

Иван Антонов:

«Угроза конкурентоспособности нашей продукции исходит со стороны Ближнего Востока»

Прошедший год для «Акрона» был очень удачным: почти в два раза выросла прибыль от продаж, в 6 раз — чистая прибыль, запущено производство нитроаммофоса (N:P=32:6). С чем вы связываете данные успехи?

— Успешная работа нашей компании обусловлена как объективными, так и субъективными причинами. Во-первых, в 2004 году наблюдалась крайне благоприятная конъюнктура мирового рынка минеральных удобрений, которая сохраняется и сейчас. Рентабельность нашей продукции, в зависимости от вида удобрений и сезонности, составляет от 30 до 60 %.

Во-вторых, успех обусловлен стабильной, безаварийной работой предприятий холдинга. Ежегодно в течение последних 10 лет «Акрон» инвестирует в обновление основных фондов десятки миллионов долларов собственных средств. Так, инвестиции 2004 года израсходованы на дальнейшую реконструкцию аммиачного производства, замену старых средств управления технологическими процессами цехов на новые и современные, реконструкцию блока разделения воздуха и другие проекты. Разделение воздуха обошлось нам в 3 млн долларов, но обеспечило стабильную и безопасную работу предприятия. Мы прекрасно понимаем, что без финансовых вложений в реконструкцию и модернизацию оборудования не обойтись. Наша стратегическая программа обновления основных фондов рассчитана до 2012 года и предусматривает проведение работ стоимостью более 200 млн долларов.

В 2004 году «Акроном» было освоено 30 млн долларов инвестиций. Можно несколько слов об источнике этих средств?

— В основном, свыше 50 %, это собственные средства из прибыли предприятий. На крупные проекты берем заемные средства, но российские банки, как правило, не предоставляют долгосрочных кредитов.



Иван Николаевич Антонов, председатель совета директоров ОАО «Акрон»

Почему, на ваш взгляд, в России практически отсутствует фондовый рынок?

— Развитие фондового рынка определяется общим состоянием экономики в стране. Капитализация большинства химических компаний за последний год выросла практически в три раза, при этом они по-прежнему недооценены и имеется большой потенциал роста курсовой стоимости акций. Поэтому IPO любого химического предприятия может стать источником значительных инвестиций. Сама подготовка к IPO занимает более двух лет, возможно, что некоторые компании и готовятся к публичной продаже акций на фондовых рынках, но не афишируют этого.

Какова загрузка мощностей на предприятиях «Акрона»? Нет ли недозагрузки вследствие отсутствия природного газа?

— Последние 10 лет мощности наших аммиачных установок загружены полностью. Проблемы с поставками при-

родного газа в настоящий момент отсутствуют.

Что касается апатитового концентрата, то в течение трех недель января 2005 года фосфатное сырье на «Акрон» не поступало, сейчас договор с «Фос-Агро» на текущий год заключен. Однако до тех пор, пока не будет долгосрочного соглашения — хотя бы на пять лет, с заранее согласованной формулой определения цены, — проблема останется нерешенной. Концентрат Ковдорского ГОКа для азотно-кислотного разложения непригоден — слишком много примесей.

В России для нас нет альтернативного поставщика апатитового концентрата, и считать, что «Апатит» не является монополистом, неправильно: если лишь одно предприятие в стране поставляет данный вид продукции, то о чем можно говорить?

А как складываются ваши отношения с другими естественными монополиями: «РЖД», РАО «ЕС России»?

— Напряженности в наших отношениях нет, но хотелось бы снизить и энергетические, и транспортные расходы. С этой целью в холдинге год назад создана транспортная компания, имеющая собственный и арендованный подвижной состав. В дальнейшем мы планируем увеличить собственный вагонный парк, в том числе по лизингу.

«Акрон» выступал с инициативой покупки Новгородской ТЭЦ или взятия ее в аренду? Чем закончились переговоры?

— Рассматриваем альтернативные варианты, в том числе, создание собственных генерирующих мощностей. В свое время в Дорогобуже полностью отказались от услуг ТЭЦ. Идет реформа энергетики, и создаются территориальные генерирующие компании. В любом случае выберем экономически выгодный в перспективе вариант. Конечно, в 60-е годы, когда ТЭЦ принадлежала комбинату, все было проще.

На какой стадии находится строительство производств формалина и карбамидоформальдегидных смол? Какие еще новые проекты намерены осуществить?

— В конце этого года, в начале следующего новые производственные мощности будут построены и запущены в эксплуатацию. «Акрон» выпускает органические продукты с начала 70-х годов. Мы производим метанол, формалин, сейчас пошли по пути увеличения переработки сырья и повышения добавочной стоимости производимой продукции. Инвестиции в данный проект в основном заемные, хотя и средства от прибыли также используются. Общий объем инвестиций в этот проект составляет около 20 млн долларов.

