

Реструктуризация химпрома: процесс продолжается?

Россия превратилась в нетто-импортера химической продукции с постоянно растущим отрицательным торговым сальдо

Ольга Кудинова, к.э.н.

По объему химической продукции на душу населения Россия находится на 11 месте в мире. Доля отрасли в обрабатывающей промышленности не превышает 7%. При этом оптимальные структурные пропорции для нашей экономики, как показывает опыт развитых стран, требуют довести эту долю до 12–14%. Начиная с 2001 года, отрасль превратилась в нетто-импортера с постоянно растущим отрицательным торговым сальдо — с 0,1 млрд долларов в 2001 году до 1,9 млрд долларов в 2008 году. Иностранцы занимают практически весь внутренний рынок наукоемкой продукции специального назначения, определяющей лицо современной химии. Оживление деловой активности последних лет и растущий спрос на такую продукцию не придали импульса диверсификации российского химического комплекса. Так и не была создана и восстановлена в полной мере утраченная в переходный период часть высокотехнологичных и наукоемких производств. В своем развитии химический комплекс все больше опирается на естественные конкурентные преимущества, которые, вследствие затянувшейся разделенности и несогласованности интересов между сырьевыми секторами и производителями конечной продукции, могут сыграть роль троянского коня и надолго законсервировать архаичную структуру производства, характерную для периода становления индустриальной экономики.

Два кита

Основу химического комплекса России составляют два крупных отраслевых сектора — производство минеральных удобрений (20% стоимости продукции химпрома) и крупнотоннажная нефтехимия.

Характерные особенности для обеих подотраслей:

- высокий уровень монополизации производства, когда всего несколько холдингов контролирует от 70 до 90% внутреннего рынка профильных товаров;
- высокий уровень внутреннего контроля, выраженный в присутствии среди высших менеджеров представителей региональных властей и наличии доминирующих собственников: акционеров с контрольным или блокирующим пакетом акций (табл. 1);
- высокий уровень концентрации производства и капитала, жесткая зависимость от сырьевых переделов, ориентация преимущественно на консервативно-оборонительную идеологию бизнеса.

Одним из основных различий этих корпоративных секторов, помимо технологического, является характер внутриотраслевых вертикальных связей по линии «сырье — производство конечной продукции». Именно этот аспект корпоративной деятельности, взаимоотношения с сырьевиками, определяет в настоящее время резервы роста, перспективы развития и конкурентоспособность каждого из них.

«Удобреньцы»...

Некоторые из крупных производителей минеральных удобрений (корпорации «Уралкалий», «Сильвинит», «Акрон», «Фосагро», «Еврохим») в процессе приватизации, помимо основных фондов, получили в соб-

Таблица 1. Крупнейшие холдинги химического комплекса России

Холдинг	Основные активы	Выручка в 2007г млрд долл	Кто контролирует
«Сибур Холдинг»	«Тобольскнефтехим», «Томскнефтехим», «Воронежсинтезкаучук», «Сибур-Химпром», «Уралоргсинтез» и др.	5,8	Газпромбанк, «Газпром»
«Таиф»	«Казаньоргсинтез» «Нижнекамнефтехим»	6,5	Р. Шаймиев А. Шигабутдинов А. Фридман
«Лукойл-Нефтехим»	«Ставролен», «Саратоворгсинтез», «Лукор», «Варс»	1,7	«Лукойл»
«Уралкалий»	«Уралкалий» г. Березняки	1,8	Madura Holding Limited (Д. Рыболовлев)

ственность хорошо организованную сырьевую составляющую или после долгих согласований смогли добиться на некоторое время поставок сырья. Это позволило им первыми среди отраслей химического комплекса завершить первичную консолидацию активов, выстроить крупные вертикально интегрированные корпорации, не только удержать, но и расширить позиции на внешнем рынке при невысоком внутреннем спросе, обеспечивая 35 % отраслевой экспортной выручки.

На мировом рынке доля этих компаний в производстве азотных, фосфатных и калийных удобрений составляет 7, 8 и 20 % соответственно.

Прочность сырьевого фундамента, обеспечивающего перспективы развития, позволила вкладывать значительные средства в развитие собственной инфраструктуры — строительство утраченных при пересмотре границ портовых терминалов, создание собственного вагонного парка и шипменеджерских агентств и в результате стать лидерами химического комплекса по капитализации. Так, ОАО «Уралкалий» в первую очередь благодаря уникальным по масштабам запасам калийных солей, в июне 2008 году повысил капитализацию на Лондонской бирже до 34 млрд долларов. Производители минеральных удобрений первые и пока единственные среди подотраслей комплекса осуществляют капиталовложения за рубежом. При этом средства направляются не только в приобретение экспортных терминалов как, например, инвестиции ОАО «Акрон» в Эстонии и на Украине, но и на приобретение предприятий. Так, «Акрон» приобрел контрольный пакет акций китайского предприятия по выпуску комплексных удобрений Redsun Chemical и вложил в него около 35 млн долларов. Другой удобрительный холдинг — «Еврохим» — владеет в Литве крупным заводом по производству фосфорных удобрений, а ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» приобрело в 2006 году за 6,5 млн долларов 100 % акций украинской компании «Славхим». Цели этих сделок — снижение издержек производства, облегчение сбыта, достраивание производственных цепочек, то есть то, что характерно для ТНК первого поколения.

