

BASF ПРИШЕЛ В РОССИЮ ЕЩЕ 130 ЛЕТ НАЗАД

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



ПЕТР ГОЛИЦЫН,
ГЛАВА ЗАО БАСФ

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

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

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

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

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

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

BG: А какие из них уже близятся к запуску?

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

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

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

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

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

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

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

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

BG: Вы сейчас изготавливаете такие детали?

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

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

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

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

BG: И какие автомобили на заводе красятся красками BASF?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

П. Г.: Мы рассматриваем все варианты. ■

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

ЧТО ТАКОЕ BASF

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

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



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА