

ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
НЕ УКАЗАЛИ ПРАВИЛЬНЫЙ МАРШРУТ.
РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ
ДЛИТСЯ УЖЕ ДВА ГОДА / 27
ЭТИ ВЕЩЕСТВА ОПАСНЫ
ДЛЯ КОШЕЛЬКА И ЗДОРОВЬЯ.
ЧТО БЫВАЕТ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ
ПРЕДПРИЯТИЙ, НЕ ИЗУЧИВШИМИ
ПРАВИЛА РАБОТЫ С ТОВАРАМИ
МНОГОЦЕЛЕВОГО НАЗНАЧЕНИЯ / 35
КАРЬЕРУ НАДО НАЧИНАТЬ
В ИНОСТРАННОЙ КОМПАНИИ,
А ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ —
В РОССИЙСКОЙ. ПРАВИЛА
ТРУДОУСТРОЙСТВА ХИМИКОВ / 37

Понедельник, 16 апреля 2007 №63/П
(№3639 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

degussa.

creating essentials

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

4 601865 000219



0 7 1 1 6

www.kommersant.ru



ДМИТРИЙ БУТРИН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

В ПОИСКАХ УТРАЧЕННОГО ПОВОДКА

Пожалуй, никогда в жизни я не видел столь удивительной программы развития отрасли. Разработчики стратегии развития химической отрасли на соответствующей странице работы приводят таблицу сводных расходов на государственную поддержку химических предприятий. 2008 год, 2009 год и так далее до 2015-го — во всех графах, номинированных в миллиардах рублей, стоят прочерки.

Историю о том, как химическая отрасль России получила программу самостоятельного развития и отказалась от нее, можно включать в учебники. Впервые подразделение федерального министерства России — Минпромэнерго — утвердило составление программы развития отрасли по принципу, заложенному в правила функционирования министерства еще в 1992 году. Если государство не является напрямую игроком в химической отрасли и не имеет необходимости, желания и инвестиционных ресурсов, чтобы получать прибыль со своего присутствия в ней, программа развития отрасли должна быть простой суммой программ и планов корпоративных игроков на этом рынке. Возьмите отраслевые проекты СИБУРа, «Еврохима», ТоАЗа, других игроков, сделайте поправку на возможные итоги конкуренции, заложите в схему прогнозы цен, а также планируемые регулятивные ограничения со стороны государства — и вы получите идеальную программу развития химической отрасли страны, в которой никто не мешает развиваться химии.

Этот эксперимент прошел бы на ура в любой западной стране. В России «стратегия» вызвала на удивление резкую реакцию отрасли — предполагаемый отказ государства от вмешательства в дела собственников вызвал дискуссию, каких не вызывает грубое вмешательство.

Дело даже не в том, что химиков попытались лишить государственной поддержки их бизнеса. Химия в СССР (как и во всем мире) с середины 1930-х годов формировалась как отрасль, патронируемая и развиваемая государством. Времена постепенно возвращаются. Пакет законов EC REACH, о котором так много говорят собеседники BG в этом номере, имеет явные следы отношения к химии как к отрасли сверхопасной и нуждающейся в непрерывном жестком надзоре. В этой ситуации эксперимент по составлению ультралиберальной программы развития химии крайне интересен, но, похоже, обречен на неудачу.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

В ПОИСКАХ УТЕРЯННОЙ ГОСПОДДЕРЖКИ

В ИЮНЕ 2007 ГОДА ПРОЕКТ «СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДО 2015 ГОДА», ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ, ОПИСЫВАЮЩИЙ ГОССТРАТЕГИЮ В ОТРАСЛИ, ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫНЕСЕН МИНПРОМЭНЕРГО НА ЗАСЕДАНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА. ОБСУЖДЕНИЕ ПРОЕКТА СТРАТЕГИИ ВЫЯВИЛО ГЛАВНУЮ ПРОБЛЕМУ: БИЗНЕС НЕ УСТРОИЛО ТО, ЧТО СТРАТЕГИЯ, СОСТАВЛЕННАЯ ИЗ ИХ ЖЕ СОБСТВЕННЫХ ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА, НЕ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ПРАКТИЧЕСКИ НИКАКОЙ ГОСПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ. В ИТОГЕ ДАЖЕ ЕГО РАЗРАБОТЧИКИ НЕ БЕРУТСЯ ПРЕДСКАЗАТЬ, КАКИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ ОТРАСЛИ БУДУТ ОДОБРЕНЫ В ИТОГОВОМ ДОКУМЕНТЕ.

АЛЕКСАНДР ГУДКОВ

С ЧЕГО НАЧАТЬ Работа над составлением стратегии началась в 2005 году с выходом постановления правительства «О проектах стратегий развития отдельных отраслей». Стратегию развития химической промышленности должно было готовить Минпромэнерго. Победителем тендера, который министерство провело среди разработчиков, стало ОАО НИИТЭХИМ. К тому времени компания, созданная на базе отраслевого института, совместно с Российским союзом химиков (РСХ) уже разработала в самом общем виде «Концепцию развития химической промышленности до 2010 года», а также имела опыт составления стратегии развития химпрома в рамках отдельно взятого региона — соответствующая работа была проведена по заказу Приволжского федерального округа. Методические наработки и опыт института удовлетворили представителей Минпромэнерго, и НИИТЭХИМ получил заказ на разработку стратегии развития химпрома до 2015 года.

В соответствии с методикой составления отраслевых стратегий, утвержденной МЭРТом, стратегия должна была содержать следующие разделы: анализ состояния отрасли; системные проблемы; основные направления развития, задачи и сроки реализации стратегии; приоритетные целевые программы и инвестиционные проекты; источники финансирования. В стратегии также должен быть заявлен ожидаемый результат ее реализации, прописаны критерии оценки, предусмотрен мониторинг исполнения.

Для решения поставленной задачи НИИТЭХИМ использовал метод составления стратегии, отработанный в Приволжье. Метод заключался в рассылке опросных листов в адрес ключевых предприятий отрасли и обобщении полученных результатов. Вопросы сводились к двум: каких прогнозных показателей ключевых предприятий химической отрасли ожидать к 2015 году и какие меры господдержки бизнес хотел бы видеть в отраслевой стратегии? Компании с гордостью прислали довольно подробные материалы о своих планах, а также свое видение государственной политики, необходимой для развития отрасли.

СТРАТЕГИЯ ДЛЯ САМИХ СЕБЯ Фактически в условиях отсутствия у государства внятной промышленной политики бизнесу представилась уникальная возможность самостоятельно сформулировать государственные

интересы в химической отрасли. Однако воспользоваться этой возможностью предприниматели не смогли — во многом из-за осторожной позиции разработчиков. «В работе над стратегией тоже нужна своя стратегия», — заявил гендиректор ОАО НИИТЭХИМ Михаил Васильев, по словам которого институт сознательно постарался превратить стратегию в максимально общий документ, чтобы не дать оппонентам повода для критики. «Иначе стратегия не будет принята никогда», — поясняет господин Васильев.

Подобный подход привел разработчиков к созданию так называемого первого варианта стратегии. Этот документ действительно изобилует общими фразами: «Стратегия предусматривает решение системных проблем структурного характера, подлежащих решению в приоритетном порядке». В ОАО НИИТЭХИМ этот вариант стратегии считают устаревшим, однако на сегодняшний день это единственный документ, который прошел широкое обсуждение, официально опубликован на сайте Минпромэнерго и доступен для ознакомления.

Проект способен произвести впечатление на потенциального инвестора. В соответствии с документом к числу системных проблем отечественного химпрома относятся технологическое отставание от ведущих стран мира, низкий уровень научно-технических разработок, недостаточная инновационная активность компаний, недостаточное развитие высокотехнологического сектора экономики и т. д.

Далее следуют прогнозы, рассчитанные по трем сценариям. Пессимистический сценарий, по мнению разработчиков, к 2015 году приведет к потере ценовой конкуренции отечественной продукции, вытеснению отечественного производителя с внешнего и внутреннего рынков, усилению сырьевой направленности экономики и «проеданию национальных богатств в ущерб будущим поколениям». Оптимистический сценарий описан на деле весьма пессимистически. Он, по мнению разработчиков, «связан с большими финансовыми и материальными затратами и ускоренным созданием новых мощностей, которые требуют длительного цикла разработки, проектирования и строительства».

За базовый вариант стратегии принят реалистичный вариант, «увязанный по ресурсам и срокам исполнения». Увязка заключается в том, что на реализацию стратегии не предполагается выделения ни копейки бюджетных

средств. Даже в разделе, озаглавленном как «Приоритетные целевые программы», говорится лишь, что решение отдельных вопросов развития химической промышленности «нашло отражение» в таких федеральных целевых программах, как ФЦП «Жилище», ФЦП «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельхозназначения», президентской программе «Уничтожение химического оружия», ФЦП «Национальная технологическая база», «Развитие гражданской авиационной техники» и других.

Всего на реализацию стратегии до 2015 года предполагается израсходовать 1693,9 млрд руб. Эта сумма складывается из собственных средств предприятий (60%) и привлеченных ими кредитов (40%). Предполагается, что реализация стратегии приведет к росту объема производства в 2,4 раза по сравнению с 2005 годом и в 2015 году достигнет 1250 млрд руб. В таком виде проект был согласован даже Минфином. Фактически реалистический вариант стратегии представляет собой обобщение корпоративных стратегий развития предприятий, не рассчитывающих на помощь со стороны государства.

В ПОИСКАХ ИСЧЕЗНУВШЕЙ ГОСПОДДЕРЖКИ

Стратегия обсуждалась на многочисленных конференциях и круглых столах. Когда проект приобрел черты законченного документа, его обсуждение было организовано на площадке Минпромэнерго. В конце 2006 года прошел ряд выездных заседаний коллегии министерства, посвященных стратегии. Несмотря на то что проект не содержал конкретных мер господдержки, на которые рассчитывал бизнес, критика в адрес документа практически не звучала.

Обсуждение шло по одной и той же схеме: представители ОАО НИИТЭХИМ и Минпромэнерго представляли стратегию, говоря о значении химической промышленности для российской экономики и необходимости государственной поддержки отрасли, а представители бизнеса выступали с докладами о планах своих компаний и пожеланиями в адрес государства.

Например, на выездной коллегии Минпромэнерго, прошедшей 1 декабря, представители химических компаний озвучили достаточно обширный перечень требований, которые бизнес предъявляет к государству.

РАЗРАБОТЧИКИ СТРАТЕГИИ УДЕЛИЛИ НЕЗАСЛУЖЕННО БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ ПРИВОЛЖСКОМУ РЕГИОНУ. ПО МНЕНИЮ СОБЕСЕДНИКОВ BG, ЭТО ОБЪЯСНЯЕТСЯ ЛОББИСТСКИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТАТАРСТАНА И БАШКИРИИ, ХОТЯ В ЭТОМ РЕГИОНЕ СОКРАЩАЕТСЯ СЫРЬЕВАЯ БАЗА ДЛЯ ХИМПРОМА





ДМИТРИЙ ПЕРСЕНОВ

В СВОЕМ РАЗВИТИИ ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВСЕ ЕЩЕ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА ПОТРЕБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ВРЕМЕН СССР

В частности, президент СИБУРа Дмитрий Конов, рассказав о планах компании, сообщил, что, по его мнению, государство должно взять на себя регулирование сырьевых рынков, принять участие в строительстве объектов инфраструктуры, обеспечить сближение источников сырья и готовой продукции. Бизнес также рассчитывает на налоговые льготы для тех производителей, которые инвестируют средства в новые мощности мирового уровня, на отмену таможенных пошлин на импортное оборудование и сырье, а также экспортных пошлин на такие продукты, как бутиловый спирт, полиэтилен, полипропилен и другие. Предлагалось также расширить финансирование инфраструктурных проектов за счет средств инвестфонда.

Замминистра промышленности и энергетики Андрей Реус в своем выступлении заявил о готовности поддерживать предложения бизнеса. По его словам, государство в соответствии со стратегией намерено стимулировать модернизацию химического производства при помощи налоговой, таможенной и амортизационной политики, использования средств инвестиционного фонда и механизмов ча-

стно-государственного партнерства. По его словам, стратегией предусмотрена даже поддержка малого бизнеса. Бизнесменам оставалось только аплодировать. К самой стратегии, правда, эти аплодисменты имели весьма опосредованное отношение, так как ее реализация по-прежнему планировалась исключительно за счет собственных средств предприятий. Тем не менее публично критиковать стратегию никто не решался. Проект был одобрен расширенной коллегией министерства и 7 декабря 2006 года должен был рассматриваться на заседании правительства.

Однако в последний момент документ был отправлен на доработку, что вызвало новую волну обсуждения проекта. Правда, на этот раз обсуждение проходит преимущественно в заочном режиме, так как ни в Минпромэнерго, ни в ОАО НИИТЭХИМ не сообщают никакой информации о работе над документом. «Стратегии нет, идет ее разработка», — заявил ВГ глава ОАО НИИТЭХИМ, отметив, однако, что правка первоначального варианта будет не очень значительной. «Более конкретно все поставленные вопро-

сы могут быть освещены после рассмотрения проекта стратегии на заседании правительства», — заявили ВГ в профильном департаменте Минпромэнерго.

ПЛОХОЙ ОТЛИЧНЫЙ ДОКУМЕНТ Представители бизнеса постарались уклониться от критики в адрес стратегии. «Стратегия, конечно, никакая, но мы не хотим ссориться с Минпромэнерго», — пояснили ВГ свою позицию в крупной химической компании. В Российском союзе химиков (РСХ) также отказались комментировать стратегию, посоветовав за официальными комментариями по проекту обратиться к главе ОАО НИИТЭХИМ господину Васильеву, являющемуся также вице-президентом РСХ.

На условиях анонимности представители химических компаний заявили, что не удовлетворены стратегией. «Слишком большой акцент делается на неконкурентоспособность отрасли, устаревшее оборудование и т. д. Это отпугивает инвесторов. Все не так плохо, отрасль динамично развивается, идут инвестиции, создаются новые мощ-

ности», — считает источник, по словам которого бизнес также недоволен отсутствием информации о разработке стратегии: — «Мы направляем свои предложения в Минпромэнерго, но не получаем ответа и не знаем, какие из предложений будут учтены при доработке стратегии».

В другой компании выразили разочарование тем, что реализация стратегии фактически спускается с федерального уровня на региональный. «Государство должно взять на себя разработку единого перспективного плана размещения химической промышленности, стимулируя строительство новых мощностей либо рядом с источниками сырья, либо рядом с потребителями. Ничего подобного в стратегии нет», — считает представитель компании.

По его словам, разработчики стратегии также уделили незаслуженно большое внимание Приволжскому региону. По мнению источника, это объясняется лоббистскими возможностями предприятий Татарстана и Башкирии. Между тем развитие химпроизводства в этом регионе компания считает бесперспективным из-за сокращающейся сырьев-

ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ, ПО МНЕНИЮ РАЗРАБОТЧИКОВ, К 2015 ГОДУ ПРИВЕДЕТ К ПОТЕРЕ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, ВЫТЕСНЕНИЮ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ С ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО РЫНКОВ И УСИЛЕНИЮ СЫРЬЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ЧЕГО ТРЕБУЕТ ОТ РОССИИ ПРОГРАММА RC
Программа Responsible Care («Ответственная забота») — международная программа, предусматривающая обязательства химической промышленности по непрерывному совершенствованию своих промышленных показателей в области техники безопасности, охраны труда и экологии. Программа RC затрагивает следующие сферы:

- 1. Техника безопасности (система сертификации — BS-8800, OHSAS 1801).
- 2. Охрана труда (система сертификации — BS-8800, OHSAS 1801).
- 3. Экология (система сертификации — EMAS, ISO 14001).
- 4. Кураторство продукции (система сертификации — ISO 14001, ICE SQAS).
- 5. Распределение (система сертификации — ICE SQAS).

Предприятия, вошедшие в RC, обязуются:

- 1. Повышать безопасность технологий, процессов и продукции, учитывая воздействия на здоровье людей и окружающую среду в течение всего жизненного цикла.
- 2. Эффективно использовать ресурсы и минимизировать отходы.
- 3. Открыто отчитываться обо всем, что связано с их деятельностью.