...и нефтехимики

Иной, более латентный путь корпоратизации, не полностью завершившейся до настоящего времени, проходит нефтехимия. Сложности начинаются с базовых переделов отрасли, так как используя углеводородное сырье, то есть продукты первичной нефте- и газопереработки, нефтехимия является естественным конкурентом топливно-энергетических отраслей и без государственного контроля и поддержки в полной мере ощущает на себе симптомы печально известной «голландской болезни», когда бизнес предпочитает ограничиться сырьевыми

интересами, получая прибыль «здесь и сейчас», и не стремится повышать переделы, которые хоть и обещают более высокую прибыль, но в перспективе. Для химии эта перспектива немаленькая — 5–7 лет, а для некоторых наиболее ресурсоемких проектов — до 10 лет.

В российской нефтехимии действуют три крупные корпорации — «Сибур», дочернее отделение «Газпрома» (выручка в 2007 году около 5,8 млрд долларов), «Таиф» — собственность республики Татарстан (выручка 6,5 млрд долларов), «Лукойл–Нефтехим», принадлежащая нефтяной компании «Лукойл», значительно уступающая им по суммарной мощности предприятий и вдвое по объему выручки — около 2 млрд долларов.

Наиболее динамично развивается региональная нефтехимическая компания «Таиф», получающая сырье от национальной нефтяной компании «Татнефть». Власти Татарстана, оставив нефтяные и нефтехимические активы в республиканской собственности, за счет политического влияния обеспечивают бесперебойные поставки недостающего количества сырья извне, проводят независимую инвестиционную политику. При этом не только пополняется республиканский бюджет, но и значительные средства отчисляются на модернизацию производств. В результате в республике создан второй по величине после «Сибура» нефтехимический холдинг РФ — «Таиф», с годовым оборотом более 100 млрд рублей и современным оборудованием. В среднесрочные планы регионального развития Татарстана входит создание вокруг «Таифа» промышленных кластеров, включающих перерабатывающие и потребляющие отрасли.

Совсем иное положение на нефтехимических предприятиях «Сибур Холдинга», контролируемых «Газпромом» — сырьевой монополией, не имеющей прямой экономической заинтересованности в развитии нефтехимии глубокой переработки. Центральный аппарат «Сибура» полностью взял на себя стратегическое планирование, распределение ресурсов, разработку ассортиментной и производственной политики нефтехимических предприятий. Сырье для них поставляется на условиях процессинга, то есть «сырьевой патрон» практически оплачивает услуги предприятий, являясь не только его собственником, но и собственником готовой продукции.

В таких условиях нет и речи о каком-либо предпринимательском суверенитете, значительно снижается интерес предприятий и к перспективным планам, и к модернизации производственных мощностей. Эффективность производства на предприятиях холдинга поддерживается низкими ценами на сырье.

Так, стоимость нефтяного попутного газа, поступающего от нефтяных компаний, зафиксирована на чрезвычайно низком уровне — 17–20 долларов за 1000 куб. м — еще с 90-х годов прошлого столетия, тогда

как по оценкам компании PFC Energy его справедливая цена существенно выше — 70–100 долларов за 1000 куб. м (оценка 2007 года).

Это значит, что «Сибур», а фактически «Газпром», — получает скрытые субсидии до 1 млрд долларов в год. Нефтяной попутный газ — не что иное как извлекаемый с нефтью природный газ, нужный «Газпрому», но с компонентами, которые можно использовать в качестве нефтехимического сырья. И в этом кроется серьезный конфликт межотраслевых интересов — с одной стороны «Газпрома» и нефтяных компаний, за символическую цену отдающих ценное сырье, а с другой — между «Газпромом» и нефтехимическими предприятиями «Сибура», которые оказались вне рыночной среды и перспектив развития.

Таким образом, вследствие сложных приватизационных коллизий, произошло нарушение производственной логики, высокие переделы оказались в руках сырьевого монополиста, а естественный отраслевой конвейер — добыча сырья, его сепарация, очистка и переработка — не работает. Сложившаяся ситуация не только корпоративная проблема: принимая во внимание, что «Сибур» крупнейший отечественный производитель нефтехимической продукции, не будет преувеличением сказать, что это проблема промышленного инновационного развития в целом, поскольку нефтехимия — материалпроизводящая, наукоемкая отрасль, ориентированная на растущий внутренний спрос и имеющая значительный инновационный потенциал.

