

«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, уберите 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, Мазелина, 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 Германию, 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, присадок, 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

