

Опубликовано 9 сентября, 2016 - 11:53

Владелец «Акрона» Вячеслав Кантор о конкурентах, крестьянах и наследниках



За последние два года цены на удобрения рухнули до минимального уровня, химикам приходится реструктурировать активы и переносить сроки запуска крупнейших проектов. В то же время российские компании выигрывают от девальвации рубля. Об оптимальном курсе валюты, целях роста производства в кризис и воспитании преемников “Ъ” рассказал владелец «Акрона» ВЯЧЕСЛАВ КАНТОР.

— Недавно вы продали свой китайский завод «Хунжи Акрон» местному инвестору. Это оказалась удачная сделка? Оправдал ли актив себя?

— Этот опыт исчерпал себя, и мы решили его закончить. Завод приобретался около 20 лет назад, когда индокитайский рынок был очень сильным. Контрольный пакет мы тогда купили за \$15 млн, полученные дивиденды с лихвой перекрыли все затраты и инвестиции. Но за эти годы китайский рынок полностью изменился. Если раньше наши марки NPK для Китая были премиальными, то в последнее время уже никакой премии не было в связи с очень высокой конкуренцией. Многие международные компании ушли из Китая, мы, видимо, сделали это последними, но сохранили там дистрибуторскую сеть и собираемся ее наращивать. Это правильный тренд: убрать из холдинга низкодоходные производственные активы, но расширить высокоэффективную торговую сеть. Сейчас Китай приносит 10% выручки нашим российским заводам, в этой части изменений нет.

— На рынке утверждали, что вы продали компанию фактически за долги...

— За символическую цену. У компании были кредиты, и обслуживать их будет новый собственник. Мы списали около \$100 млн кредиторской задолженности. Но производственный актив остался должен торговой сети. И мы договорились, что все долги перед нами будут погашены.

— Продажа завода означает, что вы отказались от зарубежных активов или возможны новые покупки?

— Мы рассматриваем такие возможности. В первую очередь это связано с синергией с российскими активами. У нас есть избыток сырья — фосфорного, апатитового концентрата и около миллиона тонн свободного аммиака. Так что, если будет достойное предложение на актив за границей в хорошем состоянии, мы с удовольствием его рассмотрим.

— О каком регионе может идти речь?

— Любой рынок может быть интересным, все зависит от цены предложения. Возможна самая широкая география — от Индии до Бразилии. И Европа не исключается. Может, за исключением Африки. Там нет интересных активов в принципе, но есть хороший совершенно неосвоенный рынок сбыта.

— ВЭБ собирается продавать пакет в вашей структуре — Верхнекамской калийной компании, которая владеет лицензией на Талицкий калийный участок. Будете его выкупать?

— Вопрос целиком определяется ценой. Если это будет выгодно, мы рассмотрим его. Принципиальной задачи нет.

— Вам было бы интересно привлечь в проект стороннего инвестора?

— Калий остается высокорентабельным бизнесом в России, несмотря на драматическое падение цен на внешнем рынке, но испытывает большое давление новостроек. Крупные мощности собирается вводить «Еврохим», «Уралкалий» тоже будет наращивать производство. Мы собираемся запустить завод на 2,6 млн тонн. Все это может негативно сказаться на ценах. Поэтому решение по вхождению нового партнера будет целиком зависеть от качества его предложения.

С другой стороны, мы поднимали во время разговора с президентом вопрос о недостаточной практике проектного финансирования в России. Банки, продавая нам финансовые ресурсы, берут абсолютно обычную, стандартную комиссию. В этой ситуации, когда банки не делят с нами ответственность и риски, мы можем хорошие проекты делать только последовательно. Один завершили, нарастили прибыль. Можем себе что-то еще позволить. А если бы было проектное финансирование, то процессы шли бы параллельно.

— По Талицкому участку вы ведь исходно пытались организовать проектное финансирование?

— Не только пытались, но и наверняка организуем. Это вопрос времени. Проблема в том, что государственной стратегии на этот счет нет. Мы не смогли убедить банки, что проектное финансирование — благо для страны. И были вынуждены начать собственные поиски. Теперь мы хотим получить не квази, а настоящее проектное финансирование с разделением рисков. Мы любим длинные проекты: СЗФК, «Аммиак-4», «редкие земли». Мы ввязываемся в эти истории с удовольствием. Но Талицкий — самый объемный из всех наших проектов. Он уже проинвестирован на \$1 млрд, осталось вложить еще \$1,5 млрд. Сейчас наша задача — структурировать этот будущий сарех как проектное долговое финансирование.

