, что завод AGEP будет единственным производителем антикоррозийных покрытий в Центральном регионе, то есть будет расположен недалеко от Москвы и Санкт-Петербурга, где появится иностранная автосборка. Три других производства (в том числе аналогичный завод концерна Henkel ООО «Хенкель пластик автокомпоненты») расположены в Волго-Камском регионе. Впрочем, ранее один из участников проекта Henkel — самарское ОАО «Пластик» — заявлял, что «у проекта слишком долгая окупаемость» (в результате «Пластик» продал свою долю Henkel в проекте).

Наконец, в начале июля концерн Akzo Nobel ввел в эксплуатацию собственный завод порошковых покрытий в подмосковном Орехово-Зуеве. Инвестиции в проект составили €13 млн. Гендиректор подразделения порошковых покрытий Akzo Nobel Роб Моленар пояснил, что одним из потребителей завода также станет автопром. Порошковые покрытия — это не содержащие растворителей краски для нанесения на металлические и другие поверхности, которыми покрывают, в частности, радиаторы и трубы автомобилей. Сейчас на заводе две производственные линии, еще две будут запущены к середине 2008 года.

ДОЖЕЧЬ ДО КОНЦА Помимо запуска производств покрытий, лаков и красок иностранные концерны локализируют в России выпуск автомобильных катализаторов (компонентов, снижающих выбросы автомобилем вредных веществ в атмосферу). В этой области заявлены два проекта, однако эксперты говорят, что это только начало. По словам гендиректора Национальной ассоциации производителей автокомпонентов НАПАК Михаила Блохина, Россия наряду с ЮАР является крупнейшим в мире

поставщиком палладия и платины — сырья для производства катализаторов. При этом сами катализаторы в России вообще не производятся. Их выпуск был просто не нужен, поскольку действующие стандарты токсичности автомобильного выхлопа позволяли обходиться и без них. На «иномарки», собираемые на российских заводах Ford и Renault, устанавливаются импортные катализаторы.

В 2006 году британская Johnson Matthey заявила о намерении организовать выпуск катализаторов на Красноярском заводе цветных металлов (КЗЦМ). КЗЦМ был выбран производственной площадкой как поставщик сырья (он является одним из крупнейших в России переработчиков платиноидов). Кроме того, КЗЦМ не первый год сотрудничает с Johnson Matthey: с марта 2004 года завод изготавливает каталитические сетки по лицензии британцев. Мощность завода Johnson Matthey составит 1 млн катализаторов в год, инвестиции в создание производства оцениваются в \$30 млн. Запуск производства запланирован на конец 2007 года, а на полную мощность предприятие выйдет к 2010 году (то есть к моменту выхода на полную мощность большинства западных автозаводов в России). Ежегодный объем сбыта завода Johnson Matthey оценивается в \$75 млн.

В середине марта 2007 года стало известно о планах концерна BASF по созданию производства катализаторов в России. Концерн намерен построить собственный завод «Гринфилд» в Красногорском районе Московской области, его мощность составит 2 млн штук в год. Стоимость проекта оценивается в \$30–40 млн. BASF будет выпускать катализаторы по лицензии компании Engelhard, которую поглотил в 2006 году. Запуск производства запланирован на 2008 год. Пока неизвестно, кто станет поставщиком сырья для BASF (в самом концерне проект не комментируют, подтверждая лишь намерения создать производство). Однако Михаил Блохин уверен, что проблем с сырьем в России у завода BASF не возникнет. Он не исключает, что российские заводы Johnson Matthey и BASF, имеющие доступ к сырьевой базе, смогут работать на экспорт.

Таким образом, большинство объявленных проектов касается производства кузовных покрытий, лаков и красок — продукции, составляющей не более 1,5% конечной стоимости автомобиля. Полимеры и пластик, на которые приходится до 20% стоимости машины, пока локализируются менее активно. Имеется в виду не пластик в его традиционном понимании, из которого «льют» панели приборов, обивку дверей и прочие детали салона, а так называемые инженерные пластмассы — материал, устойчивый к ударам и высоким температурам, который используется главным образом для отливки сложных компонентов подкапотного пространства. Российским автопромом инженерные пластмассы не были широко востребованы (их рынок сбыта оценивается всего в 15 тыс. тонн), поэтому их производство в России практически отсутствует. Между тем, говорит господин Блохин, «замена металлических автокомпонентов на пластмассовые — общемировая тенденция в автопроме, и Россия тоже пойдет по этому пути». Адиль Ширинов из «Северсталь-авто» отмечает, что сырье для производства инженерных пластмасс способен выпускать, к примеру, «Нижекамскнефтехим».

Господин Ширинов уверен, что производство инженерных пластмасс будет развиваться вслед за ростом автосборки в России. По мнению Михаила Блохина, это произойдет «в последнюю очередь», потому что технологии их выпуска можно отнести к хай-теку и ответственность перед потребителем компонентов из таких пластмасс достаточно высока. Пока же иностранные химические концерны импортируют инженерные пластмассы для изготовления автокомпонентов российскими поставщиками. Как говорят в BASF, одним из проектов концерна была разработка деталей из инженерных пластмасс для новой «Волги». ■

ЕСЛИ В МОДЕЛИ ВАЗ-2101 ПРИМЕНЯЛОСЬ 26 КГ ПЛАСТМАСС, ТО В МОДЕЛИ ВАЗ-2108 БЫЛО ИСПОЛЬЗОВАНО ОКОЛО 70 КГ, В «ДЕСЯТОМ» СЕМЕЙСТВЕ — УЖЕ ОКОЛО 100 КГ ПЛАСТМАСС

ВЕЩЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО РОСТА

ПРОИЗВОДСТВО УДОБРЕНИЙ В РОССИИ — ВСЕ ЕЩЕ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ ОТРАСЛЬ. ДО 80% ВЫПУСКАЕМЫХ ПИТАТЕЛЬНЫХ ВЕЩЕСТВ ДЛЯ ПОЧВЫ ПРОДАЮТСЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ. МИРОВОЙ СПРОС НА УДОБРЕНИЯ РАСТЕТ ЗА СЧЕТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, А ТАКЖЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА БИОЛОГИЧЕСКОГО ТОПЛИВА. ОДНАКО, НЕСМОТРИ НА РАСТУЩИЙ СПРОС, УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ НЕ СМОГУТ. ПРИЧИНА — РОСТ СТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ГРЯДУЩЕЕ ИЗМЕНЕНИЕ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ. АЛЕКСЕЙ ПЕТРОВ

ОДНИ В ПОЛЕ Уже сейчас производители фосфорных удобрений вынуждены ограничивать производство из-за дефицита сырья. Выпуск азотных удобрений будет снижать конкурентоспособность с ростом цен на газ, из которого производят аммиак — основное сырье, а обладающие достаточно большим сырьевым запасом компании калийного сегмента и так работают на пределе мощностей. Отметим, что все предыдущие годы производство удобрений в России только росло (см. график).

Конечно, владельцы заводов не сидят сложа руки и ведут модернизацию производства, пытаются повысить энергоэффективность и более рационально использовать сырье. Но в краткосрочном периоде нарастить объем экспорта возможно только за счет сокращения поставок отечественным сельхозпроизводителям. Впрочем, этот сценарий всерьез никто не рассматривает.