- 4. Выслушивать обращения граждан, отвечать их ожиданиям и реагировать на их запросы.
- 5. Сотрудничать с правительствами и организациями в области разработки и соблюдения эффективных нормативно-правовых актов и стандартов.
- 6. Предлагать помощь и консультации в целях обеспечения ответственного производства и использования химикатов по всей производственной и пользовательской цепочке.

Российский союз химиков с 2005 года ведет переговоры о вступлении России в программу. Совместное заседание конгресса RC с представителями CEFIC и ICCA, посвященное вступлению России в программу, состоится в мае 2007 года.



РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ, ПО КОТОРЫМ РАБОТАЮТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМПРОМА, ОСТАНОВИЛОСЬ ЕЩЕ В ПРОШЛОМ ВЕКЕ

вой базы. В то же время стратегия не предусматривает создания новых мощностей в перспективных сырьевых районах Восточной и Западной Сибири.

ХОРОШИЙ ПЛОХОЙ ДОКУМЕНТ В официальных комментариях компании были более сдержанны и, как и авторы стратегии, старались ограничиться общими фразами. «Мы позитивно расцениваем стремление органов власти выработать комплексную стратегию развития нефтехимической отрасли», — заявили ВГ в ОАО «СИБУР холдинг», отметив, что реализация положений проекта «может оказать позитивное влияние» на инвестиционный климат в отрасли. СИБУР приветствует декларируемую стратегией необходимость снижения или полной отмены пошлин на оборудование, не имеющее аналогов в России. В компании также выразили надежду на реализацию «планов министерства по снижению пошлин на конечную продукцию, что позволит повысить конкурентоспособность российской нефтехимии на зарубежных рынках». В компании, однако, рассчитывают на

более активное участие государства в решении таких «базовых отраслевых проблем», как географическая оторванность переработки от источников сырья, слабое регулирование сырьевой базы. «Целесообразно активное участие государства в стимулировании строительства объектов переработки в районах наличия сырья, в экономически обоснованном регулировании сырьевого рынка, предоставлении налоговых и иных льгот при реализации крупных инвестиционных проектов, снижении экспортных пошлин в конкурентоспособных продуктовых сегментах», — полагают в СИБУРе.

В ОАО «Еврохим» к государству предъявляют больше требований. «Государство должно играть одну из основных ролей в развитии химической отрасли», — заявили в компании, перечислив целый ряд ожидаемых мер господдержки. В «Еврохиме» полагают, что государство должно обеспечить отрасли доступные кредиты для обновления основных фондов, возмещать часть затрат на модернизацию производства или освобождать предприятие от уплаты налогов на сумму понесенных затрат.

В компании также обращают внимание на необходимость государственного финансирования фундаментальной и прикладной науки, а также подготовки высококвалифицированных специалистов.

СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА Гендиректор ОАО НИИТЭХИМ Михаил Васильев не согласен с критиками стратегии: «Сколько специалистов — столько мнений. В Минприроды отправили стратегию на согласование, там говорят, надо усилить экологическую составляющую. Направляем в регионы — давайте усиливать роль регионов и т. д. Если мы пойдем таким путем, то будет не стратегия, а ответ на запрос министерств, ведомств, регионов, кого угодно».

По его словам, задача, которую поставило государство перед разработчиками, не предполагала внесения в документ ни крупных инфраструктурных проектов, ни конкретных мер господдержки отдельных компаний. «Была задача оценить состояние отрасли, выявить системные проблемы и определиться с дальнейшим направлением

развития», — заявил господин Васильев. По его словам, целью стратегии является обеспечение рынка исходя из наличия и состояния производственного потенциала. «Бизнес сейчас выбирает продукцию, которая приносит больше прибыли. Но есть продукты, по которым у бизнеса нет никакого интереса, а стране они нужны. Возникает вопрос, какой механизм должен быть задействован», — заявил глава ОАО НИИТЭХИМ.

В условиях полностью приватизированной отрасли меры господдержки отдельных собственников, по его словам, являются самым слабым местом документа. «У нас есть предложения бизнеса по снижению налогов, импортных пошлин на оборудование, экспортных пошлин на продукцию и т. д., но я не могу их внести в стратегию», — заявил глава ОАО НИИТЭХИМ, пояснив, что любая подобная попытка будет немедленно пресечена Минфином, а стратегия вновь отправится на доработку. По словам эксперта, бизнес также заинтересован в том, чтобы стратегия представляла собой максимально общий документ: «Собственник должен сам обращаться в правительство с пред-

НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ В ЕВРОПЕ

13 декабря 2006 года в Брюсселе Европейский парламент принял закон REACH (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals), 18 декабря REACH, заменяющий более 40 законов ЕС, был подписан президентом Европейского союза и президентом Европарламента. В соответствии с законом доказывать безопасность химических веществ теперь

должны не государственные органы, а компании-производители и импортеры. Предприятия будут обязаны регистрировать свою продукцию в центральном депозитарии. Его роль будет исполнять Европейское химическое агентство, которое будет выдавать разрешения. REACH предусматривает различную жесткость требований к продукции в зависимости от объема, ввозимого в ЕС.

Самые мягкие требования предъявляются к импорту 1–10 тонн вещества, затем 10–100, 100–1000, и самые строгие условия для элементов, импортируемых в количестве 1000 и более тонн в год. Ввоз менее 1 тонны вещества не подлежит регистрации. При регистрации компании обязаны предоставить характеристику продукции, включающую данные об опасности вещества, способности к накаплива-

нию в организме человека, биоразлагаемости, мутагенности и др. С 1 июня 2007 года в течение 11 лет должно быть протестировано около 30 тыс. химических веществ. «Это один из самых сложных законов в истории ЕС», — заявил президент Европарламента Хосе Боррель, отметив, что проект призван обеспечить баланс между защитой окружающей среды и здоровья людей, с одной стороны, и конкурен-

тоспособностью европейской промышленности, с другой. В декабре прошлого года REACH был рассмотрен Российским союзом химиков совместно с «Деловой Россией». По мнению экспертов, если российские предприятия откажутся соблюдать нормы и правила REACH по всему циклу производственной цепочки, то доступ для российского экспорта на рынки стран Евросоюза будет закрыт.

В УСЛОВИЯХ ПОЛНОСТЬЮ ПРИВАТИЗИРОВАННОЙ ОТРАСЛИ МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ ОТДЕЛЬНЫХ СОБСТВЕННИКОВ ЯВЛЯЮТСЯ САМЫМ СЛАБЫМ МЕСТОМ ПРЕДЛАГАЕМОЙ СТРАТЕГИИ



ПОСЛЕ РАСПАДА СССР В РОССИИ НЕ БЫЛО ПОСТРОЕНО НИ ОДНОГО НОВОГО ХИМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. ПРОДУКЦИЯ ЖЕ ИМЕЮЩИХСЯ ЗАВОДОВ ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ СООТВЕТСТВУЕТ СТАНДАРТАМ 15-ЛЕТНЕЙ ДАВНОСТИ

ложениями о мерах господдержки конкретного проекта. Если его предложения будут соответствовать государственным интересам, в общем виде изложенным в стратегии, то будет приниматься решение».

При этом господин Васильев согласен с тем, что стратегия призвана свести к минимуму риски инвестора в капиталоемкой и рискованной химической отрасли. Однако, по его мнению, в рыночных условиях государство не должно брать на себя ответственность за принятие решений о территориальном размещении крупных химических производств, бизнес гораздо лучше оценивает эффективность размещения производства в том или ином месте, обеспечивающем близость источников сырья, транспортной инфраструктуры или потребителя. Кроме того, по словам эксперта, мерами господдержки отдельных проектов все равно не удастся решить проблемы отрасли, завязанной на потребителей и сырье. В районах с падающей добычей нефти и газа дефицит сырья уже сегодня ограничивает развитие химической промышленности.

Тормозящим фактором является и низкий спрос на отдельные виды продукции. Например, потребителем минеральных удобрений является сельское хозяйство, сегодня оно практически не покупает удобрения. Пока цены на газ низкие, российские удобрения конкурентоспособны на мировом рынке, но к 2011 году, когда цены на газ станут равновесными, без расширения внутреннего рынка подотрасль может испытать проблемы. Аналогичная ситуация, по словам руководителя ОАО НИИТЭХИМ, сложилась с производством химических волокон, спрос на которые

связан с развитием текстильной промышленности. Конкуренция в легпроме очень высока, поэтому инвесторы не решаются вкладывать деньги в производство химволокна.

По мнению эксперта, для повышения спроса на химическую продукцию нужно решать не отдельные проблемы отрасли, а системные проблемы экономики в целом. Одним из путей такого решения является поддержка фундаментальной и прикладной науки, воспроизводство научных кадров. «Без воссоздания научного потенциала, без создания серьезных инженеринговых фирм, без наличия собственных отечественных прорывных технологий мы не решим проблему конкурентоспособности», — полагает глава института.

ЧТО ПРОСИТЬ У ГОСУДАРСТВА После того как проект стратегии в декабре прошлого года был отправлен на доработку, работа над ним проходит в закрытом режиме. Не совсем ясно даже, какие претензии были предъявлены к документу. В Минпромэнерго ВГ сообщили, что рассмотрение проекта стратегии перенесено на июнь 2007 года «в связи с необходимостью анализа того влияния, которое окажет на производство химической продукции решение правительства 30 ноября 2006 года по изменению цен на природный газ и поэтапному увеличению доли электроэнергии, реализуемой по нерегулируемым ценам». Результаты этого анализа должны быть учтены в стратегии.

Исполнительный директор РСХ Игорь Кукушкин сообщил ВГ, что еще одним направлением доработки проекта

станет увязка планов по расширению химического производства с источниками сырья. В стратегию должны войти вопросы территориального размещения новых химических производств, увязанных с перспективными сырьевыми районами. Расширение производства на действующих площадках, предусмотренное стратегией, может быть ограничено дефицитом сырья.

Но главную проблему, с которой разработчики, похоже, столкнулись в правительстве, сформулировал глава ОАО НИИТЭХИМ. «Необходимо согласовать интересы собственников, государства и регионов, а также предложить возможные формы господдержки, чтобы нам было что ответить на вопрос в правительстве, а что вам, собственно, нужно, зачем пришли» — так поясняет ситуацию разработчик документа.

Пока на этот вопрос у господина Васильева ответа нет. «Ну как зачем? Ну, мы сформулируем там что нужно. Пока рано говорить. Сами думаем», — заявил он ВГ, отметив, что принципиальные предложения давно сформулированы: поддержка инновационных проектов, снижение пошлин на ввозимое оборудование, в ряде случаев на дефицитное сырье, снижение экспортных пошлин на продукцию. Отдельной проблемой, по словам эксперта, является также увязка интересов химпрома с нормами технического регулирования: «Надо пересматривать ГОСТы и СНиПы, у нас строить химпроизводство на 20% дороже, чем в Китае. Например, там от склада до цеха должно быть 50 метров, у нас — 200. А это коммуникации и т. д.». По словам эксперта, нужно также учесть

ными властями. Союз оказывает предприятиям организационную, научно-техническую, информационную и правовую поддержку, содействует привлечению инвестиций в отрасль и способствует выработке стратегии и тактики действий членов Союза на внутреннем и мировом рынках. Представляя интересы своих членов, РСХ сотрудничает с государственными органами по вопросам реорганизации хими-

ческой отрасли, регулирования цен на продукцию естественных монополий, развития внешнеэкономической деятельности, выступает с рекомендациями по регулированию таможенных пошлин. Представители Российского союза химиков принимают участие в международных конференциях IFA, FMB, Европейской федерации медицинской химии, Всемирного хлорного совета, в международной специализи-

ассортимент отечественной химической продукции при разработке национальных стандартов, чтобы эта продукция была востребована.

Ученый также подчеркнул, что времени на решение перечисленных задач осталось совсем немного. Вступление России в ВТО резко уменьшит возможности государства оказывать поддержку отрасли, поэтому принять стратегию и оказать возможную господдержку необходимо сейчас. «Эффективность и жизнеспособность любой отрасли в условиях ВТО зависит от конкурентоспособности. Если мы сейчас технически не перевооружимся, то повышение цен на природный газ, на электроэнергию, транспорт уже в 2007–2008 годах приведет к потере конкурентоспособности в первую очередь материалоёмкой и энергоёмкой продукции», — считает глава ОАО НИИТЭХИМ.

ЧТО ДАЛЬШЕ В Российском союзе химиков, объединяющем десятки химических компаний, заявили, что бизнес крайне заинтересован в принятии стратегии, несмотря на то что она не предусматривает конкретных путей решения проблем отрасли. По мнению исполнительного директора РСХ Игоря Кукушкина, принятие стратегии станет «огромным шагом вперед». Затем уже на базе утвержденной стратегии можно будет прорабатывать конкретные способы решения стоящих перед отраслью задач — начиная от территориального размещения производств до таможенной и тарифной политики. Но это дело будущего, сегодня же, по мнению представителя РСХ, и государству, и бизнесу необходимо сосредоточиться на решении проблем, связанных с интеграцией в мировую экономику, вступлением в ВТО и введением новых правил торговли химической продукцией в Европе.

В РСХ напомнили, что международная программа RC (Responsible Care — «Ответственная забота»), в которую Россия должна войти осенью 2007 года, предполагает не только соблюдение национальных стандартов, но и стремление к высшим международным стандартам в области охраны труда, техники безопасности, экологии. Программа предусматривает также большую прозрачность химических компаний. С необходимостью введения международных стандартов корпоративного управления уже сегодня столкнулись многие российские компании, планирующие в будущем выход на IPO.

Если вступление в ВТО, по словам эксперта, не должно отразиться на отечественном химпроме, так как российский рынок является открытым и не защищен никакими заградительными мерами, то невнимание к новым европейским правилам торговли химпродукцией уже в будущем году может привести к закрытию европейского рынка для российских компаний. Новое законодательство REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals) предусматривает ужесточение порядка регистрации ввозимой в ЕС химической продукции в зависимости от объема импорта. При ввозе более 1000 тонн вещества в год придется указывать многие параметры, которые сегодня не изучены.

По словам господина Кукушкина, сегодня этой проблеме уделяется недостаточно внимания — министерства занимаются этим на уровне ведомств, единая государственная политика отсутствует. Между тем, по его словам, отрасль сегодня как никогда нуждается в активной политике государства, «направленной на защиту интересов российских предприятий на международной арене». Впрочем, с момента составления первого варианта стратегии слишком многое изменилось, не исключено, что в изменившихся планах компаний новые вызовы к отрасли уже учитываются. И будет ли им адекватен новый вариант стратегии, покажет лишь его обсуждение в июле на правительстве, а возможно, только его реализация. ■

ВСЕГО НА РЕАЛИЗАЦИЮ СТРАТЕГИИ ДО 2015 ГОДА ПЛАНИРУЕТСЯ ИЗРАСХОДОВАТЬ 1693,9 МЛРД РУБ. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ПРИВЕДЕТ К РОСТУ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА В 2,4 РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С 2005 ГОДОМ И В 2015 ГОДУ ДОСТИГНЕТ 1250 МЛРД РУБ.



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

«ДЛЯ ХИМИИ ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ПОЯВИЛСЯ ПОТРЕБИТЕЛЬ ЕЕ ПРОДУКЦИИ»

ХИМИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В РОССИИ В ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ РАЗВИВАЕТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗ ПРЯМОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В ЕЕ ДЕЛА — КАК БЕЗ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА, ТАК И БЕЗ РЕГУЛИРОВАНИЯ С ЕГО СТОРОНЫ. НА ВОПРОСЫ ВГ О ТОМ, КАКИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИГРОКОВ МОЖНО И НЕЛЬЗЯ РЕШИТЬ В ТАКОЙ СИТУАЦИИ, ОТВЕЧАЕТ ИГОРЬ КУКУШКИН, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО СОЮЗА ХИМИКОВ (РСХ) — ГЛАВНОЙ САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ И ЛОББИСТСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ОТРАСЛИ.



ИГОРЬ КУКУШКИН, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО СОЮЗА ХИМИКОВ

BUSINESS GUIDE: Какие ключевые проблемы, с точки зрения РСХ, сдерживают развитие химической отрасли в России?

ИГОРЬ КУКУШКИН: Главный фактор развития отрасли — это собственник и собственность. Собственность и собственники, которые пришли, чтобы развивать предприятие, а не выжать из него максимум и уйти. Таких собственников сегодня очень мало. Фактически в отрасли еще не закончилось перераспределение собственности, причем среди ключевых игроков. По-

судите сами, СИБУР только в 2005 году расплатился с долгами. Посмотрите, что творится с «Фосагро»: «Апатит» — это глобальный игрок, убери его из «Фосагро», и оно превратится в другую структуру. Посмотрите, что творится с «Тольяттиазотом»: то ли один собственник купит, то ли другой, то ли продаст, то ли нет. А это ключевые предприятия в отрасли. Возьмите Кирово-Чепецкий химкомбинат — чей он сегодня: государства, Мазепина, Вексельберга, СИБУРа? Мы это в газетах читаем каждый день. А за всем этим стоит собственник, и пока собственник не будет понимать, что происходит, он не будет вкладывать деньги в производство. С другой стороны, мы видим, как поднимается «Еврохим», становится крупнейшим игроком на химическом рынке.

Вторая проблема заключается в том, что химическая промышленность завязана на сырье: газ, нефть, электроэнергию. Отрасль — крупнейший потребитель этих ресурсов. И не говоря уже о будущем, проблема обеспечения сырьем уже сегодня стоит перед ключевыми предприятиями. Причем дело даже не в том, что газа или электроэнергии не хватает для расширения производства. Возьмем, например, татарские предприятия — все они потребляют определенные виды нефтехимии, которые производятся только в Башкирии, в Оренбурге. Собственником этих предприятий является государство. Частично они переданы под управление «Газпрома», но эти предприятия не укладываются в ту цепочку, которую выстраивает «Газпром». В результате татарские предприятия оказываются без сырья — а это крупнейшие наши предприятия.

Еще одной проблемой является рост цен. Если «Газпром» увеличит цену на газ, автоматически увеличится цена на минеральные удобрения и другую продукцию химпрома. И проблема не только в том, что есть дешевый газ и дорогой газ, а в том, что есть лимит газа, транспортные ограничения. Иногда и у независимых производителей купить газ довольно сложно. А если ты не имеешь сырья или имеешь его задорого, то продукция становится неконкурентоспособной.

ВГ: Насколько, с вашей точки зрения, эти проблемы адекватно отражены в «Стратегии развития химической и нефтехимической отрасли до 2015 года»?

И. К.: Во-первых, стратегии еще нет — есть проект, работа над которым продолжается. Во-вторых, дело не в том, плохая она или хорошая. Стратегия составлена по методике, которую предоставил заказчик. Заказчик не

заказывал подробного плана решения проблем, стоящих перед химической промышленностью. Грубо говоря, Минпромэнерго заказало аналитическую записку о том, кто и что будет делать в отрасли до 2015 года. Такой документ и был подготовлен.

Мы общаемся с отраслевыми союзами других стран, мы видим у них проработанные схемы увязки предприятий, продуктов, которые необходимы, привязки их к потребителю и производителю. Вот то, что должно быть сделано в рамках страны. В Советском Союзе производство строилось по территориальному принципу: есть восток, ориентированный на связи с Востоком, есть база на западе, есть предприятия, увязанные с портами. Сейчас этой увязки нет. Нет плана, чтобы оптимизировать производство и не гонять сырье по железной дороге. Понятно, что везде конкуренция, частные предприятия, но такая увязка на государственном уровне необходима по строящимся комплексам, по стратегическим производствам.

Взять, например, производство ПЭТФ (полиэтилентерефталата), из которого пластиковые бутылки делают. У нас его вообще не было. Десятилетие все компании, производящие напитки, покупали его в Корею, в Германии, еще где-то, а свой завод в Благовещенске, который еще в СССР был построен, стоял. В правительстве нам говорят: если это интересно бизнесу — пусть вкладывают деньги. Но это очень большие деньги для предпринимателя, и когда рынок еще не сформирован, то риски очень высоки.

Вот недавно прошло совещание в Казани. Татария показала стратегию развития своей химии. Все министры бывшего Советского Союза принимали ее на ура. Масштаб и продуманность всех площадок, как их увязать, задействовать людские ресурсы — все это сделано. И это не является никакой сложностью, у нас достаточно экономистов, институтов, людей, которые могут это сделать. Почему это не сделано — да потому, что нет промышленной политики в стране. Не только в области химии — вообще нет. Никто не скрывает этого. Наверное, время еще не пришло. И тем не менее в принятии этой стратегии в первую очередь заинтересован Союз химиков. Конечно, она не решит проблем отрасли, но это будет первый официальный документ, который сведет все воедино, покажет, кто есть на рынке.

ВГ: Почему в проект стратегии не вошли предложения компаний по мерам государственной поддержки отрасли — снижению таможенных пошлин, налогов, государственного финансирования инфраструктурных и инновационных проектов?

И. К.: Что касается господдержки, то снижение налогов не самое главное. Конечно, каждая компания, каждый коммерсант хочет меньше платить налогов. Но для химии главное, чтобы появился потребитель ее продукции. Например, для минеральных удобрений это сельское хозяйство. Если сельское хозяйство будет потреблять удобрения в тех объемах, которые требует земля, то все наши удобрения будут потребляться внутри страны. На мировой рынок просто не хватит, и не будет никаких обвинений в демпинге и т. п. Хотя, конечно, это неплохо, что в постсоветское время мы сумели завоевать определенную долю мирового рынка. Для нефтехимии, для пластмасс потребителями является и автомобильная промышленность, и бытовая техника, и все, что связано с потребительским рынком и так далее. Если эти отрасли не будут развиваться в стране, то нам некуда будет девать нашу продукцию. Если все будет ввозиться из-за рубежа в готовом виде, то нам останется только

продавать туда сырье. Но для этого надо, чтобы оно было дешевле, чем на мировом рынке. А для этого тоже нужны новейшие технологии. Сейчас крупнотоннажное производство активно размещается в Китае, Индии, Юго-Восточной Азии. Там близко и сырье, и порты. И не факт, что сырье дешевле. А продукция у них выходит совсем другого качества: там строятся новейшие заводы.

Поэтому если мы будем только сырьевой страной, не развивая дальнейший передел, оставляя все на попечение предприятий, то мы просто лишимся отрасли. Будем гнать сырье в Китай и получать оттуда товары. Европа придумала, как выйти из этой ситуации: они перенесли часть своих крупнотоннажных производств в Бразилию, в Азию, еще куда-то. А у себя стали развивать малотоннажную химию с использованием наукоемких технологий, ориентируясь на фармацевтику, на производство мономеров, прикладок, которые являются малотоннажными, но дорогими. Поэтому они не потеряли в стоимостном выражении производства, но избавили свои страны от экологической нагрузки. Но это Европа. Уровень России — это даже не Китай.

ВГ: Вы перечислили широкий круг проблем. Каких действий химики ждут от государства по их решению?

И. К.: Еще два года назад в Госдуме проходили парламентские слушания, где все эти проблемы были освещены, сформированы рекомендации правительству — воз и ныне там. И это касается не только глобальных, стратегических решений, но и самых насущных проблем. Возьмем проблему спиртов — пока действуют акцизы на спирт, выпускать биотопливо у нас в стране невозможно. В Казахстане построили завод по производству биоэтанола — так теперь они не знают, что с ним делать. Почему мы всегда ориентируемся на каких-то дегенератов? Нет, я понимаю, где мы живем, но я езжу по стране и вижу, что страна у нас состоит не из дегенератов, которые пьют биоэтанол и едят гуталин. Или возьмем систему ЕГАИС — когда ее запустили, стояло все, где есть хоть минимальная доля спирта, а он везде, это вся бытовая химия.

ВГ: Какие проблемы ожидают химическую промышленность после вступления России в ВТО?

И. К.: Мы давно существуем в этих условиях, и вступление в ВТО, по нашим предположениям, не сильно отразится на отрасли. Да, по ряду продуктов мы неконкурентоспособны, но рынок и так открыт. Проблема интеграции нашего химпрома в мировую экономику гораздо шире, чем вступление в ВТО. Многие компании сейчас готовятся к IPO, а это предполагает переход на мировые стандарты и в технологии, и в отчетности. Вот «Еврохим» вроде заявил, что в ближайшее время не собирается выходить на IPO, там сейчас смена собственника идет, однако это первая российская компания, которая внедрила у себя автоматизированную систему корпоративного управления Oracle. Эта система позволяет собственнику иметь полную информацию о каждом этапе технологического цикла — от закупки сырья до продажи продукции потребителям, от бухгалтерии до ремонта. Это первый в Европе такой мощный проект, когда и техническое, и программное обеспечение создавалось под конкретного собственника. Сейчас уже около 30 российских компаний заключили контракты с Oracle на установку этой системы, еще 20 контрактов находятся в рассмотрении.

Еще одно направление — это вхождение России в программу RC (Responsible Care — «Ответственная забота»). Это программа устойчивого развития, в которую входят

52 государства. Компании должны исполнять национальные стандарты и стремиться к высшим. Например, ISO — высший, ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 1801 — это охрана труда, продукция, качество, безопасность, здоровье человека плюс принципы, которые надо соблюдать. В 2005 году мы подписали соглашение с финской ассоциацией и финским профсоюзом, что в течение определенного времени проведем работу по вхождению в программу. Это накладывает на нас определенные обязательства. Например, Литве, чтобы соответствовать стандартам ЕС и войти в RC, пришлось полностью перестраивать производство.

Нам в этом смысле проще: программа базируется на национальных стандартах. Экологические стандарты у нас ниже, чем в Европе, а социальные гарантии еще со времен СССР гораздо выше, чем в мире. Там, например, не могут понять, что значит «градообразующее предприятие», почему компания должна оплачивать своим сотрудникам путевки в санаторий или содержать на балансе дом отдыха. Сегодня у нас и так почти любое крупное химическое предприятие соответствует стандартам «Здоровье. Экология. Безопасность», их проверяет Ростехрегулирование, Ростехнадзор, профсоюз. Для обкатки программы мы отобрали три пилотных предприятия — «Щекино-Азот», «Нижекамскнефтехим», «Апатит». Мы проверили их и показали, что наши предприятия и так давно руководствуются принципами RC.

ВТО — это правила торговли вообще. В Европе сейчас вводятся новые правила торговли химической продукцией. Это законодательство REACH (см. справку). Это серьезный закон, который полностью меняет принципы химического производства и торговли в Европе химическими веществами изделиями и смесями.

А что такое «химические изделия»? Это все, что идет на экспорт в Европу. С 2008 года этот закон начинает работать. При ненадлежащем внимании он может привести к полному закрытию европейского рынка для российской продукции. Например, экспортируется металл, мы не знаем, какое влияние оказывает этот металл на организм человека. Например, никель — он имеет класс опасности, паспорт безопасности и т. п., но никто никогда не измерял его биоразлагаемость, накопление в организме, мутагенность и т. п. А это все теперь положено делать. Этого не только у нас нет, этого нигде в мире не было. И пока беспокоимся только мы — РСХ. А решать эти вопросы должно государство, вплоть до заключения соглашения между Россией и ЕС по правилам торговли химической промышленной продукцией.

Интервью взял АЛЕКСАНДР ГУДКОВ

СТРАТЕГИЯ СОСТАВЛЕНА ПО МЕТОДИКЕ ЗАКАЗЧИКА. ЗАКАЗЧИК НЕ ТРЕБОВАЛ ПОДРОБНОГО ПЛАНА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ХИМПРОМА. ГРУБО ГОВОРЯ, МИНПРОМЭНЕРГО ЗАКАЗАЛО АНАЛИТИЧЕСКУЮ ЗАПИСКУ О ТОМ, КТО И ЧТО БУДЕТ ДЕЛАТЬ В ОТРАСЛИ ДО 2015 ГОДА. ТАКОЙ ДОКУМЕНТ И БЫЛ ПОДГОТОВЛЕН



ХИМИЯ БЕЗ ГРАНИЦ

УСЛОВИЯ РАБОТЫ ЗАПАДНОЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД ПРИНЦИПИАЛЬНО ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ РОССИЙСКИХ. РОССИЙСКОЙ ОТРАСЛИ, В КОТОРУЮ ПОСТЕПЕННО ПРИХОДЯТ И ЗАПАДНЫЕ ИГРОКИ, НЕИЗБЕЖНО ПРИДЕТСЯ РЕШАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПО ПРАВИЛАМ, ПРИНЯТЫМ В ЕВРОСОЮЗЕ, США И ЯПОНИИ. ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭТО ОЗНАЧАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРАТЫ, КОТОРЫЕ, ВПРОЧЕМ, ОКУПАТСЯ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

ЭДУАРД АЛЬБРЕХТ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ДЕГУССА ХИМИЯ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ

БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ НЕЛЬЗЯ И российская, и европейская химические отрасли через несколько месяцев вступят в один из самых сложных периодов своего развития. Летом 2007 года в Европе вступает в силу законодательство REACH — группа законов о химикатах, которая обязывает производителей, экспортеров и импортеров химических веществ в обязательном порядке регистрировать их в Европейском химическом агентстве. Законодательство затронет всю цепочку, сопровождающую продукт и все его составные части, от производителя до конечного потребителя. Весь груз административной работы по соблюдению REACH ложится на плечи компаний. Европейская комиссия вместе с соответствующими национальными органами будет лишь контролировать выполнение предписаний и карать нарушителей.

Даже законопослушные европейские химики активно высказываются против новшеств, опасаясь, что бюрократические процедуры в рамках REACH будут лишь повышать стоимость продукции химической отрасли и тормозить прогресс разработки новой продукции. Отмечу, REACH не первое законодательное ограничение в ЕС по безопасности химической продукции. Большинство европейских химических компаний считают вполне достаточным соблюдение принципов давно работающей в мире программы Responsible Care (RC). Эта глобальная инициатива охватывает все проблемные зоны химической индустрии: экологические аспекты химического производства, организацию безопасного труда, поддержку безопасности на предприятии, публикацию информации о продажах химической отрасли. Начиная со второй половины 1980-х годов химики более 50 стран мира подписались под инициативой RC — добровольное присоединение к программе для отрасли означало выполнение своих обязательств перед обществом.

Казалось бы, российская химическая отрасль бесконечно далека от этих проблем. Пока Еврокомиссия ломает голову, в какие еще более строгие рамки закона загнать химию в Европе, российские химики в своем большинстве просто борются за выживание, используя такие конкурентные преимущества, как недорогие энергоресурсы и дешевая рабочая сила. Но REACH будет касаться российских экспортеров химической продукции в Европу. После вступления в силу нового закона о химических веществах производители из РФ окажутся в том же положении, что и европейские: либо регистрируй продукцию должным образом, либо у тебя никто не будет покупать — и тебе не будут продавать.

Но было бы неверно предполагать, что химическая отрасль в России будет развиваться по другому пути, чем во всем мире.

НЕОБХОДИМАЯ И ДОСТАТОЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Химические заводы в представлении российского общества прочно ассоциируются с изрыгающими ядовитый дым трубами, разноцветным снегом, дождем, от которого выпадают волосы, мутной водой в реках, где давно не водится рыба. Такой же, если не хуже, сложился имидж у российской химии и за рубежом.

Те немногие инвесторы — как правило, иностранные, — которые рискнули открыть новые производства на месте прежних химзаводов, не пользуются особой популярностью у местного населения. Люди подозревают, что западные компании заинтересованы в том, чтобы перенести на территорию России свои наиболее грязные химические технологии.

Но следует осознать, что глобализация российской химической отрасли и иностранные инвестиции в химию в России неизбежно будут сближать Европу и Россию



ЭДУАРД АЛЬБРЕХТ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ДЕГУССА ХИМИЯ»

по фактическому состоянию дел в отрасли. Между тем химия на Западе давно перестала быть «грязной».

Я могу привести в пример концерн Degussa, сотрудником которого являюсь. Многие производства Degussa находятся на берегу рек, где купаются и ловят рыбу местные жители, наличие буквально под боком химического производства никого не беспокоит. Условия производства и труда на химических предприятиях Германии являются одними из наиболее безопасных и строго контролируемых в мире и намного лучше, чем в других отраслях. По частоте несчастных случаев химиков уверенно обгоняют строители, металлурги, транспортники, работники типографий и пищевых производств. Скажем, в 2006 году количество несчастных случаев на всех заводах Degussa составило 2,2 случая на миллион рабочих часов. А на предприятии по производству бутадиена в Марле в течение последних 20 лет не было зарегистрировано ни одного несчастного случая.

