

# В. П. Иванов:

## «Государству нужна государственная политика»

**В**иктор Петрович Иванов — генеральный директор ГУП В/О «Союзхимэкспорт», президент Российского союза химиков и вице-президент РСПП.

Родился 17 января 1943 года в г. Болотное Новосибирской области. В 26 лет руководил производством на заводе Минсредмаша СССР в ядерном центре г. Северска (Томск-7). В 34 года стал директором ПО «Титан» г. Армянска Симферопольской области. С 1988 года — заместитель министра химической промышленности СССР.

С 1992 по 1996 год, в течение всего времени существования Комитета по химической и нефтехимической промышленности РФ — председатель комитета. С 1998 г. — президент внешне-торгового объединения «Союзхимэкспорт». Возглавив объединение, Виктор Петрович Иванов организовал ряд совместных предприятий с фирмами-производителями химической продукции, в этих объединениях «Союзхимэкспорт» брал на себя финансовое обеспечение партнера в обмен на получение доли прибыли. Уже к 2000 г. 80 % прибыли «Союзхимэкспорта» составила прибыль от совместной деятельности, которая позволила в пять раз увеличить товарооборот. На сегодняшний день основное поле деятельности «Союзхимэкспорта» — поставки химического сырья в Российскую Федерацию.

В ноябре 1997 года, вскоре после создания Российского союза промышленников и предпринимателей, В. П. Иванов принял участие в организации Российского союза химиков, и возглавляет его до сих пор.

— Виктор Петрович, вы руководите «Союзхимэкспортом», Российским союзом химиков, являетесь вице-президентом Российского союза промышленников и предпринимателей. Чем занимаются эти организации и чем в них занимаетесь вы лично?

— Я бы сказал, что активно участвую в работе этих организаций. В Российском союзе промышленников и предпри-



нимателей я являюсь арбитром по корпоративной этике. В последнее время вопросы этики становятся чрезвычайно важными, это неписанные правила, которые необязательны к выполнению, но последствия их несоблюдения бывают очень неприятными. Это и невыплата долгов, и спекулятивная скупка акций у соседа или демпинг на его традиционном рынке...

Работа в этом направлении начата недавно, всего три месяца назад. Люди обращаются, и до сих пор конфликты удавалось разрешать, до официального рассмотрения дело не доходило.

«Союзхимэкспорт» занят экспортом из России химических продуктов, например, метанола, соды, щелочи, лаков. Мы ввозим в Россию порядка 15 000 двуокиси титана с Украины, из Крыма и Сум. Но основную продукцию выделить нельзя. «Союзхимэкспорт» в советское время имел оборот в 4 млрд долларов, да и сейчас остается крупной государственной структурой.

Что касается перспектив развития, то мы подумываем об изменении статуса: нужно вливаться в какую-то серьезную компанию и создавать торговый дом, но это вопрос будущего.

Российский союз химиков представляет на рынке интересы работодателей. Он занимается практически всем, начиная от подписания коллективных договоров между союзом работодателей, коим является РСХ, и профсоюзами. Я являюсь членом трехсторонней комиссии, в которую входят работодатели, профсоюзы и представители правительства.

Лет 5–6 назад мы начали заниматься проблемой вступления в ВТО. В частности, мы разработали систему защитных мер в химической промышленности при вступлении в ВТО. Хотя понимаем, что в ВТО вступает не химическая отрасль, а вся Россия. Мы отстаиваем интересы наших предприятий, принимаем участие в разработке перспективных федеральных программ, участвуем в формировании экспортной и импортной политики.

— **Какие цели вы ставите перед собой, работая в комиссии по реформированию РАО ЕС?**

— Пытаюсь и здесь отстаивать интересы химиков. Нам надо найти способ решения проблемы в связи утратой химическими предприятиями в начале девяностых собственных энергетических мощностей (теплоэлектростанций). История вопроса такая. В советское время у двух заводов могла быть одна общая ТЭЦ, затем каждый завод стал работать сам по себе, возможно, закрылся, реорганизовался, а ТЭЦ в результате оказалась у энергетиков. Я борюсь за десятки таких станций, но вопрос решен только по одной, в Волгограде.