Наоборот, по мнению Михаила Стискина, аналитика ИК «Тройка Диалог», с ростом спроса на внутреннем рынке доля экспорта будет снижаться, а продажи на внутреннем рынке (особенно сложных удобрений НРК — нитроаммофоска) — расти. Власть также настроена помянуть баланс в пользу национальных аграриев насильно. Ожидается, что осенью в Госдуме будет рассматриваться проект поправок в закон о таможенном тарифе, предусматривающий обложение вывоза любых видов удобрений (фосфорных, калийных, азотных, комплексных) из страны экспортными пошлинами.

Сами производители удобрений утверждают, что введение пошлин сильно ударит по финансовому состоянию отрасли в силу сезонности потребления удобрений. Российские минерально-химические компании и так расширяют инфраструктуру, способствующую реализации продукции в России, поскольку внутренний рынок, по подсчетам Российской ассоциации производителей удобрений, растет гораздо быстрее мирового — на 8% в год (хотя и не может до сих пор достигнуть объема потребления советского периода — см. график). Кроме того, государство субсидирует сельскохозяйственных производителей через федеральные целевые программы поддержки АПК. Поэтому, например, производители фосфорных и азотных удобрений «Еврохим» и «Акрон» в своей стратегии планируют увеличение поставок на внутренний рынок и разворачивают для этого сети региональных агроцентров.

НЕ УДОБРИШЬ — НЕ ПОЕДЕШЬ По данным Российской ассоциации производителей удобрений, в 2006 году потребление минеральных удобрений в мире составило 158 млн тонн питательного вещества. Международная ассоциация производителей удобрений (IFA) прогнозирует, что в текущем году этот показатель увеличится до 160 млн тонн. Максимальный рост — на 5% — ожидается на рынках фосфорных удобрений, чуть меньший — по азотным и калийным. А к 2010 году пот-

ПО ДАННЫМ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА США, ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО МИРОВОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ЗЕРНОВЫХ В 2007 ГОДУ ПРЕВЫСИТ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА НА 56 МЛН ТОНН — И ЭТО ДОЛЖНО ПОДДЕРЖАТЬ ДАЛЬНЕЙШИЙ МИРОВОЙ СПРОС НА МИНУДОБРЕНИЯ



РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ ПРИХОДИТСЯ ПЕРЕНИМАТЬ КИТАЙСКИЙ ОПЫТ. НА ФОТО — АВТОМОБИЛЬНАЯ БРИГАДА КОМПАНИИ «АКРОН», ИЗУЧАЮЩАЯ СОСТАВ ПОЧВЫ НА СЕЛЬХОЗУГОДИЯХ СТРАНЫ

ребление питательных веществ для почвы превысит 170 млн тонн — рост в среднем составит 2% в год.

Общий объем мировых пашен составляет 1,5 млрд га, при этом каждый год площадь обрабатываемой земли растет примерно на 0,3%, но темпы прироста постоянно замедляются — главным образом по причине загрязнения почвы, проблем с орошением и климатических катаклизмов. Спрос на удобрения традиционно является производной спроса на продовольствие, который, в свою очередь, определяет спрос на зерновые и другую сельскохозяйственную продукцию. По данным министерства сельского хозяйства США, ожидается, что мировое потребление зерновых в 2007 году превысит объем производства на 56 млн тонн, и это должно поддержать дальнейший мировой спрос на минеральные удобрения.

Вице-президент по внешнеэкономическим связям компании «Акрон» Дмитрий Голубков отмечает, что благода-

ПОЛЕЗНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

По данным Федеральной таможенной службы, за первое полугодие 2007 года самую большую выручку от экспорта получили производители азотных удобрений (этот вид питательных веществ способствует формированию массы листьев растений). Они поставили на внешние рынки 5,5 млн тонн продукции — на 1% меньше, чем за первое полугодие 2006 года,

но заработали на 22,6% больше — \$917,2 млн. Поставки калийных удобрений (калий способствует развитию и созреванию, повышает урожайность и улучшает качество сельскохозяйственной продукции) выросли на 21% в физическом выражении — до 4,85 млн тонн — и оцениваются в \$784 млн. Для сравнения: за аналогичный период прошлого года экспортная выручка в этом сегменте составляла \$585

млн. Вывоз из России смешанных удобрений (входящий в их состав фосфор обеспечивает растениям крепкую основу и устойчивость к заболеваниям) за шесть месяцев этого года составил 3,61 млн тонн — это на 0,16% меньше аналогичного периода прошлого года. При почти одинаковом уровне поставок в этом году выручка поставщиков комплексных удобрений снизилась на 29,7% и составила \$872,6 млн.

Аналитик ИК «Олма» Сергей Перминов дополняет: «В начале века на производство биологического топлива приходилось всего несколько процентов мирового выпуска зерна. В аграрном сезоне 2005–2006 годов в производстве этанола оказалось задействовано уже 14% мирового урожая зерновых, а в сезоне 2006–2007 годов эта цифра достигнет примерно 20%». К 2012 году в США на производство этилового спирта уже может расходоваться до 32% собранного зерна. Страны Евросоюза планируют к

2010 году увеличить долю используемого автотранспортом биологического топлива до 5,75%, а к 2020 году — до 20%. При этом, правда, во многих странах мира установлены ограничения на импорт удобрений. В некоторых случаях россиянам удается преодолеть заградительные барьеры. Например, с 2005 года МХК «Еврохим» при содействии российского правительства получила доступ и поставляет без заградительной пошлины аммиачную селитру в Бразилию, а с 1 августа этого года Совет Европы отменил антидемпинговые ограничения в отношении российского карбамида.

Кроме того, по мере роста внутренних цен на газ, являющийся основным сырьем для производства азотных удобрений, на внешних рынках российских производителей азотных удобрений могут поджидать конкуренты из стран с более дешевым газом, например Ближнего Востока.

СТОИМОСТЬ УДОБРЕНИЙ В СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДЯЩИХ СТРАНАХ (\$ ЗА ТОННУ)

	РОССИЯ	СТРАНЫ ЕС	БРАЗИЛИЯ	США
АММИАЧНАЯ СЕЛИТРА	169	228	226	270
КАРБАМИД	243	329	320	305
МАР'DAP	286	470	475	440
KCl	137	267	270	210

ПО ДАННЫМ «АЗОТЭКОНА», FERTECON.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ТРОЕ ПЕРВЫХ Российские производители минеральных удобрений уступают зарубежным конкурентам главным образом в маркетинге и сбыте — развитии дилерских сетей, транспортной инфраструктуры, контроле за сбытом продукции конечному потребителю с учетом локальной рыночной специфики. Кроме того, российские агрохимики, в отличие от конкурентов из стран Северной Африки, Ближнего Востока, Венесуэлы, не располагают портами рядом с производственными мощностями. Получается, что у россиян выше транспортные издержки.

Понимая свои слабые стороны, отраслевые лидеры — МХК «Еврохим», «Акрон» и «Фосагро», которые одновременно являются крупнейшими экспортерами удобрений, сейчас инвестируют в программы развития сбытовых сетей как за рубежом, так и в России.

