



## ЛИДЕРЫ НА ИНДИЙСКОМ РЫНКЕ

Компания Reliance Sibur Elastomers Private Limited запустит производство бутылкачука в Джамнагаре.

«Строительство комплекса RSEPL по производству бутылкачука в Джамнагаре, начавшееся в 2016 году, завершено. Ввод производства в эксплуатацию ожидается в середине 2019 года», – заявил Вадим Лищинский. Производственная мощность предприятия составит 120 тыс. тонн бутылкачука в год.

---

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ БЫЛО СОЗДАНО В 2013 ГОДУ. ДОЛЯ RELIANCE INDUSTRIES LIMITED В НЕМ СОСТАВЛЯЕТ 74,9%, А ДОЛЯ СИБУРА – 25,1%.

---

Для проведения пусконаладочных работ в Джамнагар прибыли специалисты российской стороны с опытом управления производством бутылкачука в Тольятти. «Помимо этого, персонал Reliance прошел подготовку на тольяттинской площадке СИБУРа с целью изучения особенностей технологического процесса», – сказал Вадим Лищинский.

Партнеры по совместному предприятию будут осуществлять реализацию бутылкачука каждый на своих рынках. В рамках соглашения о создании совместного предприятия Reliance Industries Limited будет поставлять бутылкачук в Индию и Азию (кроме Китая и Кореи), а СИБУР – в Китай, Корею и другие страны.

Партнеры также работают над строительством производства галобутылкачука для поставок на предприятия шинной промышленности. Запуск нового производства мощностью 60 тыс. тонн в год намечен на начало следующего года.



*Церемония закладки первого камня комплекса по производству бутылкачука в Джамнагаре, 2013 год.*

Рост шинной промышленности в Индии, связанный с ростом потребления в автомобильном секторе, уже принес отрасли порядка 20 млрд индийских рупий в виде капитальных вложений.

По оценкам СИБУРа, в ближайшие несколько лет прогнозируется быстрый рост спроса на галобутилкаучук на фоне растущего интереса к бескамерным шинам со стороны потребителей в Южной Азии. «Таким образом, производство галобутилкачука RSEPL будет ориентировано на удовлетворение растущего высокими темпами спроса со стороны крупнейших производителей шин и фармацевтических компаний», – заявил Вадим Лищинский.

---

**БЛАГОДАря ПРОИЗВОДСТВУ БУТИЛКАЧУКА И ГАЛОБУТИЛКАЧУКА ОБЕ КОМПАНИИ СМОГУТ ОБЕСПЕЧИТЬ ИНДИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ БОЛЕЕ ШИРОКИМ СПЕКТРОМ ПРОДУКТОВ.**

---

Бутилкаучук преимущественно используется для производства изделий, требующих таких свойств, как газонепроницаемость. Наряду с газонепроницаемостью бутилкаучук имеет хорошие показатели прочности на разрыв, а также отличается высокой теплостойкостью и сохранением эластичности при низких температурах.

Такие характеристики позволяют применять его в производстве внутреннего слоя автомобильных шин, камер для автошин, укупорочных средств для фармацевтических препаратов, камер для мячей, клеев, герметиков, виброгасителей, электропроводящих жидкостей, смазочных и иных материалов.

«Индийские производители постепенно перейдут на производство бескамерных шин с учетом растущего спроса на шинную продукцию. Бескамерным шинам необходима высокая газонепроницаемость, и именно для этого используется галобутилкаучук. Сегодня объем потребления галобутилкачука в Индии составляет около 40 000 тонн», – отметил Вадим Лищинский.

СИБУР предоставляет совместному предприятию собственную технологию производства бутылкачука. Глубокое понимание и экспертиза в технологии производства каучуков дает СИБУРу целый ряд преимуществ, необходимых для успешного роста. «Технология получения бутылкачука не является коммерчески доступной. Благодаря этому, вероятность увеличения числа

наших конкурентов крайне ограничена. В мире ожидается запуск еще нескольких проектов по производству бутилкаучука, но RSEPL будет единственным производителем в Индии», – сказал Вадим Лищинский.



*В Индии ожидается рост в шинной промышленности, обеспеченный ростом производства автомобилей.*

Индия – второй крупнейший потребитель каучуков и третий крупнейший потребитель синтетических каучуков в Азии, а также один из мировых лидеров по темпам роста спроса на каучуки. Несмотря на растущий рынок, в Индии нет собственного производства бутилкаучука, поэтому спрос на него удовлетворяется исключительно за счет импорта. «Международные производители бутилкаучука лишены главного конкурентного преимущества, которым обладает RSEPL, а именно близости к конечному потребителю. Мы ожидаем, что более низкие расходы на логистику и партнерство с крупнейшей индийской компанией Reliance Industries Limited позволят нашему совместному предприятию занять лидирующие позиции на индийском рынке бутилкаучука уже в первый год работы», – отметил Вадим Лищинский.

СИБУР придерживается стратегии развития на мировом рынке за счет экстенсивного роста преимущественно путем создания совместных предприятий.

