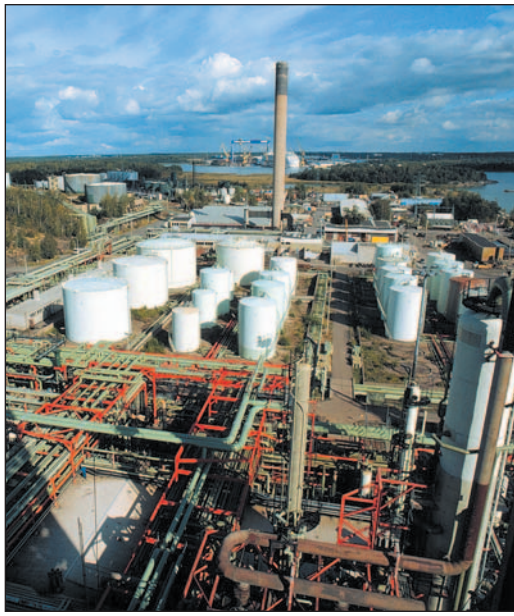
Российский химический комплекс: этапы большого пути



Результатом стремительной приватизации химической промышленности стала межотраслевая диспропорция

Ольга Кудинова,
кандидат экономических наук

Для сбалансированного и эффективного экономического роста России стратегически важно иметь развитую и диверсифицированную химическую промышленность. Однако в производственной структуре отечественной химии, сформированной еще в период плановой социалистической экономики, преобладают ресурсоемкие крупнотоннажные производства, в основе конкурентоспособности которых лежит низкая стоимость, по сравнению с уровнем цен на мировых рынках, природно-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов.

Текущее состояние

Инновационные факторы, представляющие основу бизнеса в химической промышленности — одной из наиболее наукоемких за рубежом[1] , в России до настоящего времени практически не востребованы.

По объему производства химической и нефтехимической продукции Россия находится на двадцатом месте в мире, а по объему производства на душу населения — на 11-ом. Доля отрасли в общем объеме промышленного производства составляет 6 %. На ее предприятиях сосредоточено 7 % основных фондов (пятое место после машиностроения, топливной промышленности, энергетики и металлургии), обеспечивающих 8 % стоимости промышленного экспорта и 7 % налоговых поступлений в бюджет.

Институциональные преобразования, произошедшие с начала рыночных реформ, существенно изменили структуру химического производства по формам собственности: к настоящему времени химический комплекс имеет самую немногочисленную группу предприятий, оставшихся в собственности государства — менее 1 % АО и 2 % ФГУП. К 2006 году государство предполагает полностью отказаться от активов в химической, нефтехимической и фармацевтической промышленности, передав в частные руки, помимо сравнительно небольших предприятий, и такое крупнейшее, как ОАО «Галоген». Таким образом, первый этап институциональных преобразований — переход производственных мощностей в частные руки — на сегодня можно считать практически завершенным.

В результате приватизации контрольные пакеты акций значительной части химических предприятий перешли в руки внешних инвесторов. Это, в основном, нефтяные и газовые компании, преимущественно отечественные, объединенные в крупные вертикально-интегрированные финансово-промышленные группы — ОАО «Газпром», АК «Сибур», ОАО «Татнефть», ОАО «Татнефтехиминвестхолдинг», ООО «Амтел», ЗАО «Лукойл-Нефтехим». Они же стали бесспорными лидерами в управлении предприятиями через советы директоров, на 85 % (в среднем по отрасли) состоящих из их представителей. В то время как доля менеджеров предприятий в советах директоров не превышает 8 %, трудового коллектива — 4 %, а государства — 3 %.[2]

Зарубежная практика

Формирование консолидированных химических комбинатов, эффективность функционирования и конкурентоспособность которых обусловлена синер-

---

1) В экономически развитых странах расходы на НИОКР в среднем по отрасли вдвое выше, чем в промышленности в целом и составляют около 5 % отгрузок.

2) М. Г. Васильев. Химический комплекс России (этапы развития, состояние, направления структурной перестройки). М. 2002 г. , стр. 215.

3) Химия и бизнес. Международный химический журнал. 2001 г., №46, стр. 28.