— Кто может в нем участвовать?

— Консорциум банков. Сейчас основным российским партнером у нас является Сбербанк.

— Многие компании, чтобы поддержать упавшие за последние два года цены, сокращают производство. А вы наращиваете, запустили новый агрегат по аммиаку. Разве нет падения спроса?

— Нет, благодаря специфике нашей продуктовой линейки. Она минимально зависит от конъюнктуры рынка. Если мы наращиваем производство какого-то продукта, то очень пристально следим за тем, чтобы это было ликвидно. Сейчас проекты сворачивают те, у кого они на стадии гринфилда. И это является главным признаком того, что цены пойдут вверх. Мы не начинаем ничего нового, а завершаем то, что было, то есть выходим из инвестиционного цикла. Поэтому мы абсолютно с оптимизмом смотрим в будущее. На рынке уже появились первые признаки оживления. За кризисом всегда возникает подъем. И все процессы сейчас ускоряются, длительные спады и длительные подъемы уходят в прошлое. Динамика становится более выразительной.

— Какие у вас сейчас основные рынки сбыта? Куда поставлять наиболее выгодно?

— Самый большой рынок — Россия, затем идет Китай и далее Латинская Америка. География поставок очень широкая, 60 стран.

— За полгода вы увеличили производство в РФ на 9%. При таких темпах на какие объемы можно рассчитывать по итогам года?

— Даже с выпадением «Хунжи Акрона» наши объемы производства будут не ниже 2015 года с учетом ввода новой установки аммиака. Финансовые показатели прогнозировать труднее, они будут зависеть от цен. В любом случае мы уверены, что все продажи будут рентабельными.

— На запуск новой установки «Аммиак-4» в Новгороде приезжал президент Владимир Путин, и многим показалось, что на совещании у вас возникло недопонимание, если не разногласия. Зачем вы цитировали Маркса и поняли ли вас в итоге чиновники?

— Вот вы спрашиваете, зачем нужна была цитата Карла Маркса, и Владимир Владимирович тоже спросил. Я достаточно опытный докладчик и знаю, как разбудить аудиторию. Эффект Карла Маркса сработал. Все проснулись и начали слушать внимательно. Владимир Владимирович вообще благодарный слушатель, с ним всегда приятно вести диалог, потому что он этот диалог допускает. С ним можно вступить в полемику, и, если у тебя есть точка зрения, она всегда воспринимается. И на этот раз власть нас тоже услышала. Ведь старик Маркс был прав, когда говорил что «агрономическая химия для нас важнее всех экономистов восьмидесятых». Если перевести на современный язык, этот сигнал для сельхозпроизводителей означает: заканчивайте бесконечный лоббизм низкой цены. Цена на ГСМ, семена и удобрения имеет вторичное значение. Гораздо важнее, чтобы семена были хорошего качества, ГСМ было достаточно, а удобрений как можно больше.

Мы говорим аграриям: смотрите, вы так увлеклись лоббизмом, что пропустили закупки. Вы даже по ценам, которые вас устраивают, так мало закупаете. Почему? Мы сами поставили эксперимент в Краснодарском крае. Взяли относительно небольшие хозяйства — тысячу гектаров под рис и пшеницу и получили 100 центнеров риса с гектара и 80 центнеров пшеницы. Мы абсолютные рекордсмены в России по урожайности. Секрет прост: у нас в три раза больше объем внесения, чем в среднем в Краснодарском крае, и в шесть раз больше, чем по России.

— То есть бесконечные споры с аграриями, которые требуют от производителей снижения цен на удобрения во время посевной, можно считать закрытыми?

— Сейчас вопрос заключается в размере субсидии и ценах на конечный продукт — зерно. Наши оценки показывают, что, даже если цены на минеральные удобрения будут соответствовать нижнему уровню экспортных и при госсубсидиях на уровне Европы, суммарные налоговые и другие поступления в бюджет всех уровней были бы больше, чем эти субсидии.