За всем этим стоит работа концерна — каждый год показатели травматизма на производстве Degussa снижаются примерно на 20%. Низкие показатели опасности — это следствие реализации методик безопасности, ориентирующихся на учет человеческого фактора. В процесс обеспечения безопасности вовлечены буквально все, каждое происшествие сказывается на премиях сотрудников — от рабочего до директора завода. Но речь идет и о поощрениях — по итогам года наиболее благополучные предприятия получают награду за безопасность труда.

«Грязные» технологии и продукты, спуск отходов производства в ближайшую реку или их закапывание в соседнем лесу остались в далеком прошлом Европы. Разумеется, иностранные компании в России привлекают в первую очередь низкая цена на сырье и дешевые энергоресурсы. Но правила работы западных концернов в России не отличаются от действующих в Европе, они играют здесь по тем же правилам, что и у себя дома.

ПРАВИЛА ХИМИКОВ Россия для западных химических концернов является неотъемлемой частью корпоративного присутствия. Правила игры везде одинаковы.

Например, имидж химической компании — чрезвычайно хрупкая вещь, и имидж в России действует на репутацию инвестора в российскую химическую промышленность так же, как и в Европе и в любой стране мира. Несчастный случай на химическом производстве или небрежное отношение к экологии на заводе в России приводят к падению акций химических концернов на мировых биржах в той же степени, что и аналогичные проблемы в Европе.

Ответственная забота и устойчивое развитие — это не просто пустые фразы и никому не нужные программы, которые придумали для и без того благополучных европейских химиков. Но насколько совместимы эти понятия с экономическим успехом? Западные компании этот вопрос для себя уже давно решили. Программа Responsible Care работает, напомним, в 52 странах мира более 20 лет. Это глобальный уровень ответственности химической отрасли перед обществом. Существует и корпоративный уровень. Так, принципы устойчивого развития и ответственной заботы формируют правовую и этическую платформу корпоративной политики концерна Degussa. Мы полностью интегрировали эту программу в нашу политику охраны окружающей среды, здоровья, безопасности и качества.

То, что политика ответственности жизненно необходима, европейские концерны знают не из теории. Германия, как и другие европейские страны с высокоразвитой химической промышленностью, столкнулась в 1980-х годах с серьезным экологическим кризисом. Шаг за шагом пришлось приводить в порядок окружающую среду, создавая очистные сооружения, замкнутые циклы производства, разрабатывая новые продукты.

Расходы на такую корпоративную политику, разумеется, существуют, это не только финансовые, но и исследовательские ресурсы. Так, для лакокрасочной отрасли Degussa создает материалы для производства систем с высоким содержанием сухого остатка, то есть содержащих как можно меньше органических растворителей, наносящих наибольший вред экологии. Другой опыт Degussa — создание замкнутых циклов производства. Еще 150 лет назад основатель компании Генрих Ресслер придумал один из первых в мире замкнутых циклов производства в химической отрасли, научившись удерживать пары серной кислоты и использовать их снова. Сегодня на заводе Degussa в Марле стоит современная установка для расщепления остатков серной кислоты. Иногда нам приходится и отказываться от старых технологий, если нет возможности нейтрализовать их губительное воздействие на окружающую среду. Результат этих усилий очевиден, и работа не останавливается и сейчас, когда, казалось бы, отношения химической отрасли и с обществом, и с окружающей средой в Европе гармоничны. Так, за последние четыре года предприятиям концерна Degussa удалось на 10–20% снизить выбросы оксидов азота, пыли, тяжелых металлов в атмосферу и водоемы.

ВСЕОБЩАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ Молодому поколению химиков, появившемуся в России в последние пять лет, придется работать одновременно в двух реальностях — существующей химической отрасли страны и единого экономического пространства, в котором работают единые правила игры для всех. Уже невозможна ситуация, когда разные сектора рынка химии работают в разных условиях. Это особенно актуально, если учесть, что выход на IPO — заветная мечта многих российских компаний, в том числе и химических.

Одно из основных препятствий на пути российской химии в Европу — советское отношение к природопользованию, пренебрежительность к труду рабочих, халатность и несоблюдение элементарных требований безопасности.

Так, по итогам 2006 года только в Кемеровской области выявлено более 11 тыс. нарушений природоохранного законодательства. Растет количество судебных дел, связанных с обеспечением и нарушениями правил промышленной безопасности. Растет уровень травматизма и смертности на предприятиях.

Разрабатываемая в настоящее время стратегия развития нефтегазохимической отрасли России до 2015 года должна учитывать экологическую и социальную составляющие. Государство должно оказать поддержку химическим предприятиям в освоении принципов ответственной заботы. Это могут быть различные налоговые льготы для предприятий, для которых неотъемлемой частью бизнеса стали конкретные меры, направленные на улучшение экологической обстановки, условий труда, безопасности производства. В России по-прежнему производятся химические продукты по технологиям, запрещенным в Европе. Государство могло бы способствовать экономической заинтересованности предприятий, которые хотят заменить старые способы производства на более современные и экологичные.

Компании химической отрасли, впрочем, не должны забывать, что игроки в отрасли — это именно они, и именно компании несут бремя ответственности и за развитие отрасли, и за сотни тысяч людей, работающих в России на производствах. Это не только химия, те же правила действуют и в отношении нефтегазодобывающей, металлургической и машиностроительной промышленности. Кстати, именно в области охраны труда Degussa может предложить российским химикам намного больше, чем рекомендации. Концерн является мировым лидером в производстве средств защиты и очистки кожи, подвергающейся профессиональным нагрузкам. Более 70 лет наши специалисты разрабатывают дерматологические средства индивидуальной защиты, которые способствуют исключению заболеваний кожи из общего списка профзаболеваний.

В любом случае, как бы ни развивалась ситуация вокруг российской химической отрасли, и ей, и всем, кто с ней работает, предстоит усвоить некоторое число простых истин. Или, если хотите, аксиом.

Химическая отрасль неизбежно должна развиваться на принципах ответственной заботы перед обществом. Достижение конкурентоспособности на глобальных и локальных рынках неизбежно требует экологизации предприятий химической отрасли — сертификация, экологические рейтинги и аудит будут неизбежным требованием к развитию химической промышленности. Уменьшение вредного влияния на окружающую среду путем рационального использования ресурсов — задача, которая будет стоять перед любым инвестором в химической отрасли.

Но есть и другая сторона медали. Химия — это неотъемлемая часть нашей жизни, она делает ее комфортнее и благополучнее. Химия — ключевая отрасль промышленности, это тысячи рабочих мест. Без химии у человечества нет будущего. И только совместив эти истины друг с другом, мы можем двигаться дальше. ■

ПРАВИЛА РАБОТЫ ЗАПАДНЫХ КОНЦЕРНОВ В РОССИИ НЕ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ДЕЙСТВУЮЩИХ В ЕВРОПЕ — ОНИ ИГРАЮТ ЗДЕСЬ ПО ТЕМ ЖЕ ПРАВИЛАМ, ЧТО И У СЕБЯ ДОМА



ХИМИЯ С ДОСТАВКОЙ

Одна из российских проблем — наличие слишком большой территории. Можно научиться делать хорошие товары, но стоимость их доставки до потребителя сведет на нет все конкурентные преимущества. Для химической промышленности эта проблема особенно заметна, ведь ее продукция требует специфических условий транспортировки.

ВЛАДИМИР РАВИНСКИЙ

ДАН ЗАКАЗ ЕМУ — НА ЗАПАД Когда речь заходит о российском химическом комплексе и о необходимости восстановления материально-технической базы на государственном уровне, о логистической составляющей, как правило, забывают. Пытаясь решить проблемы, связанные с низким уровнем научно-технических разработок и утечкой научных кадров, Министерство промышленности не развивает логистическую инфраструктуру, хотя она создана еще в советское время.

Ведомство признает, что высокая степень изношенности транспортных средств является одним из основных факторов, сдерживающих развитие химического комплекса, однако не предлагает глобальных решений этой проблемы на уровне правительства. Коэффициент обновления основных фондов в 2000–2005 годах не превышал 2%.

С целью исключения диспропорций в развитии химической промышленности и соответствующих видов транспорта, в том числе предназначенного для перевозки опасных грузов, правительство предполагает увеличить производство специальных видов транспортных средств (в частности, железнодорожных и автомобильных цистерн). Кроме того, стратегия развития химпрома предполагает лицензирование организаций, занимающихся транспортировкой опасных видов химпродукции, и страхование ответственности и рисков, связанных с этой транспортировкой. Этим инициативы государства, касающиеся развития логистики в химпроме, к сожалению, ограничиваются.

Однако, по мнению участников рынка, проблем, связанных с перевозками, в стране сейчас накопилось гораздо больше. Основная проблема — невыгодное географическое положение многих химических предприятий — влечет за собой ряд других. «В советские времена химпредприятия располагали вдали от экспортных портов, так как они были ориентированы на внутренний спрос, — объясняет аналитик инвестиционной компании «Тройка Диалог» (работает с бумагами предприятий химпрома) Михаил Стискин. — Однако в новых рыночных условиях эти предприятия были преимущественно переориентированы на экспорт, в связи с чем доставка в порты стала требовать больших транспортных издержек».

Возникает также проблема нехватки специализированных вагонов для перевозки химических продуктов, парк которых в России невелик. РЖД практически не закупает их, и большая часть парка принадлежит частникам — самим химическим компаниям. В России специализированные вагоны производят только Брянский машиностроительный завод и Уралвагонзавод. Это вагоны-хопперы для бестарной перевозки гранулированных и порошкообразных минеральных удобрений, зерновых и других сыпучих грузов.

Прежде всего на экспорт переориентировалось производство минеральных удобрений. Производители вынуждены поставлять 70–80% своей продукции за рубеж, поскольку внутренняя покупательная способность слишком низка. «Большинство минудобрений переваливается через черноморские и балтийские порты; через дальневосточные делать это невыгодно в связи с большими издержками», — говорит Михаил Стискин из компании «Тройка Диалог». С ним соглашается гендиректор ком-



ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОСТАВЩИКОВ УДОБРЕНИЙ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ПРОИЗВОДИТСЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ ПЕРЕДОВЫХ СОВЕТСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

пании «Сильвинит» Петр Кондрашев: «В свое время мы участвовали в строительстве тихоокеанского порта Восточный, однако сейчас через него переваливается небольшая часть наших грузов — доставка продукции до него оказалась невыгодной из-за повышающихся тарифов». Но и доставка в прибалтийские порты обходится недешево. Предприятиям северо-западных регионов России доставки, к примеру, аммиака в прибалтийские порты обходится в \$60 за тонну, включая фрахт. Это существенно удорожает продукцию и делает ее менее конкурентоспособной на мировом рынке. А ожидаемая коррекция цен на рынках азотных и фосфатных удобрений приведет к тому, что высокие транспортные издержки тяжелым грузом лягут на плечи отечественных производителей.

«Наша компания лидирует по объему продаж удобрений на внутреннем рынке. Но из-за низкой покупательной способности села даже у нас до 70% продукции уходит на экспорт», — констатируют в компании «Фосагро». В наиболее выигрышном положении оказываются предприятия «Тольяттиазот» и «Куйбышевазот», которые имеют соб-

ственный аммиакопровод Тольятти—Горловка—Одесса протяженностью более 2 тыс. км. Но даже несмотря на это, «Тольяттиазот» сейчас занимается строительством нового объекта — глубоководного морского порта в Краснодарском крае, на мысе Железный Рог, по перевалке аммиака, зерна, азотно-фосфорных, калийных и других химических удобрений.

Химические компании сегодня вынуждены решать проблемы доставки грузов морем самостоятельно. «С распадом СССР спецтерминалы по перевалке удобрений отошли к Украине и Прибалтике, поэтому сейчас есть острая необходимость в строительстве новых», — говорят в минерально-химической компании «Еврохим» (МХК «Еврохим»). Сам «Еврохим» сейчас занимается строительством Туапсинского балкерного терминала (ТБТ) на Черном море, который сможет переваливать до 2,6 млн тонн удобрений в год. Строительство, начинающееся в этом году, продлится три года и потребует затрат в размере \$80 млн, однако компании это необходимо. «Относительно недалеко от Туапсе находятся три наших предприятия — «Бело-

реченские минудобрения», «Невинномысский азот» и «Новомосковский азот». Поэтому строительство ТБТ сможет существенно оптимизировать логистику», — добавляют в «Еврохиме». Сейчас производители удобрений практически всю свою продукцию вынуждены везти через Прибалтику, Украину или Новороссийск. Однако в новороссийском порту не хватает складских мощностей, поэтому химикам приходится хранить грузы в вагонах, в которых они были доставлены, что оборачивается длительными простоями и, как следствие, финансовыми потерями.

ПРОИЗВОДСТВО — ОТДЕЛЬНО, ТРАНСПОРТ — ОТДЕЛЬНО Все крупные химические холдинги давно уже выделили логистическую составляющую процесса в отдельный бизнес. Как правило, организуется дочерняя компания, на балансе которой находится весь транспортный парк холдинга и которая отвечает за его обновление и своевременное обслуживание.

Транспортно-экспедиторская компания ООО «Фосагро-Транс» было основано в августе 2002 года в Санкт-Пе-

НЕ НА ЧЕМ ВОЗИТЬ

В РЖД ВГ рассказали, что специализированного подвижного состава для перевозки химических веществ и минеральных удобрений катастрофически не хватает. Между тем нынешний этап реформы РЖД призван стимулировать частных операторов покупать собственный подвижной состав, а не арендовать у перевозчика. Для этого с 2006 года в тарифах на грузовые перевозки заложена

так называемая вагонная составляющая, при отправке груза в своих вагонах грузоотправитель ее не платит (а это около 15% тарифа). Несмотря на то что перевозка минеральных удобрений является высокодоходным бизнесом, политика РЖД по обновлению подвижного состава сосредоточена на приобретении прежде всего полувагонов для перевозки низкодоходных, но социально значимых грузов,

таких, как, например, уголь. Для перевозки химических грузов теоретически можно использовать зерновозы и цементовозы, однако и их количества также недостаточно. При этом следует учитывать, что после перевозки химических грузов использовать в дальнейшем эти вагоны снова под перевозку зерна нельзя. Существует два важных аспекта при перевозках удобрений: вагонная составляющая и гиб-

кие тарифы, связанные с сезонностью цен. Удобрения — груз второго класса, поэтому тарифы на них в среднем соответствуют себестоимости перевозок с необходимой рентабельностью. Если речь идет об эффективном использовании собственных вагонов, то возможны два способа перевозки. Либо собственник вагона добавляет свои расходы на обновление, содержание вагонов и компании к тарифу за

груженный и порожний рейс и эта сумма выставляется клиенту, либо старается вписать эти расходы в вагонную составляющую, которая для него равняется разнице между тарифом за вагон общего парка и тарифами за груженный и порожний пробег собственного вагона. При перевозке удобрений возможность снизить порожний пробег минимальна — в основном перевозки осуществляют-

ся в специализированном подвижном составе, и география расположения предприятий мало помогает в такой оптимизации, да и специфика требует перевозки только одного груза без затратной промывки и обработки вагонов. Что касается экспорта через европейские сухопутные пограничные переходы, то принцип построения тарифа совершенно другой, и вагонной составляющей уже явно недостаточно. Во-первых, основные про-

С РАСПАДОМ СССР СПЕЦТЕРМИНАЛЫ ПО ПЕРЕВАЛКЕ УДОБРЕНИЙ ОТОШЛИ К УКРАИНЕ И ПРИБАЛТИКЕ, А НОВЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ ТАК И НЕ БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

тербурге. Ежегодно парк вагонов, находящихся на балансе предприятия, растет, сейчас он составляет около 4 тыс. вагонов. Общий грузооборот компании «Фосагро» превышает 20 млн тонн в год и включает отгрузку готовой продукции и поставки сырья и материалов. Из этого объема на «Фосагро-Транс» приходится 11,7 млн тонн перевозок, в том числе 7 млн тонн апатитового концентрата. Объем перевозок компании «Фосагро-Транс» в 2006 году по сравнению с 2005-м вырос на 3%. Большинство грузов перевозится по железной дороге, около 700 тыс. тонн — речным транспортом.