Особенно остро этот вопрос стал в последние три года. Надеюсь, процесс удастся сдвинуть с мертвой точки. Предприятия должны иметь собственные энергоресурсы и по возможности быть в этом плане независимыми.

— **Пресловутая цена на энергоносители — наша проблема при вступлении в ВТО: по мнению принимающей стороны, Россия дотирует своих производителей крайне низкой стоимостью энергии и углеводородного сырья. Что вы можете сказать по этому поводу как производитель и как государственный со стажем?**

— О «государственной дотации» все говорят, но подход этот слишком упрощенный. Посмотрите — в любой большой стране, в тех же Штатах, 90 % химических предприятий расположено на берегах, у океана. А наши химзаводы были привязаны к месту потребления продуктов и никогда не были ориентированы на экспорт. Например, Кемерово или Томск — 4,5 тысячи километров от границы, вдумайтесь в эту цифру. Даже покупая газ по 25 долларов за тысячу кубометров, а не по 80, как на внешнем рынке, и транспортируя произведенный продукт в такую даль, мы получаем цену продукции, сравнимую с мировой, если не превышающую ее.

Далее, наши заводы проектировались тогда, когда электроэнергия стоила 2 копейки, это проблема промышленности всего бывшего Союза, хотя не мы первые в такой ситуации оказались, через это прошли многие страны. Сегодня в России энергозатраты на единицу продукции крайне велики. Заводы ужесточают режим экономии, строят свои станции или, как уже

было сказано, пытаются отвоевывать прежние. Например, на череповецком «Аммофосе» построена такая станция, 2 миллиона тонн апатита будут перерабатываться за счет собственных источников энергии.

Теперь поговорим о газе как сырье, и для примера возьмем «Тольяттиазот». Крупный холдинг, обладающий собственными машиностроительными заводами: из 6 агрегатов аммиака 2 работают, 4 стоят; 2 агрегата карбамида стоят второй год. Почему? Я вам отвечу. Потому что государство в лице «Газпрома» не может обеспечить «Тольяттиазот» природным газом. «Тольяттиазот» дают лимит на 2 агрегата аммиака, а остальное — покупай, пожалуйста, по коммерческим ценам, 75–80 долларов вместо 25 долларов внутрироссийских. Я уже объяснил, почему здесь и сейчас мировые цены неприемлемы. И естественно, «Тольяттиазот» это не устраивает.

Понятно, что «Газпрому» выгодней продать за границу, однако взывать к совести давайте не будем. Правильное решение с «Тольяттиазотом» выглядит так: загрузить комбинат под завязку и продавать его продукцию совместно, чтобы проект осуществился и заводом, и «Газпромом».

— **Российский союз химиков, сказали вы, принимает участие в формировании экспортной политики. Были ли приняты предложения Союза химиков относительно пошлин и какие именно?**

— Да практически все. В основном речь идет об экспортных пошлинах. Импортные пошлины нас пока устраивают, хотя в будущем будем заниматься и ими. Сейчас, когда на рынке меняется конъюнктура, ранее установленные пошлины делают экспорт нерентабельным. К «пострадавшим» товарам относятся селитра, аммиак, фенол, бензол, ацетон, во всех этих случаях стоит говорить о понижении пошлин. Хотя иногда мы требовали и повышения пошлины на экспорт. Когда производители отправляли весь бензол за рубеж, а стране не хватало собственного сырья, мы были вынуждены просить комиссию при правительстве об увеличении пошлины, что и было сделано: бензол остался на внутреннем рынке.

Аналогичная ситуация сложилась в свое время со стиролом, но сейчас России своего стирола хватает.

Собственно, наша главная проблема не в том, что мы не знаем, где повышать или понижать пошлину, и не в том, что правительство к нам не прислушивается.