Несколько лет назад у нас были ожесточенные конфликты в отрасли. Поставщики десятилетиями подписывали с нами контракт на будущий год по ценам, которые сами определяли, договорного процесса вообще не было. Из чисто эмоциональных соображений мы решили, что так работать больше не можем. И здесь основную роль сыграло правительство. Исчезли корпоративные конфликты. Теперь все понимают, что цены на сырье должны быть рыночными, но не выше экспортных. И мы предлагаем аналогичную систему формул установить с аграриями. Сказать, что сегодня у нас есть полное понимание, было бы преувеличением. Но нам никуда не деться от этого. Сейчас мы ведем конструктивный разговор с Минсельхозом. У нас уже есть нормальный опыт общения по посевной 2016 года. То, что по итогам сезона мы увеличили объемы внесения на 24%, это абсолютный мировой рекорд.

По ценам диалог еще ведется, а вот по механизмам согласования уже есть определенный прогресс. Пока это скидка по отношению к рынку, что нас устраивает, потому что во многом

эта скидка определяется логистическими соображениями. Ее размер будет каждый год определяться договорным путем. Процесс монотонный, но надо иметь терпение. В отрасли по-прежнему очень сильны стереотипы восприятия. Но проблема еще в том, что нет госсубсидий. Поэтому мы обращаемся к правительству с просьбой поставить корректно такую экономическую задачу и решить ее. Мы с удовольствием поможем, если вы нас попросите.

— Главный аргумент аграриев в пользу снижения цен — то, что вы получаете дешево газ и электроэнергию.

— Если посмотреть на страны, производящие газ и электроэнергию самостоятельно, а не покупающие у третьих сторон, то наши покупные цены абсолютно рыночные. Просто сравнивать надо адекватно.

— Говорят, вы хотели купить второго российского производителя калия «Сильвинит» до того, как он объединился с «Уралкалием». Это правда?

— Я хотел и купил небольшой пакет «Сильвинита» чисто из спекулятивных соображений. Купили акции за копейку, а продали за рубль. Вот и весь смысл этой операции: подержали десять лет и расстались. К тому же на рынке не было значительного пакета.

— А уже объединенный «Уралкалий» вас не интересовал, когда его продавал Сулейман Керимов?

— Это был тот случай, когда третьего не позвали. Они (ОНЭКСИМ и «Уралхим». — “Ъ”) решили распить эту бутылку на двоих, ну и ладно.

— Недавно в единственного российского производителя калия «Уралкалий» вошел новый акционер, и все говорит о том, что компания будет восстанавливать совместный трейдинг с Белоруссией, от которого отказалась в 2013 году. Когда вы запустите свой калийный проект, вам было бы интересно присоединиться к ним? Или вы готовы к конкуренции?

— Во-первых, не надо забывать, что в мире действует очень жесткое антимонопольное регулирование. Создавая такие консорциумы и трейдинговые союзы, надо об этом думать. Во-вторых, еще много воды утечет за то время, пока мы пустим наш калий. Давайте посмотрим на положительный опыт БКК, а дальше уже будем вместе решать: стоит туда добавлять наши крохи или мы сможем остаться независимым игроком с учетом, что в основном используем калий для производства сложных удобрений.

— Из-за падения цен на калий вы перенесли запуск Талицкого на 2021 год. Как продвигается работа на ваших месторождениях в Канаде, где более сложная геологическая структура?

— По качеству канадские месторождения занимают первое место в мире. То, что они очень глубокие, в отдельных случаях не является минусом. Например, наша с Rio Tinto совместная компания владеет одним из самых лучших месторождений калия в мире. Если не самым лучшим по качеству запасов. Одна скважина попадает сразу в три сырьевые последовательно идущие линзы. И на глубине от одного до полутора километров при температуре 60 градусов по Цельсию и выше возможен не традиционный способ добычи, а методом выщелачивания. В скважину закачивается вода, обратно идет рассол, который, выпариваясь, превращается в калий. Мы не торопимся с этим проектом в силу понятных причин, но и не оставляем его. За этим проектом будущее.

— Рентабельность там может быть выше, чем в РФ?

— Да, себестоимость точно будет ниже. Хотя сарех может быть выше. И тут опять вопрос упирается в проектное финансирование. Но сейчас для нас приоритет — Талицкий участок.

— Какие еще проекты будут основными в 2017 году?

— В 2016 и 2017 годах основные вложения пойдут на завершение второй очереди СЗФК, где мы от 1 млн тонн производства придем к 2 млн тонн. Надо достроить фабрику, расширить мощность рудника, построить 40 км железной дороги.