Национализация

Каковы возможные пути реструктуризации нефтехимических активов и выхода из сложившейся ситуации?

Первый, малопродуктивный и маловероятный — превращение «Сибура» в национальную нефтехимическую компанию, наподобие саудовской государственной монополии Sabc, выполняющей поставленные государством задачи углубления переработки сырья, экспорта и увеличения доходов бюджета. По сравнению с Sabc, имеющей выручку 23 млрд долларов и рентабельность продаж 68 %, «Сибур» выглядит карликом — 5,8 млрд долларов выручки и около 30 % рентабельности. Модернизация его мощностей требует, по самым приблизительным и осторожным оценкам, 12 млрд долларов при чистой годовой прибыли 800–900 млн долларов. У государства, много лет демонстрирующего незаинтересованность в нефтехимических активах, нет побудительных мотивов менять свою позицию.

Диверсификация

Второй путь — масштабное и активное включение в процесс нефтяных компаний, накопивших необходимые средства

для того, чтобы самостоятельно создавать полный цикл от извлечения до многоступенчатой переработки нефтяного попутного газа и продажи готовой продукции по рыночным ценам. Нефтяники уже начали действовать.

«Лукойл», ТНК-ВР и «Роснефть» объявили о НПП-инвестпроектах на 0,5; 1,3 и 1,8 млрд долларов соответственно. Заявляя о долгосрочных интересах в нефтехимическом бизнесе, нефтяные компании вкладывают значительные средства в покупку и строительство новых предприятий, например, ТНК-ВР через свои дочерние структуры намерена потратить на эти цели более 2 млрд долларов. Интерес компаний к развитию высоких нефтехимических переделов стимулируется не только ожидаемым ростом прибыли, но и пониманием, что без диверсификации бизнеса невозможно добиться роста капитализации компании и конкурентоспособности, способных вывести их на мировой уровень.

Реструктуризация

Третий вариант — поэтапная реструктуризация и продажа нефтехимических мощностей самим «Газпромом», не готовым тратить значительные средства на модернизацию непрофильных активов и вынужденным в конце концов нарушать статус-кво. Как первый шаг в этом направлении можно

было рассматривать заявленное в середине текущего года намерение продать контрольный пакет акций «Сибур» группе топ-менеджеров, что ослабило бы зависимость нефтехимического холдинга от сырьевого монополиста. Фактически продажа «Сибура» — отголосок перестроечной приватизации, когда крупнейшие активы, компании, целые отрасли передавались по символическим ценам в руки частных лиц, аффилированных с властью, или самим представителям власти, выступающим в роли физических лиц. Теоретически новый собственник, кем бы он ни был, может почувствовать себя «хозяином на века» и начать инвестировать в столь необходимую модернизацию, но на практике, увы, все может быть сведено к простой переориентации имеющихся финансовых потоков. Еще более простой путь — продать компанию через механизмы IPO, получив быструю прибыль от недавнего приобретения. Судя по всему, именно этот путь был выбран, лишним доказательством чему является пролонгация «приватизационной» сделки в связи с наступившим мировым финансовым кризисом, в котором продажа акций становится коммерчески бессмысленной.

И все же, именно два последних сценария — реструктуризация химических активов «Сибура» и развитие нефтехимического крыла у нефтяных корпораций — должны развиваться параллельно, дополняя и под-

питывая друг друга. Ведь если активность нефтяных компаний будет расти и к первой тройке присоединятся другие, «Сибур» рискует лишиться значительной доли сырьевой подпитки, и в его интересах — подстраховаться и наладить партнерские отношения.

С этой целью уже созданы совместные инвестиционные проекты, в частности, газоперерабатывающее предприятие с ТНК-ВР. Готовятся подобные контракты и с другими нефтяными компаниями. И хотя детали соглашений не разглашаются, очевидно, «Газпром» и «Сибур» будут получать природный газ для пополнения собственных ресурсов, а нефтяники — сырье, широкие фракции легких углеводородов.

Таким образом, для эффективного и динамичного развития отечественного нефтехимического бизнеса необходимо целенаправленное, постепенное трансформирование прав собственности между и внутриотраслевыми производственными связями. Необходимо подчеркнуть, что глубокая и всесторонняя реструктуризация — лишь часть серьезной государственной задачи, которую в общем виде можно сформулировать как эффективное использование сырьевых ресурсов, единственный путь к инновационному развитию. Без государственного законодательного регулирования, в отдельных случаях — прямого финансового участия — решить ее невозможно. ■