Проблемы возникают там, где колеблется рынок. Возьмем метанол. У него уже лет 10 не меняется пошлина, и это бы устраивало нас всегда, если бы цена на рынке оставалась сегодня такой как вчера. На мировом рынке метанол стоит 300 долларов при себестоимости у нас в 80–90 долларов и при пошлине в 5 %. Никто не гарантирует, что завтра себестоимость не окажется 50–60 долларов, а пошлина — снова останется на месте.

К сожалению, применительно к химии в решениях правительства нет мобильности. Посмотрите, какая ситуация у нефтяников: цена на рынке нефти возросла — моментально выросли пошлины, цена падает — пошлины понижаются. То, чего мы пока не можем добиться от правительства — так это гибкости.

Вот смешной пример конца прошлого года. Шесть месяцев мы бились, чтобы уменьшить пошлину на фенол, оставить 2 % вместо прежних 5 %. Спустя полгода нашу просьбу удовлетворили, да так, что пошлину сняли вообще. А к этому моменту цена на фенол выросла в полтора раза.

— **Что говорит по поводу оперативности мировой опыт?**

— **Что касается зарубежной практики — я думаю, есть такие ►**

◀ примеры, когда пошлины изменялись на месяц. Но важно понимать, что мы живем в разных странах. Экономика на Западе более стабильная и организована по-другому. Оперативная экспортно-импортная политика более всего необходима странам с неустойчивой экономикой, вот это наш случай. Если бы я был западным производителем и товар на моем рынке продавался по себестоимости, я просто остановил бы такой завод и запустил бы его тогда, когда цена станет нормальной. В России мы не можем себе это позволить, потому что многие наши заводы выпускают монопродукцию. И если понижаются цены на эту продукцию, завод должен работать в убыток или закрываться и увольнять людей.

— **Есть ли независимые от страны, объективные обстоятельства в химической отрасли, которые требуют быстрого реагирования? И что мешает двигаться быстро?**

— Самая объективная причина — сезонность. Взять удобрения, которые нужны весной, упаковочные материалы, которые взлетают летом, то и дело разные заводы закрываются, бывает, что происходят аварии. Во всех этих случаях моментально появляется дефицит на рынке, и пока введут новые мощности, дефицит существует. 3–4 года тому назад цена на метанол за 3 месяца взлетела со 110 долларов до 600, потому что сразу на двух заводах произошли серьезные аварии. Несложно было изменить пошлины, просто кто-то должен был этим заниматься. Пошлины можно менять на 3 месяца, даже на месяц.

Почему это у нас так быстро не происходит? Потому что нужно пройти дюжину инстанций и доказать, что если ты снижаешь пошлину, это не скажется на мне, на тебе, на бюджете Минфина, на ситуации в мире... А в Минфине не до нюансов, им важно поступление денег.

Наконец, приоритеты. Химия не имеет того ореола и веса, что есть у нефтяников. Нефтью живут все, и что происходит с нефтью, каждый знает. Пошлины же, которые сегодня определяют работу химического предприятия и не дают ему нормально отправлять продукцию на рынки, менее значительны для страны и для бюджета. Они не являются бюджетобразующими показателями в той мере, в какой являются нефть и газ. Сегодня практически вся страна работает на 10 нефтяных магнатов. И самая большая беда вовсе не в доходах магнатов, а в том, что страна не работает на то, чтобы эту нефть эффективно использовать. Государству нужна государственная промышленная политика.

— **Было интересно наблюдать за развитием антидемпингового агрохимического сюжета в течение всего последнего года, когда пошлины на экспорт наших удобрений, аммиачной селитры вводили все вокруг. Должно ли государство вмешиваться во взаимоотношения экспортеров с внешним миром? В истории с удобрениями переговоры с Минторгом США вело не российское правительство, а сами производящие холдинги.**

— Это правильно. За место под солнцем должны бороться сами товаропроизводители. Государство же должно их поддерживать. Это еще хорошо, что у нас небольшой узконаправленный экспорт, сырьевой. Сюда способно подключиться государство. А если бы таких продуктов были сотни?