— Сейчас основным источником прибыльности российского бизнеса является ослабление рубля. Может ли он укрепиться или текущий уровень сохранится надолго?

— Укрепление рубля никому не нужно. Экспортно ориентированные компании это поддерживают. Если все же рубль укрепится, значит, остановим наши инвестиции и урежем планы. Но больше всего нам нужна стабильность, чтобы компании понимали, на какой базе строить финансовые модели.

— Какой курс у вас заложен в стратегию?

— На этот год текущий курс является прогнозом. Хотя доллар не исчерпал все горизонты своего укрепления. Курс может вырасти до 80 руб. за доллар, но не выше. По моим субъективным оценкам, это будет положительно. Но дальше уже нет.

— Положительно для экспортеров, а для остальных?

— Я не делю экономику страны на экспорт и не экспорт. То, о чем я говорю, это мои оценки, оценки коллег, с которыми я работаю, для экономики в целом. Было бы глупо бороться за какие-то односторонние преимущества, сидя в общей лодке. Не дай бог, серьезно пострадают социальные программы. И мы получим такую нестабильность, что польза от всех барышей, которые мы любим считать и откладывать, сильно поблекнет. Поэтому в нестабильной ситуации допускается только небольшое укрепление доллара.

— У вас достаточно высокий долг. Собираетесь его снижать?

— В 2015 году соотношение чистый долг/ЕВITDA у нас было на уровне 1. В этом году в связи с падением ЕВITDA коэффициент будет, по пессимистическому прогнозу, в пределах 1,8-2. Не скажу, что это большая нагрузка, она нас устраивает. Мы, безусловно, будем ее гасить, но не для того, чтобы свести до нуля, а чтобы дать место новым проектам, потому что у нас есть еще непродекларированные серьезные инвестпроекты.

— Например?

— Переработка излишков апатитов. Не хочу раскрывать больше, проект еще не презентован.

— В рамках Северо-Западной фосфорной компании (СЗФК) вы развиваете довольно специфическое направление по редкоземельным металлам. Это выгодно?

— Проект идет на пределе прибыльности. Вообще, редкоземельная тема — это вопрос скорее стратегической безопасности страны, чем вопрос высокой рентабельности. Я бы не сказал, что это социальная нагрузка, но это часть лицензионного соглашения месторождения Олений Ручей. Мы сами разработали метод получения нескольких редкоземельных элементов высокой чистоты из сырья, которое для нас ничего не стоит. Берем технологический расплав при производстве сложных удобрений, и то, что шло в отвал, теперь идет на производство

редкоземельных элементов.

— Сейчас на химическом рынке подозрительное затишье. Вы и ваши конкуренты действительно решили все спорные вопросы или мы просто не знаем о назревающих конфликтах?

— У нас в цехе все навоевались, больше никто не хочет ни с кем драться. Но конкуренция все равно жесткая. Есть «Фосагро», «Еврохим» и «Уралхим», которым нужно все то же, что и нам. Это естественная ситуация. Конечно, надо жестко отстаивать свои интересы, но цивилизованно. Наш мир — не благодушная любовь к коллегам, а колоссальный опыт войны, который показал, что лучше существовать в сбалансированной ситуации и бороться с общими проблемами и конкурировать, не переходя определенные рамки.

— Акционеров в «Акроне» можно пересчитать по пальцам. Вы сами принимаете решения или доверяете управление менеджменту?

— Менеджмент компании мне ближе, чем многие из моих родственников, потому что мы проводим с этими людьми жизнь. Я работаю с этим менеджментом уже 25 лет, поэтому, безусловно, у меня полное доверие к мнению этих людей. Они могут прийти ко мне с какими-то итогами решений, чтобы подстраховаться и просто из уважения ко мне, но вырабатываются решения, безусловно, менеджментом. Я не принимаю участия в оперативном управлении компанией и не хочу этим заниматься. Стратегические проблемы, связанные с тем, что наша семья является владельцем контрольного пакета, решают со мной. Но сегодня работать в одиночку или применять авторитарность в руководстве — это просто неправильно, неумно и стратегически необоснованно.

Вообще, когда мои сотрудники хотят надо мной посмеяться, они пишут мне записку и обязательно на обложке рисуют мои карикатуры. И там написано: «Где мой чертов результат»? Только вместо «чертов» более сильное выражение.

— Вы так действительно говорите?

— Ну да. Я как бы для того, чтобы все проснулись, сразу с этого начинаю любое совещание.

