



«УМЕТЬ ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ»

В беседе с Rures член правления – управляющий директор СИБУРа **Павел Ляхович** рассказал, как компания постепенно превращается из нефтехимической в химическую, объяснил, почему не пропадает интерес к инвестированию в каучуковый бизнес, а «выращивать пластик» не имеет смысла.

Каким был 2018 год для Дирекции пластиков, эластомеров и органического синтеза?

Я оцениваю прошедший год позитивно. Мы немного перевыполнили производственные показатели и более значительно – финансовые. Смогли больше выпустить и продать СБС (стирол-бутадиен-стирола, ТЭП), окиси этилена. Выручка выросла более чем на 10% – свою роль сыграли котировки на готовую продукцию и высокий курс доллара к рублю. В целом этот год оказался достаточно предсказуемым: бизнес-план мы выполнили.

Были ли какие-то события, которые предсказать было сложно?

Да, к примеру, мы не прогнозировали, что настолько низко опустятся котировки на рынке натурального каучука. Входили в год с представлением, что средняя цена на каучук будет на уровне 1,6 тыс. долл. за тонну, по факту она составляла около 1,3 тыс. долл. за тонну. Цены на некоторые марки синтетического каучука привязаны к котировкам на натуральный каучук, что сказалось на финансовых показателях в отдельных продуктовых группах.

В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ КАУЧУКИ – АБСОЛЮТНО НАШ ПРОДУКТ. МЫ ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ.

Безусловно, влияние на ситуацию на рынках оказывали серьезные изменения макросреды: резкий рост цен на нефть, сменившийся в четвертом квартале падением; динамика курса рубля, которая в этом году не всегда коррелировала с изменением нефтяных котировок. В результате мы столкнулись с высокой волатильностью цен на наше сырье и готовую продукцию. Но мы смогли продемонстрировать высокую устойчивость и стабильность бизнеса.

Если же посмотреть на бизнес Дирекции, то 2018 год с точки зрения выручки и маржинального дохода у нас получился таким, как мы себе его представляли. По некоторым позициям у нас было падение, по некоторым – подъем. Я убежден, что за счет вертикальной интеграции и широкого марочного ассортимента и Дирекция пластиков, эластомеров, органического синтеза, и компания способны пережить любые колебания или кризисы.



Средняя цена на каучук в 2018 году оказалась ниже ожидаемой и составила около 1,3 тыс. долл. за тонну.

Сегмент каучуков сохраняет инвестиционную привлекательность для компании?

Безусловно. После запуска «ЗапСибНефтехима» у нас появятся дополнительные 100 тыс. т бутадиена – это ценное сырье для производства синтетических каучуков. Перед нашей Дирекцией стоит задача монетизировать его. В этом году компания уже приняла два инвестиционных решения: строительство новой мощности по производству СБС на 50 тыс. т и увеличение на четверть производства каучука СКД-НД. На рассмотрении находятся еще несколько проектов.

В долгосрочной перспективе каучуки – абсолютно наш продукт. Мы готовы инвестировать в это направление. В первой половине 2019 года в Индии будет запущено производство бутилкаучука по нашей лицензии в рамках СП с Reliance, во второй половине года на той же площадке должен начаться выпуск галобутилкаучука.

Также мы изучаем возможности по развитию каучукового бизнеса в Саудовской Аравии и Китае.

На каком этапе рассмотрения сейчас находится проект в Китае?

Несколько лет действует СП с Sinopec, но до недавнего времени рыночных предпосылок для запуска производства было недостаточно. Сейчас мы активизировали переговоры с партнерами. Можно сказать, что 2018 год стал отправной точкой для рестарта данного проекта.

ПРОИЗВОДСТВО КЛЕЕВЫХ МАТЕРИАЛОВ В РОССИИ ПОКА НЕДОСТАТОЧНО РАЗВИТО, НО ПОРЯДКА 20 ТЫС. Т КЛЕЕВ ЕЖЕГОДНО ИМПОРТИРУЕТСЯ В СТРАНУ. МЫ РАССЧИТЫВАЕМ, ЧТО БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ДАННОГО ОБЪЕМА УДАТСЯ ПОСТЕПЕННО ЗАМЕСТИТЬ.