гетическим эффектом от интеграции нефте-, газопереработки и нефтехимии — общемировая практика. В Италии химическими мощностями практически полностью владеет компания Enichem — филиал энергетического концерна ENI, в Мексике — нефтяной концерн Petroleos Mexicanos. В Великобритании доминирующую роль в химической и нефтехимической промышленности играют филиалы нефтяных компаний Royal Dutch/Shell и British Petroleum, во Франции — филиал нефтяной компании Elf Aguitaine. Однако в России консолидация собственности на основе близости к сырьевым потокам не дала позитивного результата, поскольку проходила не как длительное, логическое развитие бизнеса, а практически одномоментно, в условиях глубокого экономического кризиса и резкого сокращения внутреннего платежеспособного спроса, когда 60 % продукции отрасли оказались невостребованными.

Итоги (последствия) приватизации

В результате отечественные сырьевики, располагающие монопольными позициями и лоббистскими возможностями, восприняли химическую отрасль не как неотъемлемую часть конкурентоспособного бизнеса, приносящую высокую прибыль, а лишь как один из не самых выгодных, по сравнению с прямыми поставками нефти и газа, рынков.

Доля химической продукции в общих объемах продаж российских нефтяных и газовых компаний составляет 2,5–3 %, тогда как у зарубежных она близка к 30 %[3] .

Новые собственники химических мощностей сосредоточили внимание на производствах, дающих быстрые ликвидные результаты, — первичных нефтехимических продуктах и минеральных удобрениях, составляющих в настоящее время 64 % стоимости продукции и 70 % стоимости отраслевого экспорта.

Только за 4 года (с 1996 по 2000 гг.) среди 33 крупнейших российских компаний доля нефтехимических возросла с 13 до 26 %, производящих минеральные удобрения — с 18 до 24 %, горнохимических — с 8 до 10 %. В то же время производители продуктов последующих переделов, предназначенных для внутреннего рынка, или выпали из числа крупнейших компаний (химические волокна) или практически не изменили своих позиций (пластмассы). (См. табл. 1.) А отечественные потребители химической продукции все в большей степени ориентируются на зарубежные поставки: с 2002 года Россия впервые превратилась в нетто-импортера химической продукции с отрицательным сальдо внешнеторгового баланса в 400 млн долларов.

Россия ввозит 70 % потребляемых пластмасс, 65 % химических волокон и нитей, 60 % красителей и лакокрасочных материалов.

Таким образом, приватизация привела к еще большей деформации структуры химической промышленности по сравнению с существовавшей в советское время. Фактически химическая отрасль разделилась на две, в значительной степени самостоятельные части: базовые крупнотоннажные и нефтехимические производства, входящие в вертикально-интегрированные компании и развивающиеся в соответствии с интересами владельцев сырья, и предприятия, производящие продукцию для внутреннего рынка, испытывающие давление со стороны зарубежных конкурентов и все возрастающий дефицит сырья.

Таблица 1. Динамика изменения отраслевой структуры химической промышленности по числу компаний и капитализации

Отрасли	1996 г., %		1999 г., %		2000 г., %	
	I	II	I	II	I	II
Нефтехимическая	13,5	25	9,1	40	24	44
Горнохимическая	8,1	25	9,1	10	9	22
Минеральные удобрения	18,1	25	30,3	10	24	12
Шины и резинотехнические изделия	13,5	–	18,2	20	12	11
Синтетический каучук	8,1	–	12,1	–	6	–
Химические волокна	5,4	–	–	–	–	–
Пластические массы	5,4	16,7	3	–	6	–
Основная химия	27,9	8,3	18,2	20	19	11
Итого	100	100	100	100	100	100

Структура химической промышленности по отраслям: I – по числу компаний, II – по капитализации

Задачи и исполнители

Понятно, что в сложившейся ситуации для сохранения целостности отечественного химического комплекса необходим новый этап реструктуризации, провести который под силу только крупным, эффективно управляемым компаниям, сосредоточившим в своих руках основную часть наиболее прибыльного отраслевого бизнеса. Компании такого уровня — это корпорация «Азот», контролирующая производство азотных удобрений, «ФосАгро», практически управляющая активами фосфорной промышленности, «Сильвинит» и «Уралкалий», «Сибур» и «Лукойл-Нефтехим», «Татнефть» сконцентрировавшие в своих руках отечественное производство важнейших крупнотоннажных химических продуктов — полистирола, поливинилхлорида, синтетического каучука и автошин.

Сложность и важность проблемы для экономики в целом, безусловно, требуют поддержки государства, но только как партнера, стимулирующего и корректирующего корпоративные интересы, которые не всегда совпадают с государственными при реструктуризации и консолидации бизнеса.