— В руководстве давно присутствует ваш сын. Вы считаете правильным семейное управление компанией?

— Если в семье родился лидер, способный взять на себя важные функции, честь ему и слава. Кому же, как не своему сыну или дочери доверить это? Хотя я видел корпорации, контрольный пакет которых принадлежит семье, а управляются они менеджментом. Универсальных решений нет. Старший из моих сыновей — очень перспективный менеджер компании. Владимир быстро прогрессирует, очень заинтересован, наращивает бойцовские качества. Мы — то воспитанники уличного капитализма, мы все этапы прошли от копеечных сделок до крупных. А знаете, как это развращает, когда рождаешься с золотой ложкой во рту?

— Не знаю, к сожалению...

— Развращает, мне кажется. А я бы не сказал, что Владимир был избалованным мальчиком. Он всегда был правильным человеком, учился, сейчас напряженно работает, любит бизнес, занимается им всласть. Поэтому я вижу в нем преемника. Но у меня есть и другие шустрые дети. Поэтому я считаю, что с трудоустройством в компании будет все благополучно.

— Нет смысла привлекать новых инвесторов в «Акрон»?

— Мы считаем, что компания драматически недооценена по разным причинам, в том числе и из-за политической ситуации, и имеет огромный потенциал роста стоимости акций. Вот смотрите, только за 2015 год и начало этого «Акрон» подорожал на 70%. Сегодня инвестор, особенно спекулятивный, любит компании, у которых заканчивается инвестиционный цикл. Поэтому мы должны аккуратно относиться к качеству финансирования новых проектов. Проектное финансирование — да. Собственное финансирование — мы прежде всего должны завершить уже начатое. Учитывая эту осторожную ситуацию на рынке, вряд ли стоит говорить о размещении или продаже пакета.

— Вы стали владельцем «Акрона» через ваучерные аукционы. А сейчас, особенно на таком слабом рынке, возможно было бы создать подобную компанию с нуля?

— Пожалуйста, Дмитрий Мазепин — пример.

— Ну он тоже не вчера «Уралхим» создал...

— Он был опытный человек, знал что почем в России. С помощью кредитных ресурсов сформировал огромный холдинг. Фактически под его контролем находится самый большой удобренческий актив — «Уралхим» и «Уралкалий». А как он его сформировал? За счет упорства, удачливости и повышенной рискованности. Построить это он не мог, но купить, упаковать, сложить правильную кредитную политику, чтобы она его не задушила по дороге, смог. И с нами еще конкурирует.

— Вы же МАИ окончили? Не потянуло работать с самолетами?

— Первые десять лет своей карьеры я занимался строительством спутников. И горжусь тем, что по моим разработкам один из спутников летал. Так что эта моя мечта была реализована, но надо было семью кормить. Ушел я из этого достаточно молодым человеком и больше к этому не возвращался. Не надо входить в одну реку многократно, это ни к чему не приведет.

— Какие у вас есть еще проекты помимо «Акрона»?

— У нас есть отдельные проекты, но с небольшим участием «Акрона». Например, проект по созданию паркового пространства с элементами жилищного строительства в районе Московского конного завода. У нас там тысяча гектаров земли, и сейчас мы завершаем согласование планов застройки этой территории с архитектурными городскими организациями Москвы.

— То есть девелоперский проект?

— Да, очень интересный — это фактически создание нового образа жизни. Будем использовать обязательно близость конезавода. Там дети будут учиться ездить верхом. У нас уже работает школа на несколько сотен учащихся. Потом там по требованию мэра предусматриваются дома престарелых. Это будет город-спутник, и люди, которые будут жить поблизости, будут там же трудоустроены. Кроме того, это будет действительно парк: 50% территории — абсолютно свободная парковая зона с лужайками, кустарниками, деревьями и малоэтажным строительством.

— А коммерческий смысл в нем есть?

— Социальные проекты хороши тогда, когда есть источник для их существования. У нас «Акрон» — настоящий пример социально ориентированного предприятия. На нем реализована уникальная программа «За достойный труд». Звучит она немножко по-совковому, но за этим

стоит что-то важное. А началось все с того, что в 2011 году я был в Женеве, и чисто случайно мое пребывание совпало с визитом тогда премьер-министра Путина на столетие Международной организации труда. И Владимир Владимирович заявил, что обязательно Россия примет участие, будет интегрирована в программу «За достойный труд». У нас как? Пока команда не поступила — но давайте будем готовиться! Так что я поехал на наше предприятие и ужаснулся просто. Сотрудники в рамках одного департамента ходят в разной одежде, сидят на десяти разных стульях, часть из которых была одного цвета, часть — другого, оббитые спинки, ручки и так далее. И на этих людей возложена ответственность не только за финансовые показатели, но и за показатели, связанные с безопасностью производства. А наше производство опасное.