К примеру, МХК «Еврохим» до 2015 года планирует войти в тройку крупнейших мировых производителей и трейдеров минудобрений. Причем рост доходов от продаж предполагается обеспечить за счет реализации продукции с более высокой добавленной стоимостью, а также через более качественное обслуживание покупателей. На первом этапе программы — до 2010 года — компания должна была инвестировать в проект \$34 млн и к концу этапа получить экономический эффект в размере \$77 млн. К 2015 году усовершенствованный торговый бизнес МХК уже должен принести выигрывать в \$249 млн.

По итогам прошлого года МХК увеличила объем продаж карбамидно-аммиачной смеси на крупнейший рынок потребления КАС — США — до 0,85 млн тонн. Поставки аммиачной селитры в Бразилию выросли практически вдвое — с 78 тыс. тонн в 2005 году до 155 тыс. тонн в 2006 году, причем продукция компании продавалась по премиальной цене благодаря тому, что не облагалась таможенными пошлинами в рамках преференциального соглашения.

Под управлением дочерней компании «Еврохим» EuroChem Trading GmbH должна быть развернута собственная сеть дистрибуции, которая позволит компании сэкономить на марже, раньше выплачиваемой внешним трейдерам, а также получить доход за счет торговли продукцией других производителей. Впрочем, помимо создания 100-процентных дочерних компаний или филиалов МХК в странах, находящихся в ареале целевых рынков сбыта, «Еврохим» намеревается использовать самые разнообразные схемы. Например, кооперацию с самыми эффективными локальными компаниями на целевых рынках через создание СП (это позволит избежать торговых барьеров для зарубежных производителей) или их поглощения, а также генеральное сотрудничество с подразделениями продаж крупнейших европейских производителей минудобрений, к примеру таких, как K+S-fertiva, BASF, Kemira и др.

Согласно целевым установкам стратегии, к 2015 году «Еврохим» увеличит долю на рынке Европы с 4 до 7%, количество подконтрольных торговых компаний вырастет с 4 до 6, а количество крупных покупателей — с 45 до 105. В результате объем продаж продукции компании на европейских рынках к 2010–2015 годам может вырасти до 2,7 млн тонн, а премиальность продаж увеличится с 3–4 до 5%. Предполагается, что на рынке США к 2015 году может продаваться до 3,1 млн тонн, или 9% от общего объема потребления удобрений страны. Около трети поставленных в США удобрений «Еврохим» намеревается продавать с арендованных складов в США крупным розничным продавцам через EuroChem Trading USA Corp., а остальное реализовывать по долгосрочным контрактам местным производителям и крупным оптовикам. В странах Южной Америки «Еврохим» к 2010 году может увеличить объем продаж до 1,4 млн тонн продукции (доля рынка составит 6%). Одним из ключевых рынков для «Еврохим» является Бразилия, где россияне, возможно, откроют представительство или создадут СП с какой-то из национальных компаний.



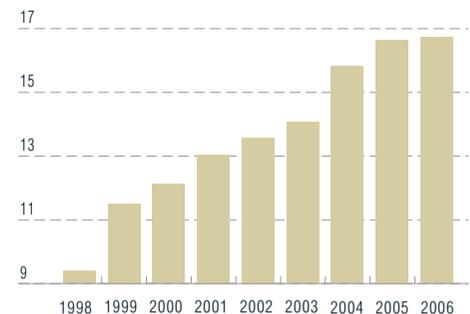
ВНУТРЕННИЙ РЫНОК ПОТРЕБЛЕНИЯ УДОБРЕНИЙ РАСТЕТ БЫСТРЕЕ МИРОВОГО, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, БОЛЬШАЯ ИХ ЧАСТЬ ОТПРАВЛЯЕТСЯ НА ЭКСПОРТ

В этом году МХК уже купила две торговые компании, которые принадлежали крупнейшему американскому производителю удобрений компании Mosaic, правда, за пределами России работает только одна из них — «Мозаик Украина», вторая — «Мозаик Краснодар» — обслуживает потребителей ЮФО. Начальник управления дистрибуции и продаж в России и СНГ «Еврохим» Максим Серегин говорит, что «Мозаик Украина» является лидером на рынке Украины по производству сухих туковых смесей, а «Мозаик Краснодар» обладает высокой компетенцией в части агрохимического консультирования и контрактного выращивания сельскохозяйственных культур. «Это как раз те направления, которые мы развиваем в рамках стратегии своего присутствия на рынках РФ и СНГ, — мотивирует решение о покупке Максим Серегин. — Также компания рассматривает различные возможности расширения нашего присутствия на ключевых рынках РФ, СНГ и

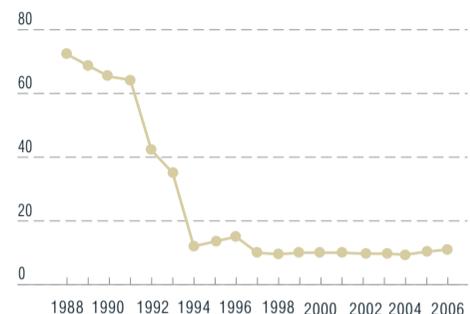
Европы, в том числе и сделки M&A, но пока об этом рано говорить, определенных договоренностей еще нет».

ВОСТОЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ Поскольку в состав компании «Акрон» входит расположенный в КНР завод по производству удобрений «Хунжи-Акрон», эта компания в экспортной стратегии уделяет большое внимание Азии. Вице-президент «Акрона» Дмитрий Голубков говорит, что из экспортных рынков для его компании приоритетными являются рынки Юго-Восточной Азии, такие как Китай, Таиланд, Индонезия, Филиппины, Малайзия, а также европейский и американский рынки. В странах АТР основной экономики является сельское хозяйство, поэтому потребность в удобрениях очень высока.

Дмитрий Голубков рассказывает об особенностях рынка Поднебесной. «Китайский рынок, как и многие другие рынки Юго-Восточной Азии, существенно отличается от ос-



ПРОИЗВОДСТВО МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В РОССИИ (ТЫС. Т ПИТАТЕЛЬНЫХ ВЕЩЕСТВ)
ИСТОЧНИК: РОССТАТ, «АЗОТЭКОН», МХК «ЕВРОХИМ».



ДОЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ УДОБРЕНИЙ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ В РФ (%)
ИСТОЧНИК: РОССТАТ, «АЗОТЭКОН», МХК «ЕВРОХИМ».

тальных мировых рынков удобрений тем, что структурируется по системе B2C (Business-To-Consumers). Это означает, что конечным потребителем продукции является непосредственно фермер, который принимает решение о покупке. Удобрения в этих странах является продуктом розничным, чего нельзя сказать, например, о России или других рынках, где процесс закупки и внесения удобрений контролируется агрохолдингами. На розничных рынках особенно важно развивать маркетинг, дистрибуцию и брендинг продукта. У «Акрона» есть несколько разных торговых марок для удобрений — в частности, в КНР зарегистрирован бренд A KANG. «Акрон» поддерживает свои бренды в Китае при помощи собственной службы агрохимического сервиса, в которую входит около 500 микроавтобусов с установленным спецоборудованием для анализа почвы. Специалисты службы ездят по аграрным провинциям и дают фермерам оценку состава почвы, помогая подобрать наиболее подходящий тип удобрений для конкретной почвы и под конкретную культуру. Консультации бесплатные, поскольку входят в состав сервисного пакета, который предоставляет «Акрон». Еще один интересный маркетинговый прием, который «Акрон» использует в Китае, — экспериментальные поля, которые позволяют наглядно убедиться в необходимости грамотного применения минеральных удобрений.