Какие рыночные предпосылки появились, Китай стал больше закупать каучуки?

Во-первых, быстрыми темпами растет спрос на бутадиен-нитрильный каучук (СН). В целом потребление каучуков в мире увеличивается ежегодно примерно на 3%, на СН мы видим опережающий рост, в том числе в Китае.

Во-вторых, за годы существования СП с Синорес мы смогли усовершенствовать технологию производства каучуков на красноярском предприятии. Мы освоили выпуск многих современных марок СН, что открыло для компании перспективы роста на рынках Китая, Европы и, конечно же, России.

Сейчас поставки каучуков в Китай осуществляются с красноярского предприятия, в перспективе мы сможем перенаправить данные объемы в другие географии, создав тем самым «рыночное окно» для нашего СП.

Какие в таком случае планы у СИБУРа по развитию Красноярского завода синтетического каучука?

В перспективе предприятие сосредоточится на выпуске специальных марок каучуков для российского и европейского рынков. К примеру, сейчас высокий спрос на специальные марки СН демонстрирует РТИ.

Как планируете развивать другие площадки: «Воронежсинтезкаучук», «СИБУР Тольятти»?

Тольяттинское предприятие специализируется на выпуске коммодити-продуктов. В данных сегментах компания не видит для себя перспектив для заметного расширения.

На воронежской площадке выпускаются специальные марки каучуков, СБС. В данных нишах мы видим точки роста и планируем развивать эти направления.



Участок очистки растворителей и бутадиена для производства каучуков разных марок на Воронежской площадке СИБУРа.

А возможности продажи тольяттинской площадки рассматриваете?

ПО НАШИМ ПРОГНОЗАМ, ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК СБС ОСТАНЕТСЯ ДЕФИЦИТНЫМ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, НА НЕГО И БУДЕМ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ ПРИ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖАХ, ТЕМ БОЛЕЕ НАШ ПРОДУКТ ТАМ УЖЕ ХОРОШО ИЗВЕСТЕН.

Мы не стремимся продать «СИБУР Тольятти», предприятие хорошо работает и вносит вклад в показатели компании, но, если поступит предложение, которое нас заинтересует, мы готовы его рассмотреть. Такова природа бизнеса.

Говоря о глобальном бизнесе, вы упомянули Саудовскую Аравию. На сегодняшний день уже есть понимание, какой проект возможно реализовать на ее территории?

Я не готов пока обсуждать возможные детали проекта, потому что его перспективы напрямую будут зависеть от строительства нефтехимического комплекса в рамках СП Saudi Aramco и Total. После запуска комплекса появится набор побочных продуктов, которые могут быть использованы в производстве каучуков, но это перспектива 2023 года и далее. Пока преждевременно что-то анонсировать. Мы не принимали никаких решений.

В 2018 году СИБУР объявил об увеличении мощности по производству СБС в Воронеже на 50 тыс. т. Помимо сырьевой доступности, что повлияло на принятие решения по проекту?

Мощность будет строиться прежде всего под новые марки СБС для адгезивов, компаундов и др. Сейчас большая часть продукции ориентирована на такие традиционные сегменты потребления, как кровля и ПБВ. В 2018 году на российский рынок было поставлено 50 тыс. т СБС, на зарубежные – около 30 тыс. т.

Новое производство, вероятнее всего, будет иметь иные пропорции сбыта. К примеру, производство клеевых материалов в России пока недостаточно развито, но порядка 20 тыс. т клеев ежегодно импортируется в страну. Мы рассчитываем, что большую часть данного объема удастся постепенно заместить.



Фасовка биг-бэгов термоэластопластов на «Воронежсинтезкаучук».

ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ СЕЙЧАС СВЕРХЭФФЕКТИВНЫ, НЕТ. КОГДА ТЫ ДЕТАЛЬНО ЗАНИМАЕШЬСЯ ПРОРАБОТКОЙ ПРОЕКТА, ПОНИМАЕШЬ, ЧТО ОН НЕ ПРИНЕСЕТ ТЕБЕ СВЕРХПРИБЫЛЬ ЗА КОРОТКИЙ СРОК.