Так что мы ввели позицию вице-президента по эстетике производства, департамент эстетики производства, которые занимаются всем — от качества обеда до внешнего вида сотрудников, от проектирования лужаек до покраски определенных агрегатов в определенные цвета, на это есть корпоративная линия эстетическая.

— У вас свой конезавод. Это бизнес или хобби?

— Он не убыточный. У нас коровы лошадей вытягивают. Кони сами по себе. Там есть и коммерческая составляющая, и племенная, но с помощью производства молока в целом они сами себя обеспечивают.

— Вы до сих пор ездите верхом?

— Я 50 лет я отдал конному спорту. Но это в прошлом, сейчас другие спортивные увлечения. Последние три года увлекаюсь кунг-фу, занятие занимает час. С лошадьми так не получается: надо доехать, почистить, заседлать, поездить, расседлать, почистить, поставить в стойло сухую лошадь. Это три часа. У меня нет столько времени, и честно говоря, я не могу найти себе лошадь того стандарта, которые у меня были и ушли из жизни.

— Вы возглавляете Еврейский конгресс, видите какие-то изменения благодаря своей работе?

— Общественные организации — часть гражданского общества. Любое решение, которое принимает руководство любой страны, де-факто всегда проварено в котле гражданского общества, в котором общественные организации играют существенную роль. Поэтому я не жду от своей работы немедленного результата, а считаю, что этот процесс просто необходимо вести непрерывно. Конечно, многие вещи перестали быть очевидными в последние годы. Чем больше мы удаляемся от катастрофы, которую называем Второй мировой войной, тем больше базовые ценности уступают место прагматичным. И в некоторых плохо помнящих историю головах возникает идея, что можно с помощью насилия решать свои экономические проблемы.

И ты для всех делаешь фактически то, что и для близких, — пытаешься снизить общие опасности. Сегодня недооцененной является угроза ядерного терроризма. Вот обратите внимание, в Бельгии, например, 1 января 2017 года начнут раздавать йод в таблетках для защиты щитовидной железы. Почему? Потому что есть утечка радиации, технологическая утечка, на бельгийских атомных станциях. А представьте себе, и такие попытки уже были, кто-то просто бросит туда гранаты. Утечка станет серьезной. Это и будет одной из форм ядерного терроризма. В каждом мегаполисе есть медицинские ядерные устройства, десятки их, тоже они опасны для грязной бомбы.

Мы выходим с требованиями к крупнейшим мировым политическим игрокам, говоря: умерьте свои эгоистические экономические притязания, поведенческий произвол, когда речь идет о

безопасности. Мы создали так называемый Люксембургский форум по предотвращению ядерной катастрофы. Сегодня это самая мощная, самая авторитетная организация экспертов в мире. Некоторые вещи, которые мы инициировали, стали основой для огромных правительственных международных форумов по ядерному терроризму. Мы продолжаем активно работать в этих направлениях, и я должен сказать, к нам прислушиваются самые серьезные правительственные и неправительственные организации.

— В России сейчас идефикс — деофшоризация. А вы вот за границей живете. Не мешает это работе и общению с властями?

— Подождите, деофшоризация чего, жизни? Конечно, тыкают этим постоянно. Но вопрос, что мы делами доказываем. На самом деле можешь жить где угодно, но тебя будут везде считать своим. Или чужим. У еврейского народа есть талмудическое правило. Закон страны — закон. Я этот принцип исповедую, я в нем живу и работаю во многих странах, для меня нормативная база в любой стране — это закон из законов, я никому из своих сотрудников не позволяю никаких никогда компромиссов. Никогда ко мне не приходят с какими-то левыми предложениями. Я эмигрировал в Израиль еще до того, как стал бизнесменом в России. А потом вернулся, можно сказать, в Россию как инвестор.

— Вы считаете себя тут иностранным инвестором?