«Маркетинговая стратегия на азиатских рынках требует постоянного совершенствования, использования новых креативных идей. Люди Востока — прирожденные торговцы и отлично понимают все тонкости торговли, — резюмирует Дмитрий Голубков. — Вообще, у китайцев действительно стоит поучиться мастерству торговли. Поэтому в плане маркетинга на Востоке необходимо владеть неординарными методами, чтобы постоянно быть на плаву и на острие событий. Такая стратегия помогает нам поддерживать интерес к нашему товару и компании».

Кстати, отвечая на вопрос ВГ, каковы приоритетные рынки сбыта для компании, представители «Акрона» и «Еврохим» отметили, что самый важный рынок — российский. Представители РАПУ считают, что законопроект, предусматривающий установление протекционистских пошлин на экспорт удобрений накануне вступления России в ВТО, все-таки принят не будет и рост продаж на российском рынке удобрений будет развиваться органическим путем. ■



ПОТРЕБЛЕНИЕ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В МИРЕ В 2006 ГОДУ (%) ИСТОЧНИК: IFA, МХК «ЕВРОХИМ».

«АКРОН» ПОДДЕРЖИВАЕТ СВОИ БРЭНДЫ В КИТАЕ ПРИ ПОМОЩИ СОБСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ АГРОХИМИЧЕСКОГО СЕРВИСА, В КОТОРУЮ ВХОДИТ ОКОЛО 500 МИКРОАВТОБУСОВ С УСТАНОВЛЕННЫМ СПЕЦОБОРУДОВАНИЕМ ДЛЯ АНАЛИЗА ПОЧВЫ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ВАГОН ДЛЯ САМЫХ ЕДКИХ

В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ РЫНКУ ПЕРЕВОЗОК ХИМИЧЕСКИХ ГРУЗОВ ГРОЗИТ ДЕФИЦИТ ПАРКА СПЕЦИАЛЬНЫХ ВАГОНОВ И ЦИСТЕРН. ПАРК ОАО РЖД СИЛЬНО ИЗНОШЕН, КОМПАНИЯ ПОСТЕПЕННО СДАЕТ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ ЧАСТНЫМ ОПЕРАТОРАМ. НО У ПОСЛЕДНИХ НЕДОСТАТОЧНО ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ МАССОВОЙ ЗАКУПКИ ВАГОНОВ. КРОМЕ ТОГО, МОЩНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОКА НЕ МОГУТ УДОВЛЕТВОРИТЬ СПРОС. ЛЕОНИД ГРИГОРЬЕВ, АЛЕКСАНДР ШУГАЕВ, КОРРЕСПОНДЕНТЫ «ГУДКА», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ

КАТАЙ СЕБЯ САМ, ХИМИК Директор по логистике ОАО «МХК „Еврохим“» Павел Яковлев говорит, что компаниям—владельцам химических грузов и операторам, специализирующимся на доставках подобной продукции, на РЖД сейчас особо рассчитывать не стоит. ОАО РЖД предлагает химическим предприятиям самим приобретать специализированный подвижной состав. Сегодня специализированный «под химию» парк у РЖД минимален.

«Мы и сами были бы рады значительно увеличить свой собственный парк нужных вагонов. Но сейчас их выпускается очень мало. Пока в количестве, способном хоть как-то удовлетворить потребности химической промышленности, такие вагоны выпускает исключительно входящий в состав «Трансмашхолдинга» Брянский машиностроительный завод. Еще можно рассчитывать на продукцию украинского Стахановского вагоностроительного завода. Однако брянский подвижной состав дешевле в среднем на 100 тыс. руб. при более высоком качестве. Поэтому мы пока предпочли заключить именно с БМЗ пятилетний контракт на поставку вагонов (хопперов.— ВГ). В среднем один такой вагон обходится сейчас в 1,3 млн руб. и окупается за восемь лет», — говорит господин Яковлев.

По его мнению, несмотря на наблюдаемый явный дефицит хоппер-дозаторов, ожидать активных действий вагоностроителей под создание новых крупных мощностей для выпуска этого вида подвижного состава не приходится. Как показывают результаты маркетинговых исследований «Еврохим», примерно через три-пять лет спрос на них стабилизируется. Сопоставимый срок уйдет на строительство нового производства. Поэтому за подобные проекты братья никто из вагоностроителей не спешит. Никто не хочет остаться с цехами, которые не будут в полной мере обеспечены заказами.

Сергей Величков, ведущий эксперт отдела исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), отмечает, что большая часть продукции химической промышленности в настоящее время экспортируется. Например, от 50% до 92% (в зависимости от компании) минеральных удобрений продается за рубеж. Большинство предприятий перевозят свою продукцию с применением транспортной схемы «железная дорога—порт—море». При этом 14 производителей из 26 удалены от портов на расстояние более 1000 км.

В таком случае, уверен эксперт ИПЕМа, от транспортировки по железной дороге зависит не только величина транспортных расходов в себестоимости конечной продукции, но и скорость, и сохранность самой доставки. Проблемы, касающиеся перевозки железнодорожным транспортом продукции химической промышленности, с точки зрения производителя можно разделить на две составляющие — недостаток специализированного подвижного состава и его неудовлетворительное состояние, а также тарифы на перевозку.

«Производители химической продукции проблему недостатка подвижного состава способны решить самостоятельно. Для этого крупные химические концерны создают собственные транспортные подразделения. Однако се-

НЕСМОТЯ НА ЯВНЫЙ ДЕФИЦИТ ХОППЕР-ДОЗАТОРОВ, ОЖИДАТЬ АКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЕЙ ПОД СОЗДАНИЕ НОВЫХ КРУПНЫХ МОЩНОСТЕЙ ДЛЯ ВЫПУСКА ЭТОГО ВИДА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА НЕ ПРИХОДИТСЯ



ИГОРЬ ЧИЖОВ

БОЛЬШИНСТВО ИСПОЛЪЗУЕМЫХ СЕЙЧАС ХИМОВОЗОВ УСТАРЕЮТ УЖЕ К 2010 ГОДУ

СМЕЖНИКИ

годня парк вагонов участников рынка сформирован из подвижного состава, произведенного в 80-х годах прошлого века. Таким образом, в период до 2010 года он начнет неуклонно сокращаться, вагоны полностью выработают свой ресурс. Например, вагоны-минераловозы массово поставлялись в парк общего пользования МПС начиная с 1980 года. Срок эксплуатации подобного типа вагонов составляет 26 лет», — отметил Сергей Величков.

Поэтому, по его словам, грузовладельцы начинают более интенсивно приобретать новый подвижной состав, используя лизинговые схемы. К примеру, ОАО «Уралкалий» и «Сильвинит» сейчас полностью отказались от аренды вагонов. Вместе две компании приобрели 270 вагонов-минераловозов производства БМЗ и Стахановского завода. ОАО «Уралкалий» до конца 2007 года приобретет еще порядка 2 тыс. хопперов. Компания «Фосагро» в нынешнем году приобрела в лизинг 250 вагонов-минераловозов у Brunswik Rail Leasing.

