

Станислав Помыткин: «Крестьянина трудно заставить думать об удобрениях, пока у него нет техники и ГСМ»

Компания «ФосАгро» была основана всего 3 года назад и заняла за истекший период лидирующие позиции на рынке. То, что в холдинг входят активы «Апатита» — главного в России поставщика фосфатного сырья, сыграло решающую роль?

— Компания «ФосАгро» сегодня имеет все необходимое для того, чтобы активно развивать производство и реализовывать масштабную маркетинговую политику. «ФосАгро» — вторая в мире компания по производству фосфорных удобрений. Она имеет собственную сырьевую базу — ОАО «Апатит», где производится апатитовый концентрат, экологические и технологические характеристики которого уникальны для рынка. Компания имеет большие производственные мощности — ОАО «Аммофос» и ОАО «Череповецкий „Азот“» (Вологодская обл.), ООО «Балаковские минеральные удобрения» (Саратовская обл.), ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» (Московская обл.).

Кроме того, у «ФосАгро» имеется собственная транспортно-экспедиторская компания «ФосАгро-Транс», сбытовые структуры «ФосАгро-Маркетинг» и «ФосАгро-Регион».

Крупные российские производители минеральных удобрений, экспортирующие большую часть своей продукции («ЕвроХим», «Уралкалий»), стремятся быть акционерами терминалов и морских портов. Входит ли это в планы вашей компании?

— Развитие торговой инфраструктуры — часть естественного процесса роста компании. Мы начали с создания компании «ФосАгро-Транс», у которой сейчас в собственности, в лизинге и в аренде в общей сложности 4 тысячи железнодорожных вагонов. Вопрос обеспечения грузоперевозок компании внутри страны решен, при этом выбраны, как мы считаем, наиболее эффективные модели управления этим процессом.

Что касается обеспечения гарантий



Станислав Викторович Помыткин, председатель совета директоров ОАО «ФосАгро»

перевалки больших объемов минудобрений, то компания «ФосАгро» имеет соответствующие планы — как оперативного, так и стратегического характера.

Планируется ли увеличение капитализации компании, что вы думаете о приобретении новых химических или нехимических активов?

— В краткосрочной перспективе приобретение активов не планируется, хотя в дальнейшем это не исключено.

Если говорить об IPO, то подготовка к выходу на фондовые биржи России и Запада началась еще в 2003 году. С начала 2002 года на всех предприятиях и в

подразделениях компании проводится аудит по международным стандартам специалистами PriceWaterhouse Coopers. Сотрудничество с этой компанией продолжается, теперь аудит PWC — обычная ежегодная практика.

Размещение акций в 2005 году, мы считаем, нецелесообразно и преждевременно. Перспектива выхода на IPO для компании — 2006–2007 годы.

Каково соотношение всех видов поставок продукции на внутренний и внешний рынки?

— Надо отметить, что активное развитие внутреннего рынка — одна из прио-

ритетных задач, которые ставит перед собой компания. Мы уже многого добились: сегодня, несмотря на все трудности, связанные с платежеспособностью сельхозпроизводителей, на внутреннем рынке востребованы все 100 % производимых нами NPK-удобрений (азот-фосфор-калий) — 560 тысяч тонн, активно продвигаем аммофос. Всего на рынки РФ и СНГ — с учетом продукции наших партнеров — через нашу сбытовую сеть поставлено 1 миллион 290 тысяч тонн. В 2004 году мы произвели 4,082 млн тонн удобрений, а в планах на нынешний год увеличить объем производства до 4,3 млн тонн.

Считаете ли вы, что жесткое регулирование экспорта удобрений (как на Украине или в Белоруссии) будет способствовать росту внутреннего потребления?

— Жесткое регулирование экспорта удобрений не приведет к желаемому результату. Это может значительно ослабить производителей удобрений, которые вынуждены были наладить экспорт, поскольку не находили сбыта внутри страны. Развитие одной отрасли экономики за счет другой может дать кратковременный эффект, а негативные последствия могут быть тяжелыми для обеих отраслей.

Что необходимо предпринять для дальнейшего увеличения поставок на внутренний рынок? Какую роль вы отводите государству в данном вопросе?

— Государство сегодня, насколько ему позволяют ресурсы, стимулирует увеличение внутреннего спроса, в основном воздействуя на конечные рынки — зерновой, сахарный и т. д. Необходимо, чтобы этот процесс развивался. Во-первых, это продолжение практики льготного кредитования сельхозпроизводителя, во-вторых, расширение практики лизинга сельхозтехники. Ведь крестьянина трудно заставить думать об удобрениях, пока для него не решены два ключевых вопроса — техника и ГСМ. И третье — поддержка усилий крупных агрохимических компаний по восста-

новлению транспортной и складской инфраструктуры бывших баз сельхозхимии, перевод этих объектов в разряд объектов сельхозназначения.