Есть специальный департамент Минэкономики, который целенаправленно отслеживает внешний антидемпинг, но он маломощный и подключается выборочно к некоторым отраслям промышленности, например, к металлургии.

Я повторяю — государство может и должно принимать решения и меры по защите отечественных товаропроизводителей.

— **Есть ли у Российского союза химиков позиция и пожелания относительно импорта, какова текущая ситуация?**

— Если говорить не об оборудовании, а о продукции, то мы пока не видим особых конкурентов, осуществляющих угрожающий демпинг, хотя отдельные жалобы начинают поступать. Некоторые зарубежные фирмы ввозят свой товар не лучшего качества и по цене намного дешевле. Мы можем прижать такого поставщика, лоббируя свои химические интересы, но если активно пробивать повышенные пошлины на весь ассортимент продукции, ввоз той же лакокраски, куда денется наша рыночная экономика? Ну, куда бы двинулись российские производители краски, если бы они не сравнивали «свое» и «буржуйское»? Глядите-ка, сейчас отечественные заводы начали заниматься качеством и дизайном. Это — результат конкуренции.

Оборудование — другой разговор. Мы просим освободить от пошлины оборудование, которое мы ввозим из-за рубежа и которое в России не производится. Вопрос с современной техникой остро стоит перед всеми промышленными производствами, и заслоны для оборудования на границе не на пользу нашей экономике. А его облагают дикой пошлиной. Я полагаю, не получается оттого, что все боится коррупции и злоупотреблений: дескать, кто установит, производится ли российское оборудование этого класса в достаточном объеме или не производится? Мы боремся с этим мифом уже 10 лет.

— **Кто в России боится коррупции? Скорее можно верить в то, что в случае изменения ситуации в какой-то точке исчезнет дополнительный источник дохода.**

— В принципе верное замечание, но в конкретном случае не срабатывает. Объемы импорта в данном секторе невысокие. Я бы не сказал, что в Россию ввозится столько оборудования, что это сильно влияет на экономику страны.

— **Верно ли, что европейские производители оборудования в стратегических целях не поставляют новейшие технологии на российский рынок?**

— Совершенно так. Смысл верен, но выразить его правильно по-другому. Сегодня никто не отдаст технологию 4–5 поколения. Он перейдет на 5, а тебе отдаст 3. И это нормально.

— **Как бы вы в целом оценили роль зарубежных компаний на российском рынке?**

— Я бы сказал, что их основная роль — создание конкуренции. То, что иностранцы не хотят принимать участие в серьезных инвестиционных проектах — это факт. Химпром в Европе очень силен, их мощности можно легко увеличить еще на 30 процентов. Кроме того, европейцы обдумывают перспективу переброски на восток опасных производств, переработки отходов.

Россия же должна стремиться к выпуску продуктов переработки нефти, газа, а не гнать сырье, и соответственно привлекать иностранный капитал к участию именно в таких проектах.

— **В этом году приватизируется масса предприятий. На что нужно смотреть покупателям, российским и иностранным? Как будет проходить приватизация химпрома?**

— Лучше, чем раньше. На заре «прихватазации» брали не то или не так: с одной стороны, хватали все подряд, с перспек-

тивной и без, с другой — сильные предприятия уходили за бесценок.

Теперь подход более серьезный в обоих смыслах. Главное сейчас — оценить перспективы.

**— Износ основных фондов в российской химической промышленности по основной массе предприятий достигает 80 %. Решается ли эта проблема проведением торгов и сменой собственника?**

— Полагаю, что показатели еще тревожнее, износ основных фондов — все 90 %.

Еще в 1987 году я во внутреннем отчете для Совета министров СССР писал, что большинство закупленных линий морально и физически устарели, указывал конкретные предприятия со степенью износа свыше 90 %. А они до сих пор работают. Вот вам и низкий уровень качества.

Не сейчас и не к следующему году, а к 1985 году надо было заменять мощности, все 100 % оборудования. Почему они до сих пор живы? Конечно, дело не только в запасе прочности. Мы рассчитывали на прирост год от года, а оказалось, что объемы производства все эти годы неуклонно сокращались, что снизило нагрузку на расчетные мощности, однако особо рассчитывать на это нельзя. Что касается износа, ситуация предельно критическая.