Между тем круг производителей спецвагонов довольно узок. «Одним из ведущих российских производителей грузовых вагонов является Рузаевский завод химического машиностроения. Он выпускает полувагоны и цистерны (20 моделей), в том числе предназначенные для перевозки химической продукции. Основной продукцией БМЗ остаются маневровые тепловозы, хопперы и платформы. Завод наращивает объемы производства вагонов-хопперов: они имеют устойчивый спрос у заказчиков. Но «Алтайвагон», раньше выпускавший специализированные цистерны для светлых вязких нефтепродуктов и улучшенной серной кислоты, это производство сокращает», — говорит Сергей Величков. Главный конструктор ОАО «Алтайвагон» Маргарита Дискья подтвердила ВГ, что у ее предприятия имеются разработки цистерн для перевозки серной кислоты. Однако в настоящее время их выпуск не планируется. «Мы выпускали их только опытными образцами. Основная наша продукция — универсальный подвижной состав (полувагоны. — ВГ)», — отметила она.

МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

Директор по экономике и развитию лизинговой компании «ВКМ-лизинг» Олег Марасанов уверен, что можно с большой долей вероятности спрогнозировать стабильно растущий спрос на подвижной состав в ближайшие десять лет. Например, в 2006 году ОАО РЖД и частные компании приобрели 39,4 тыс. вагонов. Причем на долю частных пришла львиная доля закупок — 31,4 тыс. Тем не менее только за первое полугодие 2007 года ОАО РЖД приобрело более 8 тыс. вагонов. Однако суммарные производственные мощности России и стран СНГ ограничены — все заводы вместе могут производить не более 60 тыс. единиц подвижного состава в год. Это не позволит на фоне роста стоимости металла и дефицита вагонного литья в полной мере удовлетворить растущий спрос. И негативно будет сказываться на их стоимости. За год стоимость не некоторые типы подвижного состава выросла более чем на 20%.

«Впрочем, рост цен на специализированные вагоны может быть не столь значительным. Этот рынок достаточно узок. Кроме того, срок эксплуатации специальных вагонов для химической промышленности составляет более 30 лет и просто нет необходимости их частого обновления», — отмечает господин Марасанов.

Пресс-менеджер Стахановского вагоностроительного завода (СВЗ) Максим Праволов с этой точкой зрения не согласен. По его словам, СВЗ не испытывает проблем со сбытом своей продукции, в том числе и спецсостава для химической продукции. «Только в первом квартале мы реализовали более 450 минераловозов, из них 80% были куплены такими российскими компаниями, как лизинговая Brunswik Rail Leasing, или операторами „Фосагротранс“ и



У ХИМИКОВ ДВЕ ПРОБЛЕМЫ С ТРАНСПОРТИРОВКОЙ ПРОДУКЦИИ: ДЕФИЦИТ СПЕЦИАЛЬНЫХ ВАГОНОВ И ВЫСОКИЕ ТАРИФЫ

„Северстальтранс“. На нашу продукцию стоит очередь минимум на полгода вперед. Сейчас приобрести вагон сложнее, чем сделать. Предпочтение мы собираемся отдавать долгосрочным заказчикам, горизонт планирования СВЗ составляет от пяти до десяти лет», — добавил он.

Максим Праволов обратил внимание на то, что в обозримой перспективе в СНГ пройдут сразу три крупных мероприятия, которые резко повысят спрос на хопперы, — зимние Азиатские игры-2011 в Алма-Ате, чемпионат Европы по футболу-2012 в Польше и на Украине и Олимпиада-2014 в Сочи. «Это вызовет резкий скачок спроса на хопперы-цементовозы, — считает представитель СВЗ. — Поэтому ситуация, когда нет дефицита в спросе, но есть дефицит предложения на определенные виды специализированного подвижного состава, сохранится».

Эту позицию поддержал и директор департамента по связям с общественностью ЗАО «Трансмашхолдинг» Артем Леденев. По его словам, спрос на вагоны-хопперы для перевозки минеральных удобрений среди заказчиков отрасли химической промышленности достаточно стабилен.

«В связи с этим „Трансмашхолдинг“, удовлетворяя потребности рынка, продолжает выпуск основного модельного ряда своей продукции — вагонов-хопперов моделей 19-3116-04 и 19-3054-01», — рассказал он.

«Предложение на перевозку химических грузов намного выше предложения специализированного подвижного состава», — отметил Павел Яковлев. — Своего парка мы имеем 6,5 тыс. единиц. Из них 2 тыс. хопперов и 4,5 тыс. специализированных цистерн под уксусную и другие виды кислот. Есть 400 вагонов различного назначения, в частности минераловозов. До 2010 года планируется увеличить парк специализированных вагонов до 8,2 тыс. единиц. Не хватает же нам прежде всего именно минераловозов. Те, что мы имеем, в 2012 году будут сняты с эксплуатации».

ЭКОНОМИЯ НА ЦИСТЕРНЕ

Начальник управления по организации перевозочного процесса ЗАО «ПО „Спеццистерны“» Виктор Исаков говорит, что ОАО РЖД не дает для перевозок нефтехимических грузов «буквально ни колеса». В результате каждый собственник данной продукции вынужден обходиться своими силами. Железнодорожники возят только продукты нефтепереработки, и не более того. «Я считаю, что РЖД перестраховывается. Причем напрасно — груз выгодный, предложения большие. Думаю, железнодорожники поступают так, чтобы выводить собственников груза на

спецставки, то есть хотят дополнительно заработать на нефтехимии. Ведь для перевозки нефтехимии применяются цистерны тех же моделей, что и темных и светлых нефтепродуктов. А железнодорожники поставили грузовладельцев в такие условия, что им нужно соглашаться на перевозки на особых условиях. Или идти на дополнительные затраты по приобретению собственного подвижного состава. На это производители не всегда могут пойти», — сказал он.

Начальник отдела внешнеторговых и транзитных перевозок департамента управления перевозками ОАО РЖД Алексей Кузнецов подтвердил, что сейчас компания в значительной степени работает в сфере перевозок химических грузов. Он пояснил, что такой порядок вещей сохранится со времен Министерства путей сообщения СССР.

«Чтобы осуществлять безопасные перевозки химического груза, надо четко знать его состав, условия разгрузки и погрузки, необходим узко специализированный парк подвижного состава. Особенно если дело касается наливных грузов — это цистерны со специальным внутренним покрытием. Ведь кислоты, щелочи, другие агрессивные продукты, равно как пищевые жидкости, такие как вина и масла, нельзя перевозить в обычных цистернах нашего инвентарного парка. Они в основном используются для перевозки нефти и нефтепродуктов — главной номенклатуры грузов. Поэтому их у нас никогда и не было. У нас использовался определенный парк минераловозов. Но сейчас специализированный подвижной состав, предназначенный для перевозки сухих химических грузов, будет передан в дочернее предприятие РЖД Первую перевозочную компанию. Она будет его оператором», — рассказал Алексей Кузнецов.