---

**БОЛЬШИНСТВО АКТИВОВ СИБУРА РАСПОЛОЖЕНЫ В РОССИИ И ПРЕДСТАВЛЕНЫ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОЛЕФИНОВ И ПОЛИОЛЕФИНОВ, КОТОРЫЕ ЗАВИСЯТ ОТ ДОСТУПНОСТИ СЫРЬЯ.**

---

При выходе на зарубежные рынки СИБУР предпочитает работать в связке с локальными игроками, знающими специфику местного рынка, национальной культуры и геополитической структуры региона. Компания выбирает партнеров, способных обеспечить эффективное управление проектом и доступ к качественной инфраструктуре и объектам инженерного обеспечения. «Основные опасения вызывает доступность сырья, поэтому нам необходима интеграция в добывающем секторе: как и любому производству эластомеров, нам нужны бесперебойные поставки мономеров по выгодной цене», – добавил Вадим Лищинский.

«Выходя на зарубежный рынок, мы предпочитаем работать в рамках совместных предприятий, предоставляя наши технологии и используя знания специфики рынка, которыми могут поделиться партнеры. Подобная логика взаимоотношений зарекомендовала себя в Джамнагаре в совместном предприятии с Reliance Industries Limited, и мы намерены использовать ее в сотрудничестве с Синорес, если будет принято решение о создании совместного предприятия в Шанхае. Более того, учитывая сравнительно невысокий спрос на синтетические каучуки в России, мы ведем переговоры о формате сотрудничества с компанией Saudi Aramco, которая имеет необходимое сырье и мощности по нефтепереработке. По итогам данных переговоров может быть создано еще одно, более крупное, совместное предприятие», – заявил Вадим Лищинский.



*Автоматический титратор лаборатории контроля сырья и готовой продукции на тольяттинской площадке СИБУРа.*

Несмотря на то что СИБУР рассматривает Индию в качестве одного из наиболее привлекательных рынков сбыта продуктов нефтехимии, благодаря высокому спросу со стороны инфраструктурного сектора и наличию квалифицированных кадровых ресурсов в стране, импорт продукции из России в Индию представлялся нецелесообразным ввиду высоких транспортных тарифов и высокой конкуренции со стороны других поставщиков нефтехимического сектора. «С учетом этих реалий СИБУР полагает, что создание успешного партнерства с местными компаниями является наиболее целесообразным решением. Наличие необходимой инфраструктуры, ресурсов, близость к источникам углеводородного сырья на Ближнем Востоке и соседство с крупнейшим в мире нефтеперерабатывающим комплексом в Джамнагаре, а также наличие квалифицированных инженерных кадров делают развитие такого партнерства в Индии еще более перспективным», – пояснил Вадим Лищинский.

В России значение каучукового бизнеса СИБУРа снижается на фоне роста объема инвестиций в производство полиолефинов и специальной химии, поскольку, по мнению компании, фундаментальные факторы в этих направлениях лучше, чем в каучуках. «С другой стороны, в каучуках есть востребованные международным рынком технологии (пример – наш проект в Индии)», – отметил Вадим Лищинский.

---

ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖИ БАЗОВЫХ И СПЕЦИАЛЬНЫХ КАУЧУКОВ СОСТАВИЛА 7,7% (31,7 МЛРД РУБ.) ОТ ОБЩЕЙ ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ.

---

В связи с развитием индустрии электронных автомобилей мировую автопромышленность ожидают большие перемены.



*В связи с развитием индустрии электрических автомобилей мировую автопромышленность ожидают большие перемены.*

Учитывая актуальные и будущие тенденции, сегодня во многих сегментах промышленности потребители каучука стремятся вести совместные разработки с производителями каучуков и ищут помощь в создании рецептур. «Все большую роль играет эффективность сотрудничества, начиная со своевременных поставок и заканчивая скоростью реагирования на запросы клиента и использованием современных IT-технологий», – пояснил Вадим Лищинский.

Избыток производственных мощностей на рынке синтетических каучуков является основной проблемой, с которой сталкиваются крупнейшие производители. Тем не менее, СИБУР обладает рядом преимуществ перед конкурентами в части производственных издержек и ведет непрерывную работу над их оптимизацией. «Обеспечивая высочайшее качество выпускаемой продукции, СИБУР одновременно совершенствует свое конкурентное предложение, развивает направление логистики и технической поддержки, а также реализует программы в сфере НИОКР с учетом нужд потребителей в различных сегментах», – отметил Вадим Лищинский.



*Персонал Reliance Sibur Elastomers Pvt. Ltd. прошел подготовку на тольяттинской площадке СИБУРа.*

Ключевым рынком для СИБУРа является Россия – основной регион присутствия компании, где располагается ее уникальная сырьевая база. В последнее время компания отмечает существенный рост спроса на внутреннем рынке, который остается для СИБУРа приоритетным. Сегодня СИБУР активно работает над реализацией крупного проекта по запуску установки пиролиза и комплекса по производству полиолефинов в Западной Сибири («ЗапСибНефтехим»). «В целом мы всегда открыты для новых возможностей», – заявил Вадим Лищинский.

Другой крупный проект – строительство Амурского газохимического комплекса на Дальнем Востоке России (Амурский ГХК) – находится на стадии базового проектирования и, если решение о его реализации будет принято, будет нацелен на рынок Китая. «Помимо этого, мы рассматриваем возможность создания совместного предприятия по производству каучука в Саудовской Аравии, а также возобновили переговоры с компанией Sinorep в отношении совместного предприятия в Шанхае», – сказал Вадим Лищинский.

*По материалам Rubber Asia (<https://rubberasia.com/>)*