Сегодня «ФосАгро-Регион» обладает складской инфраструктурой, обеспечивающей единовременное хранение почти 400 тысяч тонн минудобрений — это самый большой объем складов на рынке. Благодаря этому мы торгуем весь год, а не только весной и осенью — в сезон пиковых продаж на фоне ажиотажа.

Все эти предложения могли бы найти отражение в федеральной целевой программе сохранения и восстановления почв сельхозназначения до 2010 года.

Какова роль Ассоциации производителей удобрений (АПУ) в развитии внутреннего рынка?

— Через Ассоциацию производителей удобрений агрохимии ведут диалог с правительством и профильными комитетами Госдумы и Совета Федерации, в которой представлены компании-производители азотных, фосфорных и калийных удобрений. Ее возглавляет член Совета Федерации Андрей Григорьевич Гурьев.

АПУ, в которую входят крупнейшие производители — МХК «ЕвроХим», «Уралкалий» и «ФосАгро» — сформировала программу увеличения поставок удобрений на внутренний рынок до 2007 года, поддержанную в Минсельхозе РФ. Согласно программе, в 2004 году компании — члены АПУ поставили на внутренний рынок более 2 млн тонн удобрений, значительно увеличив объем продаж по сравнению с 2003 годом.

В вашу структуру входит НИУИФ. Разработки института используются при проведении реконструкций? Будут ли на предприятиях холдинга применяться принципиально новые технологии или выпускаться новые виды продукции?

— Конечно, «ФосАгро» активно применяет разработки отечественных ученых в своей работе. Это и НИУИФ, и «Гипоруда» (Санкт-Петербург).

Основные направления деятельности

НИУИФ сегодня — это разработка и внедрение проектов в рамках программ модернизации предприятий компании, энергосбережения и программы комплексной переработки сырья. В качестве самого свежего примера работы НИУИФа можно сказать о запуске в начале 2005 года новой технологической системы фосфорной кислоты высокой единичной мощности и системы ее концентрирования. Технические характеристики системы сопоставимы с разработками ведущих инжиниринговых компаний мира. В рамках программы комплексной переработки сырья проведена модернизация и увеличено производство фтористого алюминия.

Кроме того, НИУИФ проводит большой объем работ в отношении природоохранных мероприятий. В этой связи без ложной скромности можно сказать, что по основным показателям снижения выбросов вредных веществ разработки наших ученых находятся на уровне лучших зарубежных аналогов.

Как агрохимии «ФосАгро» готовятся к вступлению России в ВТО? Что более всего вас беспокоит и волнует в связи с этим?

— По большому счету сейчас нашу компанию вступление России в ВТО не пугает. За несколько лет «ФосАгро» вложила огромные средства в модернизацию своих предприятий, увеличив эффективность производства, выведя свою продукцию по качественным показателям на лидирующие позиции в мире, улучшив экологические показатели и сократив издержки, например, за счет внедрения программы энергосбережения и производства собственной электроэнергии. Все это сделало продукцию «ФосАгро» конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

С другой стороны, отрасль в целом сегодня находится не в лучшем положении. Износ основных производственных фондов превышает 60 %, а оборудования — 75 %. На ряде производств этот показатель превышает 90 %. Коэффициент обновления основных фондов по отрасли в 4 раза ниже минимально необходимого и 2–2,5 раза ниже показателя по промышленности в целом.

Но тем не менее еще есть время пойти навстречу предприятиям отрасли. Необходимо убрать оставшиеся фискальные барьеры внутри страны в виде экспортных пошлин на азотно-фосфатные удобрения и апатитовый концентрат и в то же время максимально использовать вступление России в ВТО для отмены многочисленных заградительных пошлин и налогов в зарубежных странах, ограничивающих экспортный потенциал продукции российских производителей. ■

Станислав Викторович Помыткин родился в 1959 году в Свердловске. Окончил МГИМО. С 1986 по 1991 год работал в МИД СССР в центральном аппарате и в качестве атташе в Генеральном консульстве в Калькутте (Индия). В последние девять лет занимал руководящие должности в СП «Балашиха-Лада», компаниях «Мастерфудс» и «Марс ЛЛС», ЗАО «Роспром» и холдинге «Витал». С 1999 года работал в руководящем составе межрегиональной ассоциации производителей фосфатных удобрений «ФосАгро». С октября 2001 года — момента формирования ОАО «ФосАгро» — Станислав Помыткин входит в состав совета директоров компании. С января 2005 года — председатель совета директоров «ФосАгро».