Болезненные точки

Среди основных проблем, определяющих особенности текущего состояния и перспективы развития химического комплекса — **высокий уровень износа оборудования** (60–80 %) и продолжающееся его старение. По данным Госкомстата, коэффициент обновления производственных фондов в химической промышленности в целом снизился с 4 % в 1990 до 0,8 % в 2004 году, и это при минимально необходимом в сегодняшней ситуации — 12–15 % в год. Для сравнения: в нефтепереработке этот показатель не только выше, но и вырос — с 3 % до 3,3 %.

В результате роста цен на услуги монополистов при отсутствии технического перевооружения ценовая конкурентоспособность значительной части ▶

◀ российских химических товаров опустилась до критически низкого уровня. В перечне основной продукции, выпускаемой и экспортируемой российскими предприятиями, по соотношению мировых и внутренних цен в 1999 году неконкурентоспособными были только три, в 2003 — 7, а к 2005 году их число, по прогнозам, возрастет до 11 (табл. 2).

Межотраслевые диспропорции в развитии газовой, нефтяной, нефтехимической и химической промышленности, разбалансированность в развитии отдельных секторов, представлявших ранее естественных партнеров, перспектива перехода к свободному рынку энергосырьевых ресурсов делают противоречия между сырьевиками, экспортноориентированными подотраслями первичных переделов и производствами, работающими на конечный внутренний спрос, все более острыми.

Используемые химическими компаниями пути разрешения этих противоречий на внутриотраслевом уровне (создание собственных генерирующих мощностей, заключение долгосрочных договоров с энергетиками и привлечение их к отраслевому бизнесу) — лишь паллиатив, дающий временный результат. Эффективному снятию конфликта разнонаправленных, во многих случаях не только предпринимательских, но и политических интересов, может способствовать только целенаправленная государственная промышленная политика, сочетающая меры общеэкономического регулирования и планирования, нормативной поддержки части химических предприятий на определенный переходный период, стимулирования развития сырьевой базы отрасли за счет повышения глубины переработки нефти и газа, полной утилизации попутных нефтяных газов.

Таблица 2. Показатели ценовой конкурентоспособности основных видов химической продукции

Наименование продукции	Отношение мировой цены к внутренней, %		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Аммиак	271	249	240
Аммиачная селитра	118	111	109
Карбамид	157	125	120
Аммофос	105	100	99
Калий хлористый	297	265	228
Кислота серная	184	173	164
Метанол	260	241	227
Капролактам	139	134	133
Синтетические нити	51	50	47
Волокна капроновые	46	42	40
Полиэтилен	89	85	83
Полипропилен	93	88	87
Поливинилхлорид	84	76	73
Полистирол	70	66	66
Сода каустическая	46	33	36
Сода кальцинированная	116	106	99
Синтетические каучуки	104	97	91
Шины для легковых автомобилей	159	131	123
Фенол	106	106	84
Этилен	111	107	106

С 2002 года Россия впервые превратилась в нетто-импортера химической продукции с отрицательным сальдо внешнеторгового баланса в 400 млрд долларов.

Следующая проблема — **невысокий инвестиционный потенциал предприятий отрасли**. Основной источник финансовых ресурсов — собственные средства предприятий, на долю которых приходится 80 % капиталовложений. Государство, рассчитывая на активность частных инвесторов, практически полностью устранилось от финансовой поддержки отрасли, выделяя менее 0,1 % общей суммы отраслевых капиталовложений в рамках адресной инвестиционной поддержки социально значимых производств (фармацевтические препараты для диагностики и терапии онкологических заболеваний, инсулина, йодистых препаратов, кормовых белков).

Однако ожидания не оправдались. Для стратегических инвесторов препятствием служит постоянное сужение внутреннего рынка, снижение конкурентоспособности значительной части продукции. Портфельных инвесторов сдерживает низкая стоимость акций и практически полное отсутствие компаний отрасли на фондовом рынке: котировки на рынке имеет лишь одно химическое предприятие — «Нижнекамскнефтехим», причем рынок оценивает этого промышленного гиганта в 700 млн долларов.

Ограничена и возможность получения средств за счет отечественных банковских кредитов, поскольку кредитные ставки зачастую превышают показатели рентабельности активов в отрасли. За счет заемных средств российских банков возможно финансирование немногочисленных и, по большей части, краткосрочных проектов. Привлечение зарубежных инвестиций в необходимых объемах для большинства предприятий также весьма сложная задача, как с точки зрения инвестиционной привлекательности, так и закрытости бизнеса, недостаточного уровня развития инфраструктуры и профессиональной подготовки менеджеров.