«Внутренний порт „Аммофоса“ (дочернее предприятие „Фосагро“). — **BG**) способен перерабатывать порядка 2 млн тонн грузов в год, а перерабатывает только треть этого объема — около 700 тыс. Это происходит оттого, что тарифы на перевозку речным транспортом сейчас невыгодны», — отмечают в «Фосагро». В советское время было хорошо развито речное судоходство, а теперь на него приходится лишь малая доля перевозок химических холдингов. «Сейчас оно не развивается, хотя это могло бы помочь разгрузить железную дорогу», — добавляют в компании. Пока же «Фосагро» продолжает обновлять и наращивать свой парк железнодорожных вагонов — ежегодно он увеличивается примерно на тысячу вагонов, часть из которых приобретается в лизинг.

В МХК «Еврохим» есть несколько дочерних структур, занимающихся транспортными делами компании. В их числе Harvester Ship Management Ltd., отвечающая за судоперевозки, и «Депо-Еврохим», которая образуется для ремонта и обслуживания всего подвижного состава и скоро будет зарегистрирована. В 2007 году компания планирует закупить более 600 минераловозов, 250 цистерн различного назначения и три маневровых локомотива — по одному на дочерние предприятия «Белореченские минудобрения», «Новомосковский азот» и литовское «Лифоса».

Помимо приобретения подвижного состава «Еврохим» будет реконструировать существующие и строить новые железнодорожные пути и станции, запланировано строительство новых пунктов подготовки вагонов. Объем грузо-перевозок «Еврохима» составляет порядка 16–18 млн тонн в год. Компания производит примерно 25 млн тонн продукции, часть которой идет на внутреннее потребление.

В 2006 году компанией было закуплено 700 минераловозов, 43 полувагона, 253 цистерны для перевозки различных грузов и один маневровый тепловоз. В настоящее время в собственности управляемых предприятий МХК «Еврохим» находится больше 5 тыс. единиц собственного специализированного подвижного состава различного назначения. Согласно стратегии развития логистики, принятой компанией, к 2015 году собственный парк вагонов управляемых предприятий планируется довести до 8,6 тыс. единиц, полностью обеспечив потребности компании в специализированном железнодорожном подвижном составе. Дальнейшее развитие транспортной составляющей позволит «Еврохим» сохранить транспортную независимость, полагают в компании.

«В течение следующих четырех лет мы планируем заменить весь арендованный парк спецвагонов на собственный», — говорит директор по закупкам и логистике «Еврохима» Павел Яковлев. По его словам, это связано с тем, что РЖД не закупает такие вагоны и не обновляют имеющийся парк спецвагонов. «Таким образом, если не действовать самим, уже через несколько лет мы рискуем столкнуться с элементарным отсутствием необходимого нам подвижного состава», — добавляет господин Яковлев.

Что касается морских перевозок, «Еврохим» делает ставку на строительство специализированных терминалов в портах. В прошлом году «Еврохим» достиг договоренности о строительстве склада в новороссийском порту. Если склад будет построен, это решит проблемы



ПЕРВЫЙ ЖЕ СУХОГРУЗ «РЕКА—МОРЕ», КУПЛЕННЫЙ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ СОБСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ «СИЛЬВИНИТА», ПО СЛОВАМ ГЕНДИРЕКТОРА КОМПАНИИ ПЕТРА КОНДРАШЕВА, ОКУПИТСЯ ЧЕРЕЗ ШЕСТЬ ЛЕТ

и других производителей минудобрений. У компании уже есть терминал «Танкхем» в эстонском порту Силламяэ. Что касается кораблей, «Еврохим» для снижения издержек ориентируется на долгосрочный фрахт судов (управляет 12 судами).

А вот в компании «Сильвинит» (Соликамск) для оптимизации транспортных расходов решили обзавестись собственным судостроительным заводом. Недавно был приобретен судозавод «Кама». Первый сухогруз класса «море—река», по словам гендиректора «Сильвинита» Петра Кондрашева, обойдется в \$12 млн, а окупится через шесть лет. Всего планируется построить шесть судов для нужд компании, в результате «Сильвинит» сможет увеличить объемы перевозки своей продукции по воде до 1 млн тонн в год. Помимо судозавода у компании в собственности находится Соликамский речной порт, лидирующий по объемам отгрузки среди портов на Каме.

Безусловно, чтобы доставить продукцию до порта, «Сильвиниту», самому крупному производителю калийных удобрений по итогам прошлого года, необходим и внушительный парк вагонов. В прошлом году «Сильвинит» отправил по железной дороге 5,5 млн тонн продукции. Потребности предприятия обеспечивают около 4,5 тыс. вагонов, из них в собственности находится больше 3,5 тыс. вагонов, главным образом минераловозов. Только за 2005–2006 годы собственный вагонный парк «Сильвинита» пополнился 900 новыми хопперами. Для сравнения: у основного его конкурента «Уралкалия» в собственности находится около 4,7 тыс. вагонов, почти 1,3 тыс. из них были приобретены в прошлом году.

Однако рассчитанная в советские времена пропускная способность станций Соликамска (3,5 млн тонн в год) не предусматривала возможности работы при столь высоких объемах грузо-перевозок. В настоящее время предприятием утверждена стратегическая программа развития Соликамского железнодорожного узла на период до 2012 года, на реализацию которой «Сильвинит» планирует направить около 0,5 млрд рублей. Тем не менее программа может оказаться под угрозой срыва из-за прошлогоднего затопления первого калийного рудника на соседнем «Уралкалии» (Березники). Сейчас в зону проседания грунта попадает единственная железнодорожная ветка, связывающая Верхнекамский промышленный узел с Транссибом, поэто-

му ведется речь о строительстве новой железной дороги в обход подземных выработок. Если железнодорожный путь придет в негодность, промышленное сообщение с внешним миром может быть потеряно, вследствие чего потребители полностью лишатся российских калийных удобрений, магния и сырья для производства титана (Соликамский магниевый завод поставляет сырье для единственного российского производителя титана «ВСМПО-Ависма». — **BG**).

«На подавляющем большинстве российских предприятий логистику воспринимают утилитарно — как некоторый набор функций, привычных для любой компании: транспортировка, складирование, грузо-переработка, таможенная очистка, страхование грузов», — отмечают в дочернем химхолдинге «Газпрома» СИБУРе. — Однако при ужесточении конкурентной борьбы на первый план выходит не конкуренция компаний, а конкуренция логистических систем и цепей поставок». Вот почему СИБУР переходит к реализации стратегии интегрированной логистики, которая заключается в интегрированном подходе деятельности логистического менеджмента компании, в объединении различных функциональных областей в рамках единой логистической системы с целью ее оптимизации. Эта концепция отражает новое понимание бизнеса, где отдельные фирмы, организации, системы рассматриваются как центры логистической активности, прямо или косвенно связанные в единый интегральный процесс управления основными и сопутствующими потоками. В рамках концепции предполагается налаживание прямых контактов с конечными потребителями и увеличение доли долгосрочных контрактов. Кроме того, сейчас в холдинге совершенствуется пул транспортных посредников, планируется расширять использование возможностей собственной транспортной компании СИБУРа — ПО «Спеццистерны».

ПРОБЛЕМЫ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ Большая часть перевозок продукции химпрома осуществляется железнодорожным транспортом, и химические компании сходятся на том, что в этом сегменте возникает и наибольшее количество проблем.

Первая проблема — недостаточное количество специализированных вагонов. Если в 2005 году РЖД было перевезено 43,13 млн тонн химических грузов и минеральных удобрений, то в 2006 году — 42,88 млн тонн. Постепенное уменьшение объемов перевозок связано с тем, что химхолдинги год от года увеличивают свой подвижной состав. «Как показывают расчеты, срок окупаемости специализированных вагонов вполне приемлем — в среднем это 5,5 года», — говорит Павел Яковлев из «Еврохима». — Результат — значительное сокращение расходов по транспортировке и повышение сохранности грузов». Однако, по словам господина Яковлева, в компании есть более рентабельные и срочные проекты, обновление вагонного парка не является задачей номер один. При этом полувагоны, на которых перевозится железорудный концентрат с Ковдорского ГОКа, «Еврохим» арендует у РЖД. Гендиректор «Сильвинита» Петр Кондрашев утверждает, что его компания увеличивает парк вагонов прямо пропорционально увеличению производства продукции. «Мы вынуждены заниматься этим, чтобы перевозить нашу продукцию, при том что это крайне неинтересно для компании с точки зрения бизнеса: свои вагоны нужно обслуживать, в результате чего при перевозках на собственных вагонах мы теряем около \$5–7 на тонне продукции», — объясняет господин Кондрашев. «Дефицит хопперов связан с ростом объемов отгрузок в таких вагонах и неудовлетворительным обновлением парка РЖД», — говорят в «Уралкалии». В компании считают перспективными инвестициями в развитие собственного вагонного парка ввиду дефицита подвижного состава парка РЖД.

Другой существенной проблемой, на которую указывают производители, являются устаревшие правила перевозки минеральных удобрений. Они создавались в 1980-х годах и являются бюрократической препоной. Если эти правила не отменить, производители будут продолжать тратить больше, чем могли бы. Дело в том, что минудобрения перевозятся в биг-бэгах — герметично запаканных двухслойных полиэтиленовых мешках, предназначенных именно для перевозок сыпучих смесей. «Перевозить такие биг-бэги в полувагонах, согласно устаревшим правилам, запрещено, считается, что для минудобрений необходимы только специализированные вагоны, и появление современной упаковки при этом не учитывается», — рассказывают в «Фосагро».

В химических компаниях указывают на то, что участие государства необходимо в поддержке научно-технических разработок по созданию унифицированного подвижного состава для перевозки группы грузов; в разработке принципиально нового подвижного состава большей грузоподъемности и, соответственно, в обеспечении разработки и создания новых, более мощных средств тяги — электровозов и тепловозов; в разработке и развитии смешанных перевозок путем развития контейнеризации перевозок не только массовых грузов, но и специальных; в перевооружении ремонтной базы подвижного состава и обеспечении равных условий использования этой базы для ремонтов парка вагонов всех участников перевозочного процесса — и ОАО РЖД, и частных вагонов, и специализированного большегрузного автотранспорта; в развитии и создании техники и технологических комплексов для обеспечения пунктов перевалки груза с одного вида транспорта на другой; в развитии речного транспорта и кораблестроения; в расширении инфраструктуры по транспортировке нефтехимического сырья, а также по транспортировке продуктов между центрами производства (например, сети продуктопроводов).

При решении своих транспортных задач химии сталкиваются с еще одной важной проблемой — обратной загрузкой вагонов. «При транспортировке апатита такой проблемы нет, так как полувагоны, в которых он перевозится, универсальны, и груз для них находится. Но поскольку удобрения в Россию не импортируются, специализированные вагоны возвращаются на предприятия холдинга из портов порожними, что повышает транспортные издержки за счет оплаты порожнего пробега», — отмечают в «Еврохиме». Некоторые компании решают эту проблему путем взаимодействия с другими производителями — порой из смежных сфер деятельности. Так, для уменьшения транспортных издержек «Сильвинит» наладил сотрудничество с «Русалом». Вагоны везут продукцию Николаевского глиноземного завода (Украина) на Красноярский алюминиевый завод, а на обратном пути заходят в Соликамск, где берут калийную соль и следуют обратно в Николаев.

И наконец, самая главная проблема, из-за которой возникают все основные логистические издержки химпроизводителей, — отсутствие спроса на многие виды продукции на внутреннем рынке. Как уже говорилось, до 70% продукции уходит на экспорт у «Фосагро», 58% продукции экспортирует «Еврохим» (удобрений же экспортируется еще больше — 80%).

При этом, несмотря на высокую долю экспорта у ведущих компаний, в СИБУРе сетуют на то, что роль российской нефтехимии как в стране, так и на мировом рынке второстепенна: «В мировом объеме доля отечественной нефтехимии незначительна. Мы экспортируем продукцию низких переделов, а импортируем продукты высокого передела». Поставляя на экспорт продукцию низких переделов, химики получают прибыль далеко не в самом высокодоходном сегменте. А внутри страны реализовать столь большие объемы производимой продукции невозможно. ■

→ изводители минеральных удобрений расположены в европейской части России на удалении от западных границ в среднем на 2 тыс. км. Оборот вагона у этих предприятий составляет не более 20–22 суток. Затраты на ремонт вагонов и налоги могут доходить до 100 тыс. руб. в год на вагон, или до 5,5 тыс. руб. за оборот. К этой сумме необходимо добавить окупаемость вагонов. При том что вагонная состав-

ляющая на расстоянии 2 тыс. км составляет 145 руб. за тонну, или 8,7 тыс. руб. за вагон за оборот, а стоимостью минераловоза — более 1,1 млн руб., окупаемость его составит более 15 лет. Однако можно добиться более коротких сроков окупаемости, используя эффект масштаба. Во-вторых, внутренний тариф за вагон общего парка в 2006 году был немного ниже тарифа за вагон общего парка при пе-

ревозках через сухопутные границы России. С учетом индексации этих тарифов (тариф внутри страны — на 10,9%, экспорт через сухопутную границу — без изменений) создаются условия для унификации по уровню внутренних тарифов, что может привести и к стимулированию приобретения собственниками вагонов. Еще один фактор, оказывающий серьезное влияние на перевозку удобрений, — ярко вы-

раженные сезонные колебания цен на удобрения. При этом гибкость железнодорожного тарифа по отношению к уровню цен отсутствует, хотя можно было бы увеличивать объем перевозок удобрений по железной дороге, варьируя тариф по сезонам.

ТОВАРЫ МАССОВОГО УНИЧТОЖЕНИЯ ПОЧЕМУ БЕЗОБИД- НАЯ МАРГАНЦОВКА ВДРУГ ИСЧЕЗЛА ИЗ АПТЕК? ПОЧЕМУ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПЕРЕКИСИ ВОДОРОДА В ТЕЧЕНИЕ ГОДА НЕ МОГЛИ ДОБИТЬСЯ РАЗРЕШЕНИЯ, ЧТОБЫ ПРОДУКТ ПЕРЕСЕК ГРАНИЦУ РФ? ПОЧЕМУ РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ, ПРОДАВАВШЕЙ АСКОРБИНОВУЮ КИСЛОТУ, ЕДВА НЕ УГОДИ- ЛО ЗА РЕШЕТКУ? СОТНИ НАИМЕНОВАНИЙ, КАЗАЛОСЬ БЫ, БЕЗОБИДНЫХ ВЕЩЕСТВ НА САМОМ ДЕ- ЛЕ НЕ ТАК ПРОСТО ПРОДАТЬ КАК ЗА РУБЕЖОМ, ТАК И НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ. ПОТОМУ ЧТО ВСЕ ОНИ ОТНОСЯТСЯ К ТАК НАЗЫВАЕМЫМ ТОВАРАМ МНОГОЦЕЛЕВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

НАТАЛЬЯ ГОТОВА



PHOTOXPRESS

КОНТРОЛЬ НА МОЛЕКУЛЯРНОМ

УРОВНЕ Контроль над прекурсорами (исходными веществами), которые могут быть применены для производства вооружения и военной техники, в том числе оружия массового уничтожения (химического, бактериологического, ядерного) и ракетных средств его доставки, в РФ более или менее налажен. Экспортным контролем и лицензированием сделок с такими товарами, в том числе и с химическими веществами, занимается Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК).

Списки товаров двойного назначения, попадающих в зону лицензирования ФСТЭК, определены несколькими тематическими указами президента. Химические вещества попадают в списки по нескольким указам — №1082 «Об утверждении списка химикатов, оборудования и технологий, которые могут быть использованы при создании химического оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль» и №1005 «Об утверждении списка оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль» (раздел «Топлива и химикаты»).