— Нет, я не считаю себя иностранным по одной причине. В России я просто еврей. В большинстве стран я просто русский. Вот и все — и это правда жизни. Где ты живешь, где работаешь, где что-то связано с твоим именем, везде должно быть кошерно. И я думаю, что некоторое доверие, которое ко мне есть у руководства страны, у людей, с которыми я работаю, связано прежде всего с пониманием, что я и члены моей семьи везде, где мы живем, где работаем, добропорядочные граждане и бизнесмены.

— «Акрон» — ваш бизнес, а что для души?

— Все, чем я занимаюсь в этой жизни, это для души. Это желание созидать. Я в этом смысле счастливый человек. Я даже детей рожаю для души. Огромное внимание занимает воспитание пятерых детей от старших до самых младших. У меня диапазон возрастной от 1 года до 37 лет.

— Как-то выглядит все слишком идеально. Наверняка же были неудавшиеся проекты?

— Вы знаете, до фига. Вообще, жизнь состоит из упущенных возможностей. Но сейчас ничего в голову не приходит. Хотя была у меня любовь в школе. И я очень долго был влюблен в одну девочку, а она все время была занята. У нас никогда не было серьезных отношений, дальше юношеской влюбленности с моей стороны не пошло. И вот всего каких-то лет 10–15 назад она говорит мне: «Почему ты меня не добивался»? Она меня ошаршила. Заставила задуматься, как надо бережно относиться ко всем возможностям. Даже в ситуации, когда, казалось бы, безнадежный проект, надо всегда стараться добиваться, используя все возможности. Потому что если там решат, что ты сделал достаточно усилий, то фортуна к тебе повернется.

— У вас когда-нибудь было ощущение, что все настолько плохо, что скоро рухнет?

— Было много раз. Когда штурмовали Белый дом, такое ощущение было. Мне очень не нравится ситуация по Украине. Все время ощущение возможной катастрофы из-за безответственного поведения многих политиков. Когда на Украине произошел переворот, я сказал сам себе, что мы вплотную подошли к глобальной катастрофе. И мы все должны об этом думать. К сожалению, фрагмент памяти, который называется исторической памятью, самый слабый элемент в человеческом сознании.

Интервью взяла Ольга Мордюшенко

Кантор Вячеслав Владимирович

Личное дело

Родился 8 сентября 1953 года в Москве. В 1976 году окончил Московский авиационный институт (МАИ), занимался научной работой в НПО "Спектр", в 1981 году защитил кандидатскую диссертацию по специальности "автоматическое управление космическими летательными аппаратами". В 1989-1993 годах — гендиректор российско-американского предприятия "Интелмас". В 1993 году возглавил агрохимическую компанию "Акрон". В 1996-2000 годах был советником по экономическим вопросам председателя Совета федерации Сергея Миронова. В 2006 году стал одним из учредителей и председателем Европейского еврейского фонда, в июне 2007 года избран президентом Европейского еврейского конгресса и международного Люксембургского форума по предотвращению ядерной катастрофы. Женат, воспитывает пятерых детей.

Группа "Акрон"

Company profile

Входит в десятку мировых лидеров по производственным мощностям сложных удобрений (НРК). Основные предприятия — ПАО "Акрон" (Великий Новгород) и ПАО "Дорогобуж" (Смоленская область). Общая мощность двух заводов и горно-обогачительных комбинатов превышает 6 млн тонн конечной продукции. Компании принадлежат права на добычу и разведку на более чем 517 млн тонн извлекаемых ресурсов калия в России и Канаде, три портовых перевалочных терминала на Балтийском море общей проектной мощностью свыше 5 млн тонн в год, дистрибуторские сети в России и Китае. Акции и GDR обращаются на Московской и Лондонской биржах. Основным владельцем "Акрона" является Вячеслав Кантор и члены его семьи. Чистая прибыль группы в январе-июне по МСФО увеличилась на 6,4%, до 12,8 млрд руб., выручка снизилась на 1,69%, до 51,2 млрд руб., EBITDA — на 9,15%, до 18,4 млрд руб. Объем производства основной продукции вырос на 3%, до 3,2 млн тонн, в том числе на российских предприятиях — на 9%, до 3 млн тонн.

Автор

Ольга Мордюшенко

Автор фотографии

Алексей_Куденко

Источник

<http://www.kommersant.ru/doc/3083994>

Source URL: <http://vspro.info/article/«u-nas-v-tsekhe-vse-navoevalis»>