Из новых перспективных проектов

рассматриваем строительство агрегата аммиака мощностью 700 тыс. тонн в год и ряд производств минеральных удобрений, которые будут перерабатывать значительную часть этого аммиака.

В наши задачи входит не только рост экономических показателей, но и обеспечение стабильной работы предприятий компании. Поэтому стараемся быть мобильными — осваиваем технологии, которые не требуют больших вложений.

Одним из новых продуктов, освоенных нашим предприятием, является пористая аммиачная селитра, применяемая для взрывных работ. Стоимость ее не намного выше по сравнению с селитрой, используемой в сельском хозяйстве, но спрос на нее не зависит от сезонности, что повышает стабильность производства.

Ваше предприятие в числе немногих, использующих технологию азотно-кислотного разложения фосфатов. После покупки норвежской компанией Yara 30 % акций россосшанских «Минудобрений» не опасаетесь обострения конкуренции со стороны этого предприятия?

— Пока ничего не изменилось в работе «Минудобрений»: те же виды продукции и объемы производства. Если они расширят номенклатуру выпускаемых удобрений, мы только укрепим свои позиции в занимаемой нами нише. То, что в отрасль пришли иностранные инвестиции, является хорошим знаком.

Как долго, по вашему мнению, российская агрохимическая продукция сохранит конкурентоспособность на мировых рынках?

— Угроза для конкурентоспособности нашей продукции исходит со стороны Ближнего Востока и других регионов с дешевыми ресурсами природного газа.

Дело в том, что когда частные производители в таком регионе начинают строить заводы, они подписывают с газовой компанией соглашение о цене на газ на период от 20 до 25 лет независимо от конъюнктуры рынка. И если регион будет интенсивно наращивать мощности по производству азотных удобрений, а в России сохранится существующая динамика роста цен на природный газ, то рентабельность нашей продукции, безусловно, снизится. Уже сегодня цена на природный газ в России на 20 % выше, чем в некоторых странах Ближнего Востока. Вместе с тем, так как Великий Новгород и Дорогобуж имеют выгодное географическое положение по сравнению с другими российскими заводами, более удаленными от морских портов, наша продукция может стать неконкурентоспособной в последнюю очередь.

«Акрон» не входит в АПУ. С чем это связано: вы не считаете работу данного объединения нужной и полезной для отрасли? Это ваша принципиальная позиция?

— Создание отраслевых ассоциаций — безусловно, положительный момент. Одному-двум предприятиям сложно лоббировать свои интересы. Ассоциация нужна, но ту задачу, которую ставит АПУ — увеличение поставок минеральных удобрений на внутренний рынок, можно выполнять и без членства в данном объединении. Так, «Акрон», не являясь членом АПУ, увеличил в прошедшем году поставки удобрений отечественному производителю на 40 %.

Гораздо большую пользу для себя мы видим от членства в «Союзе производителей продукции азотной промышленности», куда входят предприятия, работа которых напрямую связана с поставками и ценами на природный газ. Это объединяет членов ассоциации, перед ними стоят одни и те же задачи. «Акрон» — единственный производитель азотных удобрений, являющийся членом «Российского газового общества». Хотим быть в курсе вопросов газовой отрасли, возможно не за горами реформа «Газпрома» и получение независимыми производителями газа поэтапного доступа к магистральным газопроводам.

Что изменится в жизни «Акрона» после присоединения России к ВТО?

— Мы не автомобильная промышленность и особо отрицательных моментов для себя не видим. Возможно, меньше будет возбуждать в отношении российских агрохимиков антидемпинговых расследований. На значительный приток иностранных инвестиций в отрасль после вступления в ВТО не рассчитываем. Думаю, для нас мало что изменится. ■

Иван Николаевич Антонов родился 20 августа 1950 года в с. Паша Волховского района Ленинградской области. В 1973 году после окончания Ленинградского технологического института им. Ленсовета поступил на работу на Новгородский химический комбинат (в настоящее время ОАО «Акрон») начальником смены цеха ацетальдегида и уксусной кислоты. В качестве руководителя производства нитроаммофоски в течение ряда лет успешно осуществлял строительство новых объектов по производству минеральных удобрений, пуск и их освоение. С 1990 года — заместитель главного специалиста по внешнеэкономическим связям отдела внешнеэкономических связей, руководитель службы внешнего рынка. В 1995 году избран членом совета директоров, в 1996 году — заместителем председателя совета директоров. С 2003 года по настоящее время И. Н. Антонов является председателем совета директоров ОАО «Акрон» и руководителем службы внешнего рынка. Ветеран труда ОАО «Акрон». Награжден орденом «Знак Почета», носит звание «Заслуженный химик Российской Федерации». За большой личный вклад в развитие химической промышленности И. Н. Антонов награжден в 2000 году Почетной грамотой Министрства экономики Российской Федерации. В 2004 году за творческое решение по реконструкции реактора синтеза аммиака Ивану Николаевичу Антонову в составе творческого коллектива вручена премия правительства РФ.