Но вот энергопотребление химоборудования практически не зависит от низкой или высокой загрузки, и более того, с увеличением износа расход энергии на единицу продукции растет.

Интересный опыт продемонстрировал в этом плане тамбовский «Пигмент». Он привел на рынок не инвестора, а покупателя товара, который помог организовать производство, профинансировал реконструкцию, поставил линии, технологию в счет будущей продукции предприятия. Я отношу заслугу в этом проекте на счет директора завода.

Наша общая задача теперь — стремительно распространить опыт отдельных успешных проектов на всю отрасль, а для этого нужно систематически создавать условия.

**— В стратегии развития химической промышленности до 2010 года, которая, как известно, разрабатывалась при непосредственном участии руководства Российского союза химиков, официально заявлены поддержка крупных производителей, линия на укрупнение химического бизнеса. Как вы оцениваете перспективы этого направления и деятельность молодых российских холдингов?**

— Слава богу, что крупный бизнес начинает образовываться в России, жаль только, что потеряно много времени. Некоторые заводы дошли уже до такого состояния, что их легче под бульдозер, чем покупать или включать в какой бы то ни было холдинг.

Я считаю, что «Сибур» — сильный холдинг. Очень конструктивно работают «Фосагро», «Еврохим». Эти компании вкладывают серьезные деньги в реконструкцию, вводят новые мощности. Вряд ли сегодня мы найдем такое предприятие, которое работало бы лучше, чем в советское время, это единицы. А на некоторых предприятиях, принадлежащих нашим новым концернам, выпускают продукции на 15–20 % больше, чем в лучшие годы советского периода.

На сегодняшний день в холдинги включено не больше 10–15 % российских предприятий. На остальных, за редким исключением, застой. Я уже называл положительный пример из этой группы — тамбовский «Пигмент». Хорошая прибыль, доверие у банков, востребованная продукция, кредиты. И вот они уже думают: как бы что-то прикупить? Может быть, взять предприятие, производящее анилин? Так начинается форми-



В советские годы оборот «Союзхимэкспорта» составлял 4 млрд долларов

рование небольшого холдинга.

Будущее мне видится довольно ясно. Часть российских химических предприятий перепрофилируется или уйдет в малый бизнес, а самые слабые просто исчезнут, по моим прогнозам, половина от общего числа.

**— Насколько государство способно сегодня повлиять на ситуацию в отрасли? Какие шаги предприняли бы вы, если бы конечные решения зависели от вас?**

— Во-первых, освободить производителя от налога на прибыль, если прибыль идет на инвестиции.

Во-вторых, освободить от импортных пошлин оборудование, которое не производится в России.

В-третьих, предоставить налоговые льготы предприятиям, которые начинают работу.

На государственном уровне должна решаться проблема предоставления кредитов предприятиям. Давайте возьмем бумагу и карандаш. Нормальная мировая рентабельность в химической промышленности 5–10 % в год, если предприятие не занимается спекулятивными операциями. При таком раскладе банку я могу отдать 4–5 % годовых по кредиту. Но при ставке в 20 % никто в этой стране не станет брать кредит. Инвестиционные фонды, конкурсы, предоставление беспроцентных кредитов — эти направления должно разрабатывать правительство.

Должна быть выработана наконец нормальная промышленная политика. Весь мир пошел по этому пути: Германия, Япония, Китай. И еще. Нельзя охватить все, нельзя быть первым во всех направлениях. Нам нужны приоритеты. Энергетика, переработка углеводородного сырья — вот путь России. Тонна нефти стоит сегодня 120 долларов. А если получить из этого объема капролактамы, волокно, ткани, то тонна переработанной нефти приобретает стоимость в 15–20 тыс. долларов. На сегодняшний день вся эта прибавочная стоимость попадает не в Россию, а за рубеж. Мы — сырьевой придаток, и перевернуть ситуацию — вот вопрос государственной политики. ■