Экспортер должен для начала самостоятельно определить, считается ли его продукция товаром двойного назначения и в какой из списков он входит. От этого зависит, какие документы необходимо предоставить контролирующим организациям. Ответственность за результаты идентификации контролируемых товаров несет экспертная организация. После получения сертификата товара в одном из 16 независимых идентификационных центров участник ВЭД должен подать во ФСТЭК заявление на выдачу лицензии, копию контракта и обязательства импортера об использовании товара в заявленных целях. ФСТЭК проводит госэкспертизу с участием нескольких заинтересованных министерств и ведомств (в процессе могут участвовать Роспром, Минобороны, МИД, спецслужбы) и по итогам выдает экспортеру лицензию на осуществление сделки.

ЕВРОПА НА КОНТРОЛЕ

Не исключено, что в будущем году в российское законодательство, регламентирующее порядок экспортного контроля за товарами двойного назначения, могут быть внесены изменения. По словам руководителя проекта «Экспортный контроль товаров двойного назначения» Ирины Альбрехт, специалисты проекта завершили правовую экспертизу в области экспортного

контроля товаров двойного назначения и в мае обсудят аспекты законодательства, лицензирования, исполнения и правоприменения в сфере экспортного контроля на федеральном, региональном и местном уровнях на специальной конференции. Несмотря на то что участники проекта отмечают, что крупных нестыковок в российском и европейском порядках экспортного контроля не выявлено, возможно, по итогам



PHOTOXPRESS

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОТРУДНИКОВ ФСТЭК, СЕРНАЯ КИСЛОТА ПРИРАВНЕНА К АСКОРБИНОВОЙ — ОФОРМЛЯТЬ РАБОТУ С НИМИ НАДО ПО ОДИНАКОВЫМ ПРАВИЛАМ

Начальник управления экспортного контроля ФСТЭК Андрей Никольский рассказывает, что особых нарушений экспортного контроля в части поставок именно химических веществ его служба не отмечает. Основная проблема заключается в том, что предприниматели не всегда знают законодательство в части экспортного контроля. К примеру, какой-то предприниматель может прочитать в законе о внешнеэкономической деятельности, что ВЭД может осуществлять любое юридическое лицо, и смело идет оформлять таможенную декларацию на экспорт своей продукции. Но факт предоставления декларации, где не содержится сведений о том, что товар имеет двойное назначение, как объясняет Андрей Никольский, уже является административным нарушением, и таможенные органы заводят на нарушителя дело.

Обсуждения ФСТЭК рассмотрит возможность инициирования внесения поправок в порядок экспортного контроля. Ирина Альбрехт сообщила, что осенью предполагается проведение конференции по экспортному контролю для представителей чувствительных технологий, где экспортеры, в том числе и из химической отрасли, могут узнать, какова совместная позиция проекта и ФСТЭК по законодательству в этой области.

Проект «Экспортный контроль товаров двойного назначения» создан для гармонизации систем экспортного контроля, а также для усиления борьбы с распространением оружия массового поражения и терроризмом. От Европейской комиссии проект ведет уполномоченный подрядчик — Федеральное управление экономики и экспортного контроля Германии (БАФА). С российской стороны партнером проекта является

Гендиректор одного из крупнейших российских идентификационных центров ЗАО «Центр проектов развития промышленности» Сергей Киракозов тоже считает, что у химиков с экспортным контролем дела обстоят неплохо, однако заметны недостатки предконтрактной подготовки сделки; экспортеры часто не знают, что для некоторых видов продукции они должны получить разрешение на вывоз от экологических служб (на предмет того, что вещество не является озоноразрушающим), от службы ветеринарного и фитосанитарного контроля и т. д. Также случается, что и таможенники не обладают информацией, что обозначают те или иные маркировки химических веществ (их существует несколько тысяч).

В качестве примера можно привести ситуацию с марийским предприятием по производству газовых хроматографов (приборов для хроматографического разделения и анализа смесей веществ) НПФ «Мета-Хром», которая в 2005 году подрядилась поставить для казахского ТОО «Лаборфарма» хроматограф «Кристаллюкс-400М». Как

ФСТЭК. Проект будет работать с 1 февраля 2006 года по 31 января 2009 года, и бюджет на реализацию его задач составляет €3 млн. Помимо правовой экспертизы в рамках проекта предполагается проводить обучающие мероприятия для экспортеров, сотрудников органов лицензирования и таможенных органов, создать и распространить справочник по экспортному контролю товаров и технологий двойного назначения,

а также информировать российскую промышленность и науку на веб-сайте, посвященном экспортному контролю (<http://www.excon.eu-rf.ru>). Кроме того, проект намеревается облегчить жизнь российским экспортерам, исследуя возможности внедрения электронной обработки запросов и выдачи лицензий.

говорится в материалах Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа, «Мета-Хром» угораздило пропустить в таможенной декларации букву С, что есть «свободно от применения запретов и ограничений». Причем заключение о том, что оборудование не подпадает под действие приказа ГТК №1226 «Список химикатов, оборудования и технологий, которые могут быть использованы при создании химического оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль», выдали экспортерам сами таможенники отдела товарной номенклатуры и торговых ограничений Марийской таможни. Параллельно изготовители хроматографа направили в ФСТЭК письмо с просьбой подтвердить право безлицензионного экспорта товара. Уже после того, как таможня выпустила хроматограф в режиме С, из ФСТЭК пришло письмо, что на хроматограф нужно оформлять лицензию. Согласно материалам суда, в 2006 году на «Мета-Хром» был составлен протокол по делу об административном правонарушении в части 1 статьи 16.3 КоАП. В марте прошлого года ➔

ИЗ-ЗА ОСОБЕННОСТЕЙ КОНТРОЛЯ ЗА ТОВАРАМИ ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ НЕМЕЦКАЯ «ДЕГУССА ХИМИЯ» С ТРУДОМ СМОГЛА ВВЕЗТИ В РОССИЮ ПЕРЕКИСЬ ВОДОРОДА ДЛЯ НУЖД РОСАВИАКОСМОСА

незадачливым экспортерам назначили штраф в размере 100 тыс. руб. Если бы они знали, что на экспорт хроматографа в Казахстан нужно получить лицензию, подобного казуса не произошло бы. Председатель независимого экспортного совета по реактивам и химическим веществам двойного назначения (учрежден Российским союзом химиков и ТПП РФ) Владимир Помазанов отмечает, что во всем мире экспорт и импорт хроматографов ведется безо всяких ограничений.

Андрей Никольский говорит, что было бы неплохо, если бы перед оформлением сделки экспортеры посещали сайт ФСТЭК, где указан перечень всех необходимых для получения лицензии документов.

Российские компании довольно часто выражают недовольство тем, что законодательство РФ предусматривает разрешение сделки только в том случае, если конечный покупатель продукции предоставляет гарантии, что не будет использовать продукт для производства оружия массового поражения. Эти условия создают сложности в том случае, если экспортер продает продукцию не переработчику продукта, а компании-посреднику, которая держит товар на складах. Однако Андрей Никольский считает, что Россия не будет отступать от принципа контроля за конечным потребителем продукции, поскольку в противном случае есть риск попасть в политический скандал с обвинениями в нарушении Конвенции нераспространения оружия массового поражения.

Кстати, 12 апреля на заседании правительства РФ должен обсуждаться проект федерального закона о внесении изменений в механизм экспортного контроля, который должен усилить противодействие терроризму с точки зрения международных обязательств и обеспечения безопасности страны. Однако изменения, которые будут обсуждаться, касаются внутреннего взаимодействия контролирующих и силовых органов, на порядке действий экспортеров изменения сказаться не должны.

ВНЕ РЕГЛАМЕНТА Если химическое вещество двойного назначения не попадает под контроль со стороны ФСТЭК, это вовсе не означает, что жизнь экспортера при этом становится легче.

Компаниям, работающим с химическими товарами двойного назначения, которые могут использоваться как в мирных целях, так и в качестве компонентов (прекурсоров) для изготовления сильнодействующих веществ, ядов, наркотиков и психотропов, отравляющих веществ, взрывчатки, ракетного топлива и радиоактивных материалов для экспорта (да и для оборота на внутреннем рынке), требуется масса лицензий от различных министерств и ведомств. Например, Владимир Помазанов вспоминает, что когда его компания «Химреактив» оформляла импорт перманганата калия, пришлось получать разрешения от 15 ведомств (в том числе Минздравсоцразвития, Ростехнадзора, экологических ведомств, Минпромэнерго, постоянного комитета по контролю за наркотиками ПККН). А представители немецкой компании «Дегусса Химия» рассказывают, что около года не могли оформить лицензию на ввоз в Россию рохациле (вспененный полимер, более жесткий, чем металл), который применяется в авиастроении при изготовлении деталей для азбобусов, используется в панелях, лопастях вертолетов. Еще одна проблема компании была связана с импортом в РФ перекиси водорода, которая должна была быть поставлена в рамках контракта с Росавиакосмосом. Кстати, та самая «блондинистая» пергидроль может являться компонентом ракетного топлива, для чего, наверное, и приобреталась авиационно-космическим ведомством. Российское законодательство предусматривает, что ввоз этого продукта на таможенную территорию РФ запрещен, если это отходы, содержащие химические вещества (реагенты), не соответствующие стандарту, с истекшим сроком годности или со-

ЖЕРТВОЙ ФСКН СТАЛ ГЕНДИРЕКТОР НИКОЛЬСКОГО СВЕТОТЕХНИЧЕСКОГО ЗАВОДА, КОТОРЫЙ ПРИМЕНЯЛ СОЛЯНУЮ КИСЛОТУ ДЛЯ ТРАВЛЕНИЯ СТЕКЛА. ФСКН АРЕСТОВАЛА 5 ТОНН СОЛЯНОЙ КИСЛОТЫ И ЗАВЕЛА НА МЕНЕДЖЕРА УГОЛОВНОЕ ДЕЛО

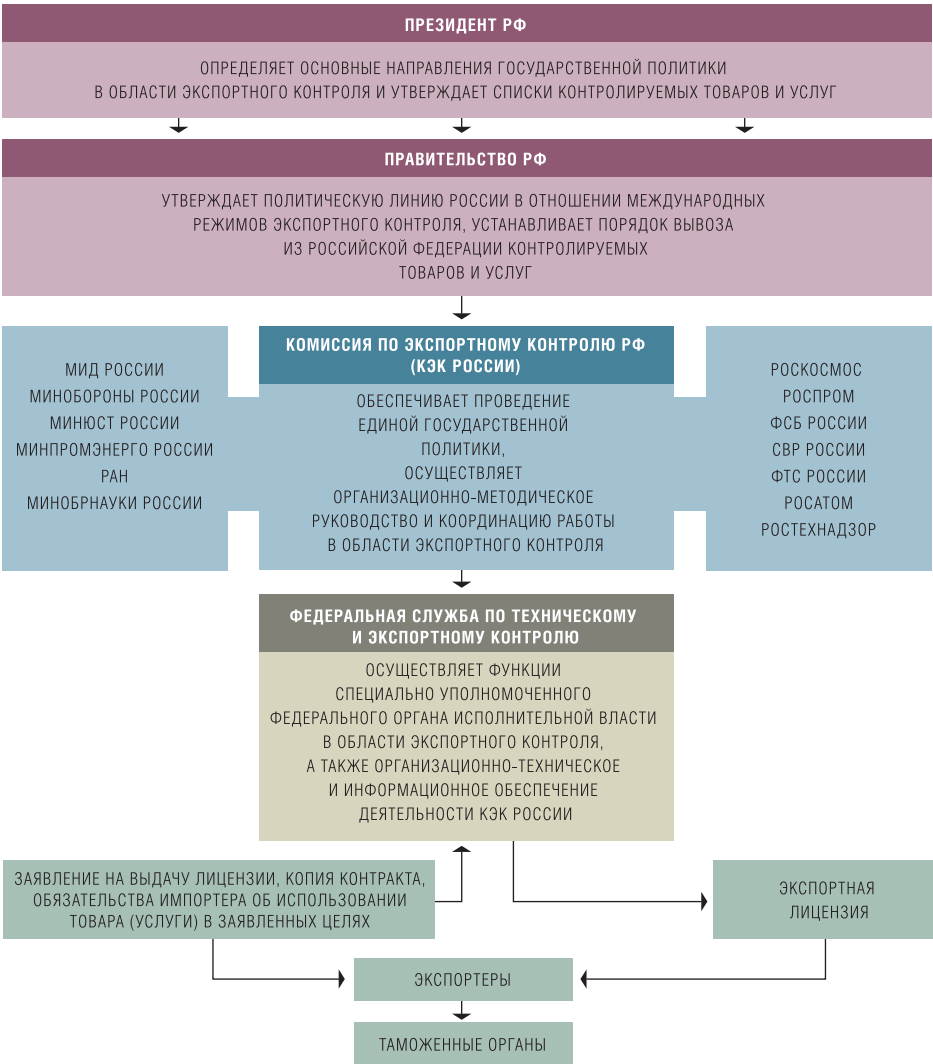
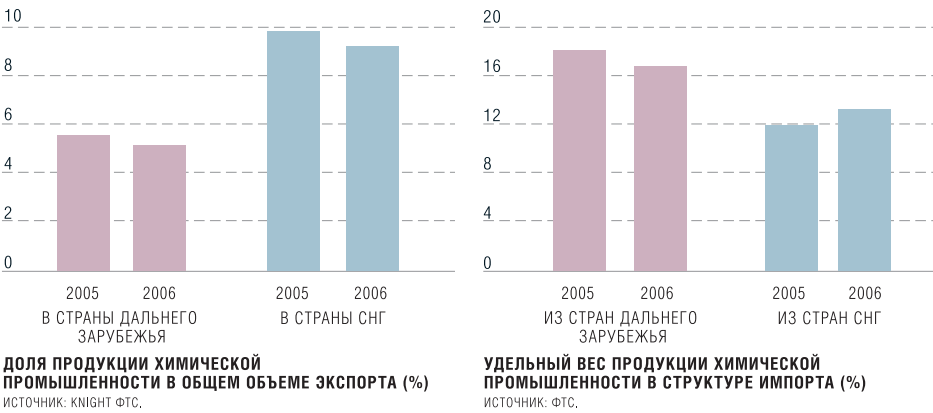


СХЕМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



стоящие из таких веществ. Значит, импортер должен получить справку, что это не отходы (у экологических ведомств). Кроме того, при импорте этих товаров требуется лицензия, если это товары, попадающие в перечень наркотических средств, сильнодействующих и ядовитых веществ. Значит, нужно оформление дополнительных разрешений от соответствующих ведомств. Сергей Кираков радует, что в РФ хотя бы есть требования по срокам на получение соответствующих документов — 45 дней. Например, во Франции рассмотрение выдачи лицензий на ВЭД с некоторыми товарами двойного назначения вообще бессрочное. По мнению Сергея Кираковского, порядок оформления сделок по экспорту или импорту товаров двойного назначения имело бы смысл сделать по принципу «одного окна».

А в сфере оборота (производства, торговли, хранения, утилизации) химических веществ—прекурсоров наркотических, психотропных и сильнодействующих веществ ситуация еще хуже. Существует конфликт законов, в результате которого под пресс Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков попали едва ли не все производители и дистрибуторы отрасли химреактивов.

Россия подписала Конвенцию ООН от 1988 года о борьбе с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ, и в 1998 году было издано постановление правительства №681, предусматривающее лицензирование приобретения и использования прекурсоров. Впоследствии постановлениями были зафиксированы списки наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров и сильнодействующих ядовитых веществ

(СДЯВ). В первом списке 165 соединений, в том числе героин, морфин, опий, лист коки и прочие особо опасные наркотики и психотропные вещества, оборот которых в России запрещен. Во втором и третьем списках (55 и 18 веществ) — вещества, оказывающие наркотическое воздействие. И наконец, соединения из четвертого списка (количеством 26) продавать можно, но под особым контролем. Однако в федеральном законе от 2001 года №128 «О лицензировании отдельных видов деятельности» лицензировать производство, продажу и пользование прекурсорами необязательно.

По данным Владимира Помазанова, на химиков, работающих с четвертым списком, сейчас заведено около 1,8 тыс. уголовных дел, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности без соответствующего разрешения или лицензии, хотя факты использования соединений из списка в производстве наркотиков у ФСКН отсутствуют.