Директор ГП «Нефтехимтранс» Николай Трохинин отметил, что удовлетворение высокого спроса на специализированный подвижной состав сдерживается его высокой стоимостью. Цена одной специализированной цистерны для перевозки серной кислоты в среднем составляет около 5 млн руб. Это более чем втрое выше цены обычной цистерны, в которой перевозятся нефть и нефтепродукты. Срок окупаемости данного подвижного состава превышает 12 лет, а максимальный срок его службы не превышает 17 лет. Кроме того, для поддержания своего парка специализированных цистерн в максимальной готовности к перевозкам собственнику требуется своевременно производить плановые осмотры и ремонты, устранять неисправности, осуществлять техническое освидетельствование, необходимые испытания котлов, организовывать их пропарку и промыв-

ку. Все это также повышает сроки окупаемости подвижного состава. Цистерна работает на прибыль весьма непродолжительное время, делая невозможными значительные единовременные затраты на приобретение данного вида подвижного состава. Как результат, для перевозки грузов, требующих специального подвижного состава (например, фенола, стирола), нередко используются обычные нефтебензиновые цистерны. И даже когда груз не столь опасен, как кислота, перевозки его в непригодных цистернах приводят к значительным экономическим потерям. «Например, перевозки фенола в цистернах с нецинкованным внутренним котлом приводят к потере качества продукции. И, соответственно, сокращению его цены. Он теряет цветность, в нем появляются следы окиси железа. Происходит его пересортица — продукт принимают не как чистый фенол, а как технический», — говорит Николай Трохинин.

ЛИЗИНГ РЕШАЕТ ВСЕ

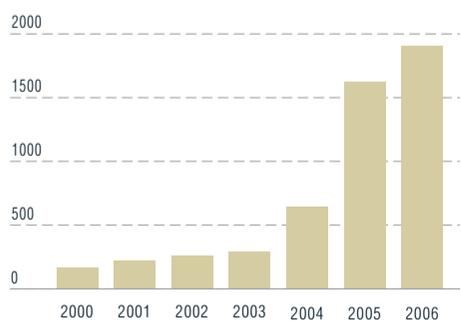
Виктор Исаков отметил, что компании — операторы нефтехимических грузов стараются проводить закупки по лизинговым схемам. «Конечно, хотелось бы, чтобы проценты по ним были ниже. Но и в нынешней ситуации лизинг позволяет обновлять подвижной состав», — добавил он.

«Какой из вариантов привлечения инвестиций на обновление подвижного состава выбрать, каждая компания решает самостоятельно», — говорит Олег Марасанов. — Кредитование больше подходит для пополнения оборотных средств. Сейчас все больше участников рынка перевозок выбирают лизинг. Многие лизинговые компании уже предлагают технику в десятилетнюю аренду без аванса или с минимальным авансовым платежом. Кроме того, они, в отличие от банков, предъявляют не столь серьезные требования к лизингополучателям. Весь срок договора владельцем предмета лизинга является сама лизинговая компания. Это снижает риски по сделке».

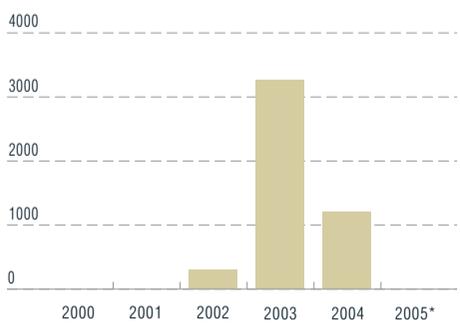
В результате, по словам эксперта «ВКМ-лизинг», в 2006 году объем сделок по лизингу подвижного состава в России составил более 95 млрд руб. Для сравнения: в 2005 году эта цифра составила 48 млрд рублей. Крупными игроками, как и прежде, являются аффилированные с банками и инвестиционными компаниями структуры, такие как «Магистраль-Финанс» («КИТ Финанс»), «ВТБ-Лизинг» (ВТБ), «РГ-Лизинг» (Сбербанк), «Альфа-Лизинг» (Альфа-банк). Авансовый платеж в среднем по итогам прошлого года колебался от 0 до 20% от суммы сделки.

Руководитель отдела исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий Владимир Савчук отметил, что типового процента лизинговых платежей сейчас не существует. Он в каждом отдельном случае зависит от ряда индивидуальных факторов. Таких, например, как условия банка-заемщика, срок лизинга (чем короче, тем выше), модели подвижного состава. «Можно говорить о коридоре лизинговой ставки от 9 до 12% годовых. Тенденцией же является стабильное снижение их размера», — добавил он.

Генеральный директор консалтинговой компании SeIenTrans Константин Костенко согласился с такой оценкой: «Это вполне реальная цифра, потому что ставки по лизингу имеют свойство ориентироваться на ставки банковских кредитов под инвестиционные проекты. А они сейчас составляют в среднем от 7 до 10% годовых».

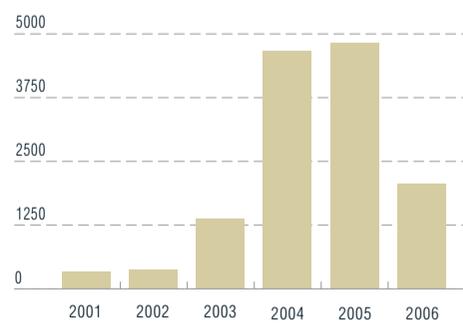


ПРОИЗВОДСТВО ВАГОНОВ БМЗ В 2000-2006 ГОДАХ, ХОППЕРОВ (КОЛ. ВАГОНОВ)



ПРОИЗВОДСТВО ЦИСТЕРН «АЛТАЙВАГОНОМ» В 2000-2005 ГОДАХ (КОЛ. ЦИСТЕРН)

*АЛТАЙВАГОН ПРЕКРАТИЛ ПРОИЗВОДСТВО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЦИСТЕРН ДЛЯ ХИМИКОВ.



ПРОИЗВОДСТВО ЦИСТЕРН «РУЗИММАШЕМ» В 2001-2006 ГОДАХ (КОЛ. ЦИСТЕРН)



ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И РАЗВИТИЮ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ВКМ-ЛИЗИНГ» ОЛЕГ МАРАСАНОВ УВЕРЕН, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ СПРОС НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ БУДЕТ СТАБИЛЬНО РАСТИ

СМЕЖНИКИ

ХИМИЯ — В ЖИЗНЬ

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ ТАКИМИ КОМПАНИЯМИ, КАК СИБУР, «ЛУКОЙЛ-НЕФТЕХИМ», «ЕВРОХИМ», ОЦЕНИВАЮТСЯ В МИЛЛИАРДЫ ДОЛЛАРОВ, ЧТО УМЕНЬШАЕТ ИХ ШАНСЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЗА СЧЕТ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ. НО КОНЪЮНКТУРА РЫНКА КРАЙНЕ БЛАГОПРИЯТНА ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ АКЦИОНЕРЫ МОГЛИ КАПИТАЛИЗИРОВАТЬ СВОИ КОМПАНИИ. НА РОССИЙСКОМ ХИМИЧЕСКОМ РЫНКЕ НАСТУПАЕТ ЭПОХА IPO. ВЛАДИМИР РАВИНСКИЙ

БЕСКРОВНЫЙ ПЕРЕДЕЛ В принципе химические компании, занимающие серьезные позиции на российском рынке, можно пересчитать по пальцам. Первая категория — дочерние компании крупных холдингов, чья основная деятельность так или иначе связана с химией. Одним из крупнейших российских холдингов в последние годы удалось стать СИБУРу, образованному на основе нефтехимических активов группы «Газпром». Помимо развития основного нефтехимического направления он пытается развивать еще и непрофильные — «СИБУР-Русские шины» и «СИБУР-Минеральные удобрения», представляющие собой самостоятельные бизнес-единицы. Кроме «Газпрома» свое нефтехимическое направление развивает нефтяная компания ЛУКОЙЛ. Дочерний «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» может похвастаться достойной громкого имени географией: холдинг объединил химпредприятия на территории России и Украины, а также морской терминал в Латвии. В группе компаний «Ренова» также имеется свое химическое направление — компания Renova Orgsynthes, имеющая ряд собственных предприятий и, как и «Газпром», претендующая на одного из последних свободных игроков на рынке — «Тольяттиазот».