В результате химические предприятия испытывают острый дефицит инвестиций. Достаточно сказать, что для обеспечения простого воспроизводства химической промышленности необходимо более 6 млрд рублей ежегодных капиталовложений. Амортизационных отчислений, среднеотраслевая доля которых в себестоимости составляет около 4 %, также недостаточно, а повысить ее до 10 %, что способствовало бы решению проблемы, предприятия не в состоянии.

Для осуществления сравнительно небольших инвестиционных программ без риска утратить контроль над собственностью все более популярным рыночным инструментом среди химических предприятий становится **выпуск корпоративных облигаций**. По сравнению с другими формами привлечения денежных средств, в частности банковскими креди-

стр. 22 ▶

СТРОИТЕЛИ РОССИИ XX ВЕК
ХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Российский союз предприятий и организаций химического комплекса совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей, при поддержке Правительства, Государственной думы и Федерального собрания РФ

Представляем фундаментальный энциклопедический проект «Химическая промышленность».

Тысячестраничный фолиант, рассказывающий о становлении и развитии отечественной химической промышленности, в создании которого приняли участие более 200 авторов, издается в рамках многотомной антологии «Строители России. XX век» и выходит в мае 2005 года. Издание книги финансируется на средства участников химического рынка. Энциклопедия попадет во все библиотеки страны, на полку каждому руководителю. Еще до выхода издания заказ на его приобретение поступил из Библиотеки конгресса США и Национальной британской библиотеки.

К участию в проекте приглашаются как химические предприятия, так и люди, посвятившие жизнь отрасли.

Не упустите возможность стать авторами, подписчиками, рекламодателями энциклопедического издания!

По всем вопросам обращайтесь в Российский союз химиков:
тел. (095) 332-06-06, 332-06-41, факс (095) 332-67-21,
контактное лицо — Александр Плотников

Просим всех участников химического рынка поддержать издание и подписаться на книгу на условиях предоплаты.
Стоимость подписки — 100 $

◀ *стр. 20*

тами, для крупных химических компаний выпуск рублевых облигаций имеет такие неоспоримые преимущества, как сравнительно широкая инвестиционная база, снижение стоимости последующих займов, возможность привлечения «длинных» денег.

Первым отечественным отраслевым эмитентом рублевых облигаций в 2001 году выступил крупнейший в Восточной Европе нефтехимический комплекс ОАО «Нижнекамскнефтехим», заняв для этих целей 300 млн рублей на один год. Удачный опыт первого займа позволил эмитенту в мае 2002 года выпустить облигации на сумму 1,5 млрд рублей сроком на 3 года. В том же году ОАО «Невинномысский азот» выпустило облигации на сумму 800 млн рублей сроком на два года. В феврале 2003 года еще одно крупное предприятие — ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» привлекло за счет размещения облигаций 300 млн рублей сроком на три года. Интерес российских инвесторов и рост доверия к крупным предприятиям показал спрос на облигации, превысивший предложение в три раза.

Для не столь мощных корпоративных структур, ценные бумаги которых не могут заинтересовать фондовый рынок, практикуется **бюджетное стимулирование инвестиций**, когда, предполагая выгоду от роста налоговых поступлений, местный бюджет берет на себя обязательство компенсировать часть издержек на выпуск и обслуживание облигаций, оценив предварительно реальность и эффективность проекта.

Один из примеров успешного сотрудничества такого рода, лимитирующим условием которого является достаточный масштаб и наполненность регионального бюджета — реализованная в Москве в 1998–2000 годах программа, по которой город на безвозмездной основе компенсировал предприятиям часть ставки по привлеченным банковским кредитам при условии, что эти деньги направлялись на увеличение оборотных средств. В результате предприятия получили доступ к относительно дешевому кредиту, а город увеличил налоговые поступления. В целом за период из бюджета Москвы было выделено на поддержку предприятий свыше 1 млрд рублей, из них 17 % — в химическую и нефтехимическую промышленность. Результаты оказались впечатляющими: темп роста реализации продукции отрасли составил 320 %, уровня рентабельности — 12 %, налоговых поступлений — 400 %.