Вполне вероятно, что часть дел Федеральная служба по контролю за оборотом наркотиков (ФСКН) завела небезосновательно — в России существует черный рынок прекурсоров наркотических веществ. По данным ФСКН, количество арестованных прекурсоров и сильнодействующих ядовитых веществ в 2006 году достигло 1648 тонн. Только ангидрида уксусной кислоты изъято 5,5 тонны, чего хватило бы для изготовления от 13 млрд до 49 млрд доз героина. На черном рынке стоимость прекурсоров выше официальных отпускных цен в десятки раз. По ангидриду уксусной кислоты цена увеличена в 36 раз от производственной цены, а по перманганату калия в 500 раз.

Однако стоит отметить, что в четвертом списке наряду с участвующим в производстве героина ангидридом уксусной кислоты находятся также диэтиловый эфир, ацетон, толуол, соляная и серная кислоты, которые наркотическим действием не обладают и производятся в больших количествах (десятками тонн). По словам Владимира Помазанова, Российский союз химиков и Минпромэнерго предлагали убрать ряд позиций из четвертого списка, однако этот вопрос до сих пор не решен.

Крупные российские компании, производящие и продающие соляную или серную кислоту (которые в состав наркотиков никак не могут входить), как правило, имеют все необходимые лицензии и пристальным вниманием ФСКН не пользуются. Но, по оценке Владимира Помазанова, общее число компаний, участвующих в обороте веществ из четвертого списка, очень велико. Около 200 производителей химреактивов, примерно 2 тыс. дистрибуторов химической продукции двойного назначения (в среднем компании численностью шесть-восемь человек и годовым оборотом 200–500 млн руб.) и 60–70 тыс. конечных потребителей (школы, лаборатории, больницы, аптеки, магазины). Так, жертвой ФСКН стал гендиректор Никольского светотехнического завода Александр Старов, который применял соляную кислоту для травления стекла. ФСКН арестовала 5 тонн соляной кислоты и завела на менеджера уголовное дело за работу в веществом двойного назначения без лицензии. Директор отделался штрафом в 3 тыс. руб., но предприятие понесло миллионные убытки. Однако иногда случаи, когда ФСКН обвиняет предпринимателей по статьям 171 УК «Осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии)» и 174 «Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных незаконным путем», приводят к полному разорению.

Владимир Помазанов считает, что необходима разработка технического регламента по обороту, хранению, использованию, реализации и утилизации химических веществ двойного назначения. Сейчас Российский союз химиков готовит общий регламент для оборота химических веществ, который находится на согласовании в правительстве. ■



КАДРОВЫЙ СИНТЕЗ

СИТУАЦИЮ С ПОДГОТОВКОЙ КАДРОВ В РОССИЙСКОЙ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ТРУДНО НАЗВАТЬ БЛАГОПОЛУЧНОЙ. НЕВЫСОКИЕ ЗАРПЛАТЫ И СЛОЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОГРАНИЧИВАЮТ КРУГ ПОИСКА СПЕЦИАЛИСТОВ, ПОЭТОМУ КОМПАНИИ ПРЕДПОЧИТАЮТ САМИ ГОТОВИТЬ ИХ, ОПЛАЧИВАЯ ОБУЧЕНИЕ. ОДНАКО ВЫУЧИВШИСЬ, ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РАБОТНИКИ ХИМИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВ МОГУТ НАПРАВИТЬСЯ СОВСЕМ В ДРУГУЮ СТОРОНУ. И НАКОНЕЦ, ЕСЛИ СПЕЦИАЛИСТ ВСЕ-ТАКИ ДОБИРАЕТСЯ ДО ПРОФИЛЬНОГО РАБОТОДАТЕЛЯ, ТО ЕГО ПРИХОДИТСЯ ОБУЧАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНО.

НАТАЛЬЯ ГОТОВА

НАВЕРХУ ХОРОШО С РУССКИМИ, ВНИЗУ — С ИНОСТРАНЦАМИ Возможно, постепенно ситуация начнет меняться: в отрасли идет консолидация, и укрупненные игроки (в частности, «СИБУР Холдинг», «ЛУКОЙЛ-Нефтехим», «Еврохим») становятся более привлекательными в качестве работодателей. Ведущие отраслевые компании стараются удерживать специалистов низшего и среднего уровня возможностью быстрого карьерного роста, высоким уровнем корпоративной культуры и возможностью реализации не только в профессиональной, но и в общественной сфере. «Патриотизм звучит избито, но это правило работает», — говорит замначальника управления кадровой политики компании «Еврохим» Сергей Щербаков.

Среднестатистический химик-производственник молодой, его возраст 52–53 года. По данным президента РХТУ имени Менделеева Павла Саркисова, почти половина работающих в отрасли старше 60 лет. ИТР моложе 35 лет составляют 8–12% занятых на химических производствах, еще 25–35% — люди в возрасте 35–40 лет, а химиков в возрасте от 40 до 60 лет почему-то крайне мало. В 2006 году в отрасли работало 800–900 тыс. человек. При этом пятая часть всех занятых в отрасли — инженерно-технические работники и исследователи. Нехватка специалистов ощущается на всех кадровых уровнях: от рабочих до топ-менеджеров.

«Можно говорить о том, что существует нехватка специалистов в такой пропорции: 40% — производство, 40% — продажи, 20% — ИТР», — отмечает директор департамента развития и клиентских отношений кадрового агентства StaffLine Татьяна Трескунова.

По словам одного из партнеров компании Ward Howell International (крупное хедхантинговое агентство), на рынке менеджеров среднего (с опытом работы более трех-пяти лет) и высшего управленческого уровня в химической отрасли сейчас ситуация складывается следующим образом. На уровне среднего звена преимущество имеют западные работодатели, а «топам» выгоднее служить в российских компаниях. В химическом секторе РФ существует три основных типа компаний. Полностью российские (например, «СИБУР Холдинг»), компании со смешанным капиталом («Русские краски») и иностранные (Dow, Dupont ChemProm). Во всех компаниях можно найти сильных технических специалистов. Разница в том, что в чисто российских компаниях мало кто говорит по-английски или если и говорит, то не использует язык ежедневно.

В СП большинство сотрудников владеет английским, а иногда и другими иностранными языками и испытывает на себе влияние западной корпоративной культуры. В иностранных компаниях от сотрудников в основном требуется знание английского (или другого иностранного языка) письменного и устного, которым надо пользоваться постоянно. Корпоративный стиль в большинстве случаев отличается от российского — часто матричной структурой управления. Сотрудники и департаменты могут быть подчинены непосредственно иностранным офисам.

КУДА ПОЙТИ УЧИТЬСЯ

По данным президента РХТУ Павла Саркисова, в России существует около 60 высших учебных заведений химикотехнологического профиля, выпускающих ежегодно 8 тыс. инженеров химиков-технологов, из которых 6 тыс. обучаются на очных отделениях, 500–600 — на заочных, около 2 тыс. — на вечерних. Вузы, в которых готовят химиков, можно разделить на четыре

категории. Это химикотехнологические вузы, в которых обучается основная часть химиков-технологов, — подготовка идет по 15–16 специальностям (всего их 19); технические вузы — подготовка осуществляется на 5–7 кафедрах; специализированные университеты — подготовка по 1–2 специальностям. Представители МГАТХТ подчитали, что сегодня государство вкладывает в подготовку хи-



ВАЛЕРИЙ ПРОНИН, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ «БАШКИРСКОЙ ХИМИИ», ГОВОРИТ, ЧТО В ХИМИЧЕСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ КАТАСТРОФИЧЕСКИ НЕ ХВАТАЕТ МУЖЧИН

Собеседник BG из Ward Howell отмечает, что на уровне начальных и средних управленческих позиций преимущество имеют западные компании, в которых более приятная корпоративная среда и высокие стандарты социальных пакетов.

Что касается высшего менеджмента, то в этом случае преимущество имеют российские компании — и в плане соцпакетов, и в плане величины вознаграждения. Переход в российскую компанию — это фактически единственный путь к тому, чтобы значительно увеличить компенсацию, сразу на 30–50%. Топ-менеджерам также могут предложить автомобиль с водителем, квартиру (но чаще льготный кредит на покупку квартиры) и т. д., тогда как у западных компаний компенсация сотрудникам должна оставаться в пределах фиксированного зарплатного диапазона, а объем соцпакета не может превышать предусмотренного корпоративными стандартами. Даже машина и водитель могут быть предоставлены только сотрудникам определенного уровня.

«Но после того как сотрудник проработает в российской компании три-пять лет, у него есть возможность вернуться в западную компанию на еще более высокий пост — например, гендиректора или регионального менеджера. В частности, потому, что многие западные компании сейчас стараются „русифицировать“ свои региональные офисы», — рассказывает представитель хедхантинговой компании.

миков-технологов не более \$1,5–2 тыс. в год. По мнению преподавателей, качественное обучение студента не может стоить меньше \$5–7 тыс. Между тем в мире становятся все более востребованными высокообразованные ИТР. В научной работе представителя КГТУ Динары Исаковой приводятся такие данные. В США в конце 60-х годов прошлого века лишь 56% сотрудников, занимавших инже-

нерные должности, имели высшее образование. В конце 70-х их число составило уже 65%. При этом, несмотря на положительную динамику, к 2006 году нехватка инженеров превысила 440 тыс. США расширяют практику покупки специалистов за рубежом и предоставляют им американское гражданство. В 1983 году американцы «купили» 10,5 тыс. человек, а к настоящему времени их число выросло до 12,7 тыс. Так что

В целом партнер Ward Howell отмечает, что в отрасли очень не хватает топ-менеджеров, обладающих комбинацией химического, менеджерского и коммерческого опыта, частично с опытом работы в западных компаниях. Очень нужны и сильные технические эксперты со знанием иностранного языка и корпоративными навыками.

Со «вторичного рынка» труда специалистов могут «уволить» и конкуренты из других отраслей. Занимающийся поиском в области стратегии, генерального и производственно-технического руководства партнер консалтинговой компании «Триолит» Денис Рощин говорит, что у химиков (среднего управленческого звена) уровень зарплат начинается от \$4–5 тыс. в месяц, а у металлургов и нефтяников — от \$6–8 тыс. Поэтому «нехимические» сырьевики часто ищут для себя работников в офисах западных химических компаний (Dow, BASF, Solvay, Bayer). Самим же химикам остается искать работников только в других химических компаниях, а также в иностранных концернах, производящих оборудование и машиностроение (к примеру, Siemens).

Но чаще всего российские химические компании предпочитают брать новичков и готовят специалистов сами. Хотя, конечно, есть риск, что через какое-то время они могут уйти к нефтяникам или металлургам. Опасения хедхантера подтверждает гендиректор ООО «Дегусса Химия» (российского офиса немецкой компании Degussa) Эдуард Альбрехт. Он рассказывает, что раньше иностранные химические компании охотно брали на работу молодых специалистов и вкладывали значительные средства — около €50 тыс. на человека — в дополнительное обучение новых сотрудников. Треть сотрудников компании «Дегусса Химия» учились в РХТУ имени Менделеева. Компания и сейчас принимает на работу выпускников российских вузов — в ее офисе работают два ассистента, недавно получившие дипломы РХТУ. Однако в последнее время западные компании стали гораздо осторожнее, потому что российские конкуренты активно переманивают получивших дополнительную подготовку специалистов, предлагая им более высокие зарплаты и должности. Эдуард Альбрехт считает, что утечка кадров происходит потому, что российский Трудовой кодекс слишком жесток к работодателю и не позволяет принять административные меры для закрепления специалиста на рабочем месте хотя бы на какое-то время.

ЧЕМУ ИХ УЧИТ СЕМЬЯ И ШКОЛА

По данным экспертов, только 40% из специалистов, получивших отраслевые специальности, устраиваются работать по профессии.

Начальник управления информационной политики департамента корпоративных коммуникаций «СИБУР Холдинга» Рашид Нуреев отмечает, что для России наряду со сложностями на вторичном рынке труда характерна и неразвитость первичного рынка.

Президент РХТУ Павел Саркисов подсчитал, что промышленность нуждается в 4–4,5 тыс. молодых специа-

в промышленно развитых странах масштабы подготовки инженерных кадров не только не сокращаются, но и, напротив, заметно растут. Однако если сравнивать масштабы подготовки в России и США, то можно отметить, что в нашей стране было выпущено 163 тыс. инженеров, в то время как в США — 230 тыс. При этом только часть выпускников российских вузов работала на инженерных должностях.

листов ежегодно. Однако выпускники вузов не хотят работать на химических предприятиях: их не устраивает уровень зарплаты. «Если представить, что заработная плата до 2010 года увеличится на 5%, то это почти никак не повлияет на приток молодых специалистов в отрасль. Но если зарплату поднять на 50%, картина в корне изменится. Молодых специалистов от 25 до 40 лет станет на 50–60% больше», — утверждает президент «Менделеевки».

Основная масса специалистов, оканчивающих химические вузы, не работает по специальности, — отмечает Татьяна Трескунова из рекрутингового агентства StaffLine. — Работу по специальности большая часть выпускников ищет, но ничего привлекательного для себя не находит. Уровень зарплаты на российских предприятиях невелик, а в иностранных компаниях в 99% из 100% случаев присутствует требование владения иностранным языком и опыт работы от одного-двух лет».

Выпускники вузов и работодатели не находят общего языка не только из-за величины зарплаты. По словам Татьяны Трескуновой, зачастую химические компании не устраивают уровень подготовки выпускников: «С советских времен химическая наука ушла далеко вперед, но в практической части российская система образования по-прежнему не уделяет такого внимания специализации, как это делается в учебных заведениях развитых индустриальных стран. На Западе выпускник, к примеру, может пойти работать технологом на упаковочное производство сразу. А если он попадет на такое производство в России, он будет еще полгода учиться. Неплохо устроиться могут в основном те выпускники, которые уже успели поработать где-то и владеют языком».

Проректор по учебно-методической работе, зампрезидента Учебно-методического объединения (УМО) вузов России по образованию в области химических технологий и биотехнологий Виктор Кочурихин считает, что традицию российских вузов, отводящих больше половины времени на фундаментальную подготовку по естественным наукам и инженерным дисциплинам, критикуют напрасно. «Будущего химика учат способности учиться самостоятельно. Смена химических технологий в наше время происходит очень быстро, в течение пяти-семи лет. В последнее время таков срок жизни технологии. Бывает, что студент приходит на первый курс, а к окончанию вуза на предприятии, куда он хочет устроиться, уже другая технология». На подготовку по конкретной специальности тратится до 20% от общего времени обучения, говорит Виктор Кочурихин. Студент может отправиться на предприятие, использующее конкретную технологию, на преддипломную практику. Однако практическое обучение специалистов иногда осложняют сами химические компании, которые не хотят доучивать новых сотрудников и не заказывают их в вузах. Некоторые даже не пускают к себе на производство студентов-практикантов, опасаясь, что специалист ознакоми́тся с технологией, но работать уйдет к конкурентам.

У СРЕДНЕГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ЗВЕНА В ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УРОВЕНЬ ЗАРПЛАТ НАЧИНАЕТСЯ ОТ \$4–5 ТЫС. В МЕСЯЦ, А У МЕТАЛЛУРГОВ И НЕФТЯНИКОВ — ОТ \$6–8 ТЫС.

Еще одна проблема российского химического образования — оторванность вузов от мест нахождения отраслевых производств. «Значительная часть профильных вузов расположена в Москве: Российский химико-технологический университет (РХТУ) имени Менделеева, Московская государственная академия тонкой химической технологии имени Ломоносова (МГАТХТ); обучает по химическим специальностям Открытый университет, некоторые химико-технологические специальности есть в Текстильном университете. А химических производств в столице меньше, чем выпускается молодых специалистов,— сетует Виктор Кочурихин. — Правда, в общем количестве студентов около 40% иногородних, но все они тоже пытаются остаться в Москве». Недавно компания Tikkurila хотела забрать у РХТУ весь выпуск полимерного факультета (подразделение «плеченные полимеры»). Компания была готова платить приличные деньги. Но ее производства расположены в регионах, а выпускники не захотели туда ехать, мотивируя отказ тем, что они уже люди семейные и не готовы жить в общежитиях. Кстати, в беседе с корреспондентом ВГ представитель одной из крупных химических компаний заметил, что в московские химические вузы часто приходят не для того, чтобы потом работать на производстве, а просто чтобы получить высшее образование и отсрочку от армии.