Остальные игроки российского химического рынка более самостоятельны. Среди наиболее крупных можно выделить «Конструктивное бюро», принадлежащее экс-президенту СИБУРа Дмитрию Мазепину, и компанию «Никос». В отдельную группу стоит выделить производителей минеральных удобрений. Это калийные производители «Уралкалий» и «Сильвинит» (разрабатывают одно и то же месторождение в Пермском крае), а также минерально-химический холдинг «Еврохим» и компании «Фосагро» и «Акрон», производящие комплексные минудобрения.

Особняком стоят предприятия башкирской и татарской химии. Татарские «Казаньоргсинтез» и «Нижнекамскнефтехим» управляются финансовой группой ТАИФ, близкой к правительству республики, а башкирские предприятия — компанией «Башхим», доли в некоторых из них принадлежат и правительству. При этом предприятия обеих республик понимают необходимость консолидации внутри крупных профильных холдингов и ведут переговоры с ними.

КТО ИДЕТ НА IPO Пока что единственным игроком химического рынка, разместившим крупный пакет акций своего предприятия на фондовой бирже, является «Никос» (управляющая компания «Никоса»). Однако это IPO нельзя назвать российским в полном смысле этого слова из-за того, что разместившаяся компания зарегистрирована в Великобритании. Входящая в состав холдинга компания Ziga, владеющая волгоградским предприятием «Глобал-Каустик», в конце 2005 года привлекла в ходе IPO в секторе альтернативных инвестиций Лондонской фондовой биржи \$13,7 млн, разместив 30% своих акций. Привлеченные средства были направлены на создание нового производства в Западной Европе и модернизацию производства «Глобал-Каустик». «Процедура подготовки к IPO длительная и трудоемкая, требующая большого количества затрат», — объясняет генеральный директор компании «Никос» Сергей Беличенко. — Со старта до размещения ком-

пании на бирже прошел один год, а до этого наши специалисты в течение двух лет делали бизнес-модель и готовили финансовую отчетность Ziga».

Тем не менее некоторые из участников российского химического рынка на сегодняшний день уже вплотную подошли к вопросу IPO. Только в прошлом году стало известно сразу о нескольких планируемых размещениях химических компаний. Первой из них должен был стать березниковский «Уралкалий», который в октябре выставил на продажу 20,84% акций компании. Диапазон цены размещения составлял \$2,05–2,45 за акцию, что соответствовало оценке «Уралкалия» в \$4,3–5,2 млрд.

На продаже своего пакета основной акционер компании Дмитрий Рыболовлев рассчитывал заработать минимум \$907 млн. Но через несколько часов после закрытия книги заявок он отказался от сделки, так как разместить весь пакет в рамках объявленного ценового диапазона не удалось. «В случае публичного размещения акций в данный момент компания была бы существенно недооценена», — объявил тогда господин Рыболовлев. Несмотря на то что меньше чем через две недели после отмены IPO «Уралкалий» из-за аварии лишился одного из своих рудников, к идее размещения он все-таки вернулся. Уже за первые четыре месяца 2007 года компании удалось увеличить объем производства на 30%, а впоследствии существенно повысить экспортные цены для ряда потребителей, включая крупнейших — Китай и Индию. Таким образом, на сегодняшний день стоимость компании на РТС (где торгуется небольшой пакет ее акций) уже составляет около \$6 млрд. Сейчас компания готовится к повторной попытке размещения, которое может произойти уже в сентябре-октябре текущего года. По мнению аналитика инвестиционной компании «Тройка Диалог» Михаила Стискина, справедливая стоимость компании с учетом рыночной конъюнктуры должна составить \$7,8 млрд.

В конце прошлого года также стало известно, что в 2007 году МХК «Еврохим» может разместить на бирже до 15% своих акций. Однако вместо этого компания ускорила выпуск еврооблигаций, отложив планы по размещению на 2008 год. Изменение стратегии компании по привлечению средств во многом связано с уходом из числа совладельцев Сергея Попова, который продвигал идею IPO. Но, несмотря на отказ компании проводить публичное размещение акций в этом году, подготовка к нему ведется. В частности, «Еврохим» доводит до 100% долю в своих дочерних предприятиях и готовится к приобретению дистрибуторских структур в России, Белоруссии, на Украине, в странах Восточной и Западной Европы. Всего в ближайшие пять лет компания планирует вложить в развитие дочерних предприятий около \$400 млн. Еще \$1,1 млрд планируется направить на разработку Гремьячинского месторождения калийных солей. Одним из вариантов финансирования этого проекта в проспекте «Еврохим» называют «нересурсное проектное финансирование» и привлечение зарубежного инвестора.

Задумываются об IPO и небольшие частные химические предприятия, желающие получить оценку инвесторов — как полагают аналитики, накануне продажи этого бизнеса его акционерами. В этом году контролируемый менеджментом «Куйбышевазот» планирует разместить менее блоки-

рующего пакет акций на одной из российских биржевых площадок. Впервые информация о том, что «Куйбышевазот» хочет провести IPO, также появилась в прошлом году, когда компания была преобразована из ЗАО в ОАО. Тогда руководство предприятия не исключало возможности проведения допэмиссии с целью ее дальнейшей продажи стороннему инвестору. В августе 2006 года обыкновенные акции «Куйбышевазота» даже появились в листинге РТС (сейчас ее стоимость — более \$400 млн), но в итоге от IPO руководство компании отказалось. «Это решение было связано с ухудшившимися финансовыми показателями из-за увеличения цен на бензол, который служит сырьем для капролактама (комбинат контролирует 30% этого рынка. — ВГ)», — рассказывал источник, близкий к «Куйбышевазоту». Действительно, прибыль от реализации в первом полугодии 2006 года упала на 27%. Однако кризис был временным, и теперь, когда предприятие вышло на уровень прибыльности 2005 года, в «Куйбышевазоте» вновь вернулись к идее размещения акций на бирже.

Однако главным событием на рынке обещает стать размещение крупнейшего игрока на российском химическом рынке — СИБУРа. Пока руководство компании не определилось ни со сроками проведения IPO, ни с его параметрами, однако работа в этом направлении ведется, уверяют источники в СИБУРе. Оценка СИБУРа внутри группы «Газпром» уже проводилась — она понадобилась для сделки по продаже «Газпромом» блока пакета акций компании «Газфонду» в обмен на 10,09% акций «Мосэнерго». Условия сделок «Газпром» раскрыл недавно в меморандуме к выпуску еврооблигаций: на выкуп у «Лидера» (УК «Газфонда») 7% акций «Мосэнерго» группа потратила 17,089 млрд руб., акции СИБУРа обошлись «Лидеру» в 23,047 млрд руб. Таким образом, весь СИБУР оценен в 92,2 млрд руб. (примерно \$3,6 млрд). Впрочем, источник в группе утверждает, что это всего лишь внутренняя оценка СИБУРа, не отражающая его рыночную стоимость. Аналитики с ним солидарны: они оценивают справедливую стоимость компании в \$4,5–5 млрд.