Рассмотренные выше способы финансирования помогают осуществлять оперативные планы предприятий, тогда как масштабные инвестиции в рамках крупных проектов, необходимых для перехода на передовые технологии, требуют открытых форм ведения бизнеса, привлекательных для широкого круга инвесторов, но недостаточно освоенных российскими химическими компаниями. По этому пути наиболее продвинулась многоотраслевая холдинговая компания «Сибур», консолидировавшая в результате трехступенчатой эмиссии и размещения акций 17 предприятий для создания прозрачной структуры собственности внутри холдинга.

Консолидируемые предприятия включают узел переработки попутного нефтяного газа и ШФЛУ в Западной Сибири «Сибур-Тюмень», предприятия нефтехимии Пермского региона «Сибур-Химпром» и «Уралоргсинтез», предприятия Поволжья — «Сибур-Нефтехим» (Нижегородская область), «Сибур-Самара», «Сибур-Волжский» (Волгоградская область) и группу предприятий по производству каучука, шин и крупнотоннажных пластмасс. В итоге предполагается создание публичной акционерной компании с уставным капиталом 1,5–1,7 млрд долларов и долей акций для свободного обращения на фондовом рынке, соответствующей международным стандартам корпоративного управления.

В последнее время, несмотря на малую долю акций химических предприятий в свободном обращении, аналитики рекомендуют инвесторам обратить внимание на производителей азотных удобрений, присвоив акциям этих компаний рекомендации «покупать», «держать» и «покупать спекулятивно».

Таким образом, при всей сложности ситуации, различии стартовых условий в отдельных сегментах отрасли, прежде всего, степени поддержки финансово-промышленных групп, экспортных возможностей и, соответственно, инвестиционной привлекательности, институциональные преобразования послужили химическим компаниям импульсом к освоению рыночных методов ведения бизнеса.

Приоритеты

Восстановление отраслевой вертикали, сохранение и расширение конкурентных возможностей в перспективе в определяющей мере зависят от партнерства лидеров отрасли и государства, особый аспект которого заключается в выборе приоритетов развития.

Для оживления внутреннего спроса при сохранении экспортных отраслей необходим системный подход, заключающийся в поддержке отраслей-потребителей: легкой промышленности (потребитель химических волокон, красителей, текстильно-вспомогательных средств), стройматериалов (пластмассы общего назначения, ЛКМ, пленки, защитные покрытия), сельского хозяйства (минеральные удобрения и средства защиты растений, кормовые белки и добавки).

Одной из первых компаний, занимающихся стимулированием спроса и собственным позиционированием на внутреннем рынке, стал «Лукойл-Нефтехим», разработавший соответствующую корпоративную стратегию до 2030 года. Программой предусмотрено создание совместно с отечественными предприятиями сети компаний по переработке полиэтилена — крупнотоннажного химического продукта, в трубы различного назначения для газо- и водоснабжения, канализации. По плану, около 30 % капитала в СП будет принадлежать самой компании, а 70 % — переработчикам пластмасс и потребителям готовых изделий. «Лукойл-Нефтехим» обязуется поставлять сырье, переработчики выступают в качестве основных инвесторов, а потребители обеспечат стабильный спрос на основе региональных программ строительства сетей газификации, водоснабжения и канализации. После того, как затраты на создание и организацию производства окупятся, партнеры, согласно договору, должны выкупить долю «Лукойл-Нефтехима». В дальнейшем предполагается разработать аналогичные программы продвижения на внутренний рынок полиакриламида, используемого для повышения нефтеотдачи обводненных пластов, очистки стоков и воды, полиметилметакрилата, поливинилхлорида и полипропилена, широко применяемых в автомобильной промышленности и строительстве.

При сложности и многоплановости проблем, придание позитивного характера дальнейшей институциональной и структурной модернизации российской химической промышленности, начатой, по сути, командно-административным решением, и в дальнейшем требует, на наш взгляд, привлечения административных ресурсов, предотвращающих развитие инерционно-деструктивных тенденций. Очевидно, что только при участии федерального центра могут быть решены такие задачи, как:

- урегулирование проблем взаимодействия химической индустрии с топливно-энергетическими и сырьевыми отраслями, определяющими издержки производства,
- выбор приоритетов реструктуризации отрасли и соответствующее распределение ресурсов с элементами индикативного планирования,
- восстановление внутриотраслевых вертикальных связей как основы корпоративного развития и управления,
- защита конкурентных позиций отечественных химических предприятий после вступления России в ВТО. ■