Виктор Кочурихин считает, что предприятия могут использовать так называемый целевой набор, направляя в Москву студентов на учебу по своему заказу. Подобный пилотный проект совместно с МГАТХТ недавно начал департамент по работе с персоналом «СИБУР Холдинга». По словам Рашида Нуреева, из-за того, что в Воронеже нет кафедры синтеза каучуков и соответствующих ей специальностей, трое получающих специальность «технология переработки пластмасс и эластомеров» пятикурсников из Воронежской государственной технологической академии были переведены в МГАТХТ для целевой подготовки по запросу входящего в состав «СИБУР Холдинга» «Воронежсинтезкаучука». Два года студенты будут на бюджетной основе обучаться в Москве по специальности «химическая технология высокомолекулярных соединений», одновременно с этим проходя практику на «Воронежсинтезкаучуке». Дипломные работы они тоже будут писать на темы, связанные с деятельностью воронежского предприятия. После окончания обучения в вузе студенты заключат трудовой договор с ОАО «Воронежсинтезкаучук» на пять лет.

Еще один интересный опыт «СИБУР Холдинг» проводит, приглашая на практику студентов профильных институтов (в основном МГУ и РГУ нефти и газа имени Губкина). Будущим химикам говорят, что работу получит только половина практикантов, что вызывает здоровую конкуренцию.

В «СИБУР Холдинг», предлагающий вполне конкурентные зарплаты и соцпакеты, студенты, скорее всего, вернутся. Однако, отмечают собеседники ВГ, довольно часто бывает, что студенты отказываются от выполнения ученического договора и не едут после окончания вуза к контрактовавшему их работодателю. Возможно, имеет смысл разработать законодательные механизмы удержания выпускников на рабочих местах, обязывающие студента возмещать предприятию потраченные на его обучение средства.

Если большинство выпускников столичных вузов не может преодолеть соблазна остаться в Москве, то химические компании могли бы с использованием механизма совместного финансирования развивать учебные заведения в регионах. Начальник департамента по работе с персоналом холдинга «Башкирская химия» Валерий Пронин рассказал ВГ, что Уфимский государственный нефтяной технический университет по просьбе компании открыл специализацию органической химии (раньше у УГНТУ был только факультет неорганики). Виктор Кочурихин говорит, что недавно в УМО вузов России по образованию в области химических технологий и биотехнологий обращались представители Омского технического университета, которые предлагали

ТРУДОВОЙ КОДЕКС СЛИШКОМ ЖЕСТОК К РАБОТОДАТЕЛЮ И НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПРИНЯТЬ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ МЕРЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТА НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ ХОТЯ БЫ НА НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ



ЗАМНАЧАЛЬНИКА УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ МХК «ЕВРОХИМ» СЕРГЕЙ ЩЕРБАКОВ СЧИТАЕТ, ЧТО НАДО НЕ ОПЛАЧИВАТЬ ОБУЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ, А ЗАИНТЕРЕСОВЫВАТЬ ИХ ПЕРСПЕКТИВОЙ БУДУЩЕЙ РАБОТЫ

предоставить им возможность ввести образовательные программы по химическим специальностям. Нет своего химико-технологического вуза в Рязани, хотя в этом регионе работает принадлежащий ТНК-ВР Рязанский НПЗ.

Кстати, в тех регионах, где химические предприятия и учебные заведения расположены недалеко друг от друга, например в Татарии, кадровая ситуация в химической отрасли весьма благоприятна. Казанский государственный технологический университет (КГТУ), одно из немногих учебных заведений, готовящих химиков, создал многоуровневый учебный комплекс, объединяющий начальное (Казанский химико-технологический колледж), среднее (Казанский химико-технологический техникум) и высшее профессиональное образование, а также несколько центров переподготовки и повышения квалификации специалистов и два НИИ — «Спецкаучук» и госинститут по проектированию химических предприятий «Союзхимпроект».

ЧЕРТОВСКИ ХОЧЕТСЯ РАБОТАТЬ Не любите молодых специалистов? Вы просто не умеете их готовить. Так сказали бы представители крупных химических холдингов, которые в условиях нехватки профессионалов стараются полностью контролировать процесс обучения специалистов: некачественные кадры портят производственные показатели компании.

В основном химические компании сосредоточены на подготовке производственных управленцев. К примеру, в МХК «Еврохим» положение с кадрами для трейдинга химической продукции проще, чем с ИТР. У трейдеров действует механизм естественного отбора: если получается — продажи растут, нет — сотрудник уходит. «В поисках трейдеров мы не ходим по вузам,— говорит Сергей Щербаков.— На эти позиции мы привлекаем сотрудников либо в результате ротации внутри компании, либо со стороны».

Директор по персоналу группы НИТОЛ Елена Горбач рассказывает, что в базовом для группы городе Усолье-Сибирское (Иркутская область) компания профинансировала создание «НИТОЛ-класса» в городском лицее. Его выпускники получают преференции при поступлении в Иркутский государственный технический университет. НИТОЛ будет следить за тем, как учатся «нитолокласники», рассматривая их в качестве потенциальных сотрудников. Лучшим ученикам ПТУ и студентам ИГТУ компания выплачивает стипендии. Кроме того, компания устраива-

ет на своих предприятиях ежегодный корпоративный конкурс «Лучший по профессии», победители которого получают право на бесплатное обучение.

У «СИБУР Холдинга» есть соглашения о сотрудничестве в подготовке молодых специалистов с КГТУ, МГАТХТ, РГУНГ имени Губкина и петербургским ИМИФТ. Кроме того, в компании сейчас реализуется проект создания единого пространства в системе подготовки кадрового резерва и повышения квалификации работников предприятий, который позволит снизить расходы и потери компании, связанные с обучением персонала. На базе КГТУ создан Центр корпоративного обучения, где работники «СИБУР Холдинга» должны повышать квалификацию в области развития сырьевой базы, производства и переработки полимеров, синтеза мономеров и жидкой химии, каучуков, резин и РТИ, управления на предприятиях отрасли. Расходы на дополнительное обучение многим сотрудникам оплачивает работодатель. Рашид Нуреев говорит, что любой сотрудник, прошедший испытательный срок, может по согласованию с непосредственным руководителем направить руководителю подразделения или предприятия заявление о направлении его на повышение квалификации за счет компании. Но приоритетны те специальности, в которых компания испытывает наибольшую нужду (это профессии, связанные с компетенциями линейных ИТР).

Начальник департамента по работе с персоналом холдинга «Башкирская химия» Валерий Пронин рассказывает, что у его компании сейчас тоже есть проблема с молодыми специалистами-технологами. В Стерлитамаке готовят таких специалистов, но, выпускники в основном девушки. «Башкирская химия» взяла на работу нескольких выпускниц на должности, связанные с экологией производства. Но женщин принимают на работу не везде, поскольку некоторые производства вредны для здоровья. «Нам нужны мужчины-химики — мастера, начальники смен»,— говорит Валерий Пронин. Будущих линейных управленцев компания ищет уже в средних школах. «Башкирская химия» устраивает в старших классах химическую «альтернативную олимпиаду». С ее победителями «Башхим» проводит собеседование и по его результатам отбирает тех, кому оплачивает обучение в профильных вузах, в частности в Уфимском ГНТУ. Из 40 успешно прошедших собеседование победителей олимпиады 36 человек учатся по целевому набору «Башхима» (4 человека уехали учиться в Москву).

У МХК «Еврохим» другой подход к подбору молодых специалистов. Замначальника управления кадровой политики компании МХК «Еврохим» Сергей Щербаков рассказывает, что компания заключает долгосрочные партнерские соглашения с несколькими вузами (Новочеркасским политехническим, РХТУ, Санкт-Петербургским горным университетом и другими), но, в отличие от большинства отраслевых компаний, не платит за обучение студентов, а работает с ними, пытаясь заинтересовать будущей работой. Труднее не завоевать сердце химика, а его удержать, считают в «Еврохиме». По словам Сергея Щербакова, в компании существует правило: все молодые ИТР начинают с рабочих специальностей. «Если сразу отправить молодого специалиста в аппарат, он не будет понимать нужд производства. Посмотрите на биографию руководителей предприятий химической промышленности — почти у всех есть в послужном списке рабочие должности. К примеру, человек начинал с оператора, затем продвинулся до начальника участка, затем до начальника установки, начальника цеха, главного технолога, главного инженера. Компания старается, чтобы ИТР не задерживались на низовых позициях больше полугода-года, кроме того, специалисты получают стимулирующие надбавки к зарплате. Кстати, начиная с низов. Человек прикипает к предприятию душой, и его очень трудно переманить на другое место работы — срабатывает фактор патриотизма»,— утверждает Сергей Щербаков.— Если вы купили специалиста, можно ожидать, что так же легко его у

вас перекупят конкуренты. Зачем нужны такие риски? Если сотрудник начинает с рабочего, вероятность, что он все бросит и уедет, очень невелика». Кроме того, компания оплачивает молодым специалистам аренду жилья, а в перспективе рассматривает возможность предоставления гарантий по ипотечным кредитам по ставкам ниже рыночных.

Для того чтобы определить интеллектуальный потенциал молодых ИТР, «Еврохим» проводит научно-практические конференции, где молодые специалисты представляют свои решения по усовершенствованию тех или иных условий протекания технологических процессов на предприятиях компании. Технический топ-менеджмент МХК состоит в комиссии, обсуждающей представленные проекты. Для облегчения адаптации молодых специалистов в коллективе в компании существует институт наставников (весьма распространенная практика в химических компаниях). Кроме того, молодежь общается через советы молодых специалистов.

«Еврохим», как и «СИБУР Холдинг», применяет систему ротации менеджмента, в том числе молодых специалистов. «Из нашего московского офиса менеджеры ездили работать на предприятия в регионы. Это положительно влияет и на развитие карьеры сотрудника — многие менеджеры сами выражают желание работать в регионе, потому что там кадровый голод, ниже конкуренция и есть шанс сделать хорошую карьеру». В «СИБУР Холдинге» также используется практика вертикальной и горизонтальной ротации менеджеров. Рашид Нуреев говорит: «Компания использует все возможные механизмы поиска необходимых специалистов — размещение вакансий на корпоративном сайте, сотрудничество с кадровыми агентствами, публикация информации о вакансиях в деловых и отраслевых СМИ. Однако ключевой принцип — поиск кандидата на менеджерскую должность внутри компании, так как в «СИБУР Холдинге» работает около 80 тыс. человек. Один из способов кадрового продвижения — ротация менеджеров внутри компании». Например, недавно гендиректор «Омской шины» Сергей Полонякин перешел на должность гендиректора «Тольяттикаучука», а гендиректор «Томскнефтехима» Сергей Мерзляков стал вице-президентом «СИБУР Холдинга».

Елена Горбач из группы НИТОЛ говорит, что ее компания тоже старается сама растить свои кадры. По итогам 2006 года 40% назначений на менеджерские должности было сделано среди сотрудников, входящих в кадровый резерв. Амбиции сотрудников предприятий группы стимулирует возможность самореализации при решении новых задач, а также бонусы по результатам выполнения КРП для каждой компетенции.

В компании с 2005 года действует программа «Потенциал», цель которой — выявление кандидатов на позиции управленцев разного уровня внутри самой компании. В результате формируется кадровый резерв, для которого проводятся профессиональные тренинги. В прошлом году в компании ввели конкурсы на вакантные позиции (уровень среднего и высшего управленческого звена). На конкурс подаются резюме и представляются решения по кейсам, которые разрабатываются исходя из реальной ситуации, с которой столкнется сотрудник, пришедший на эту должность. Соискатели представляют решения комиссии, которая выбирает лучшего кандидата на позицию.

В рамках политики удержания специалистов на предприятиях группы НИТОЛ поддерживаются трудовые династии. На «Усольехимпроме» (УХП), например, 22 трудовые династии, общий трудовой стаж некоторых семей составляет несколько сотен лет. Самой многочисленной в УХП считается династия, общий стаж которой превышает 600 лет.

Кстати, среднестатистический сотрудник НИТОЛа совсем не похож на портрет пожилого российского химика. Возраст сотрудников управляющей компании составляет 38 лет, на производственных площадках — 42 года. Среднестатистическому работнику «СИБУР Холдинга» тоже 42 года. Российские химики нашли эликсир жизни? ■



РЕГИСТРАЦИЯ

- > (495) 960 31 18; 797 31 71 (ДОБ.2047)
- > CONFERENCE@SF-ONLINE.RU
- > WWW.SF-ONLINE.RU РАЗДЕЛ «СЕМИНАРЫ»
- > WWW.KOMMERSANT.RU

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- > КАЖДЫЙ ТРЕТИЙ УЧАСТНИК ОТ ОДНОЙ КОМПАНИИ ПОСЕЩАЕТ КОНФЕРЕНЦИЮ БЕСПЛАТНО.
- > ДЛЯ ПОДПИСЧИКОВ ИД «КОММЕРСАНТЪ» ПРЕДУСМОТРЕНА СКИДКА 10%. ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ДО 15 АПРЕЛЯ 2007 ГОДА СКИДКА 20%!

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

- > 12500 РУБЛЕЙ (БЕЗ УЧЕТА 18% НДС), ВКЛЮЧАЕТ РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ОБЕД И ТРИ ПЕРЕРЫВА НА КОФЕ.

**II ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ
ЛОЯЛЬНОСТИ:
КАК СДЕЛАТЬ КЛИЕНТА
СВОИМ НАВСЕГДА**

30.05.2007

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- > ВЛАДЕЛЬЦЫ КОМПАНИЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЕ И КОММЕРЧЕСКИЕ ДИРЕКТОРА, ДИРЕКТОРА ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА, ДИРЕКТОРА И СПЕЦИАЛИСТЫ ОТДЕЛОВ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ, БРЭНД-МЕНЕДЖЕРЫ, А ТАКЖЕ ВСЕ ТЕ, КТО ЗАИНТЕРЕСОВАН В ПРИВЛЕЧЕНИИ И УДЕРЖАНИИ КАК МОЖНО БОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА ЛОЯЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ.
- > КОНФЕРЕНЦИЯ ПОСТРОЕНА НА АНАЛИЗЕ ПРАКТИЧЕСКИХ КЕЙСОВ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ, С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА И ОСОБЕННОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- > ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ, КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО.
- > РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ: ВЫБОР ФОРМАТА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ, ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАПУСКА.
- > ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ГРУПП УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ.
- > ФИНАНСОВЫЕ И НЕФИНАНСОВЫЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.
- > ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ С ПОКУПАТЕЛЕМ: РАБОТАЕТ ЛИ ВАША ПРОГРАММА.
- > ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ ЧЕРЕЗ ЛОЯЛЬНОСТЬ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ.
- > ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВМЕСТНЫХ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ С БАНКОМ.
- > ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИЛИ КОАЛИЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ: ЧТО ВЫБРАТЬ.
- > СЕГМЕНТЫ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ — КОНЕЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ, КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ, ДИЛЕРЫ И ДИСТРИБУТОРЫ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ.

- > ТИПЫ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ — «КОШЕЛЬКИ», НАКОПИТЕЛЬНАЯ СКИДКА, ПРЕМИЯ ЗА КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЩЕНИЙ, СЧАСТЛИВЫЕ ЧАСЫ, ЛОТЕРЕЯ: ЧТО ВЫГОДНЕЕ ДЛЯ БИЗНЕСА И ЧТО БОЛЬШЕ ПРИВЛЕКАЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ.
- > ОТРАСЛИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММ — ТОРГОВЛЯ И УСЛУГИ: ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ.
- > ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММ ПОощРЕНИЯ ДЛЯ ПРИБЫЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ.
- > ЧТО РАБОТАЕТ И ЧТО НЕ РАБОТАЕТ НА РЫНКЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ.
- > ВИДЫ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ: ИСТИННАЯ, ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ, ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ И ВЫНУЖДЕННАЯ.
- > КРИТЕРИИ «АКТИВНОСТИ» ЧЛЕНА ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ.
- > ЛОЯЛЬНОСТЬ К БРЭНДУ VS ЛОЯЛЬНОСТЬ К ПРОДУКТУ.
- > РОЛЬ ЛОЯЛЬНОСТИ ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНО ЛИ ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ БЕЗ ПОощРЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**



**BUSINESS
GUIDE**