КУДА ДЕТЬ ДЕНЬГИ «Большинство игроков хотят проводить IPO не для привлечения средств на развитие компании и не для выхода из бизнеса, а с одной простой целью — заработать», — считает аналитик «Антанты Капитал» Георгий Иванин. — Например, если говорить о ближайшем возможном размещении «Уралкалия», то это даже не IPO в полном смысле этого слова: акции компании уже торгуются на бирже, и господин Рыболовлев, пользуясь благоприятной конъюнктурой рынка, хочет продать часть своего пакета. Он стратег, который долго развивал компанию за счет собственных средств, и сейчас удачный момент для того, чтобы вернуть свои вложения». По мнению господина Иванина, цены на минеральные удобрения сейчас находятся на своем пике и для игроков этой отрасли наступил лучший момент для продажи больших пакетов своих акций. Аналитик «Тройки Диалог» Михаил Стискин считает, что IPO «Уралкалия» станет хорошим стимулом для размещения других компаний химического рынка. «Еврохим» и «Акрон» — следующие вероятные кандидаты на проведение IPO, но, в от-

личие от «Уралкалия», им инвестиции нужны на дальнее развитие компаний», — считает господин Стискин.

МХК «Еврохим», отошедшая Андрею Мельниченко после раздела активов с его партнером Сергеем Поповым, по мнению аналитиков, уже готова воспользоваться нынешней хорошей конъюнктурой рынка. «Текущие акционеры хотят обналчить часть своих акций и в то же время капитализировать холдинг, который пока не торгуется. Сделав компанию публичной, они смогут получить рыночный ориентир ее стоимости и привлечь средства», — считает Георгий Иванин. По его мнению, капитализировать ранее сделанные вложения хочет и СИБУР, который в последние годы собрал значительную часть рыночных активов.

«Судя по практике последних лет, главной причиной размещения было получение дохода акционерами. Привлечение денежных средств для инвестиционных проектов находилось на втором месте», — соглашаются в компании «Акрон». Гендиректор компании «Никос» Сергей Беличенко, напротив, считает, что для российских компаний, которые возникли в результате приватизации уже существующих предприятий, IPO является «самым последним способом по привлечению средств».

В «Акроне» подготовку к IPO называют достаточно сложным, длительным и дорогим процессом. «Стоимость IPO, сопоставимая с объемом привлекаемых средств, для компаний второго эшелона выше, чем для «голубых фишек». При этом положительный результат размещения не гарантирован, так как на нем может сказаться временно неблагоприятная конъюнктура на рынке. Получение кредитов и выпуск долговых финансовых инструментов чаще более простой и надежный способ», — полагают в «Акроне». С этим соглашается и Сергей Беличенко. «Наиболее эффективно для привлечения средств размещение облигационных займов. Для выхода на IPO бизнес должен быть масштабным, а в России нет крупных химических компаний. Выводить на IPO целесообразно целый холдинг, для чего необходима его реструктуризация — это долго и сложно. Кроме того, на биржу нужно выходить с монопроизводством, нужна единая модель бизнеса, что в химической отрасли почти невозможно», — считает господин Беличенко. По его мнению, в последние пять лет в России происходила консолидация химического рынка, когда основные собственники предприятий избавлялись от миноритариев, а теперь начинается обратный процесс по привлечению партнеров, в первую очередь западных, для новых технологий. В «Акроне» соглашаются, что российские предприятия химического сектора зачастую имеют довольно сложную структуру собственности, когда пересекаются интересы нескольких крупных акционеров. «Но консолидация предприятий химического сектора еще продолжается. В таких условиях мажоритарные акционеры стремятся максимально увеличить свои пакеты акций, чтобы усилить контроль над предприятием; доля акций в свободном обращении сокращается до минимума», — говорят в «Акроне». Однако эта ситуация меняется и компании задумываются о создании цивилизованного бизнеса, считают участники рынка. Основной целью выхода российских химических компаний на IPO господин Беличенко называет стремление научиться работать в стандартах западного фондового рынка. ■

ДЛЯ ВЫХОДА НА IPO БИЗНЕС ДОЛЖЕН БЫТЬ МАСШТАБНЫМ, А В РОССИИ НЕТ КРУПНЫХ ХИМИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ. ВЫВОДИТЬ НА IPO ЦЕЛЕСООБРАЗНО ЦЕЛЫЙ ХОЛДИНГ, ДЛЯ ЧЕГО НЕОБХОДИМА ЕГО РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ — ЭТО ДОЛГО И СЛОЖНО

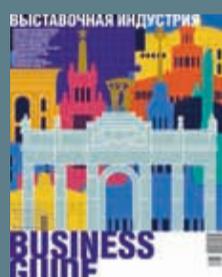


ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

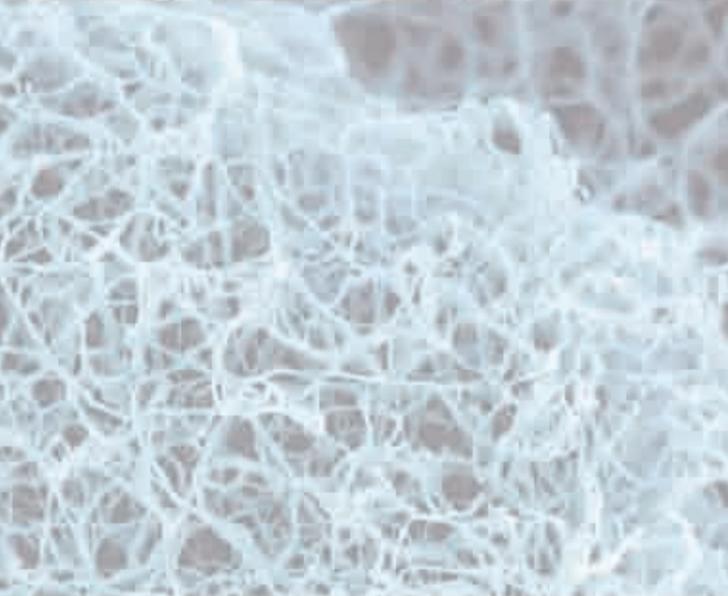
Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE



**BASF — The Chemical Company —
лидер мировой химической отрасли.**

**Посетите наш стенд на «Химии — 2007»
и узнайте больше о наших продуктах
и технологиях.**

**3–7 сентября, «Экспоцентр»,
павильон 2, зал 1, стенд 21D33**



BASF Бизнес Центр Россия и СНГ

119017, Москва, Кадашевская наб., д.14, к.3

Тел.: +7 (495) 231 72 00, факс: +7 (495) 231 72 01

www.basf.ru

 **BASF**

The Chemical Company

Химикаты Пластмассы Специальные продукты Нефть и газ
Продукты для сельского хозяйства и пищевой промышленности