По нашим прогнозам, европейский рынок СБС останется дефицитным на ближайшие годы, на него и будем ориентироваться при экспортных продажах, тем более наш продукт там уже хорошо известен. Также смотрим на другие географии: Турция, США... Где будет маржинальный спрос, туда и направим продукт.

В прошлом интервью Нирес вы говорили, что быстрыми темпами растет такой сегмент потребления СБС, как кровля. Данная тенденция сохранилась в 2018 году?

Российский рынок за текущий год показал прирост спроса на СБС на 10%. Сегменты кровли и ПБВ наращивали потребление примерно в одной пропорции.

Я думаю, что в 2019 и 2020 годах мы также увидим рост. Инфраструктурные проекты, которые стабильно реализуются государством, в том числе в партнерстве с частным капиталом, оказывают влияние на продажи СБС, прежде всего в дорожной сфере.

Рост потребления в сегменте кровли, вероятнее всего, замедлится.

То есть стройиндустрия себя чувствует менее устойчиво?

Стагнация в отрасли продолжается. Это видно по объемам потребления других продуктов, например по полистиролу. Падения нет, но и роста не происходит. Стройиндустрия очень сильно зависит от финансирования программ по ремонту вторичного жилья и строительству нового. Если в 2019 году они будут обеспечены финансированием, то начнется рост спроса на полистирол и СБС.



Рост потребления СБС в сегменте кровли замедлится в связи со стагнацией в строительной отрасли.

Интересно ли СИБУРу присутствие на рынке полистирольной упаковки?

ПОСКОЛЬКУ ВСЕ ПРОЕКТЫ НАПРАВЛЕННЫ НА БУДУЩЕЕ, НУЖНО УМЕТЬ ЗАГЛЯДЫВАТЬ В ЭТО БУДУЩЕЕ. НУЖНО СПРОГНОЗИРОВАТЬ, КАКИМ БУДЕТ РЫНОК ПОТРЕБЛЕНИЯ, СМОЖЕТ ЛИ КОМПАНИЯ ЕГО РАЗВИВАТЬ.

Упаковка для продуктов питания исключает использование полистирола с антипиренами, предотвращающими горение материала, а, скажем, упаковка для бытовой техники имеет ограничения по использованию бромсодержащих антипиренов. Весь полистирол, который мы выпускаем, содержит в своей рецептуре антипирен на основе брома.

Мы, конечно, можем перенастроить производство ПСВ и выпускать продукт без антипиренов, но тогда мы теряем большую часть марочного ассортимента. Тот объем, который способно выпускать пермское предприятие, не будет востребован рынком упаковки, а для утепления фасадов такой продукт использоваться не может. Это большой риск. Поэтому мы планируем и дальше выпускать ПСВ с антипиренами для стройиндустрии.

Какой объем полистирола компания направляет на экспорт?

Пока мы не осуществляем поставок ПСВ за пределы стран бывшего СССР. На экспорт отгружается порядка четверти от производимого объема: Украина, Молдавия, Беларусь, в меньшей степени Казахстан. В планах – выйти на европейский рынок.

С какими показателями закончил год данный бизнес-сегмент?

Мы продали 104 тыс. т полистирола. Это максимум, который может выпустить предприятие сейчас. В 2019 году планируем произвести еще больше. Мы освоили новую марку, можем показать прирост на несколько процентов, но это, конечно, наступивший год покажет.

В актуальной повестке мирового сообщества фигурирует тема запрета пластиковой упаковки. На ваш взгляд, данная инициатива обоснованна?

Безусловно, теме пластикового мусора необходимо уделять внимание. Но запретить – это самое простое из того, что можно сделать. Нужно развивать переработку, да, это сложнее, но не значит, что непосильно.

К примеру, ПЭТ-бутылка намного более дружелюбна к природе в течение всего жизненного цикла, чем упаковка из других материалов: ниже затраты природных ресурсов на производство, на переработку, ниже углеродный след. ПЭТ-тара полностью перерабатывается.

Необходимо укоренять правильные привычки, создавать систему раздельного сбора мусора, стимулировать вторичную переработку. Весь пластик возможно переработать.



Компания Nike создает из переработанной ПЭТ-тары форму для футбольных команд.

И полистирольную упаковку?

ПЭТ-БУТЫЛКА НАМНОГО БОЛЕЕ ДРУЖЕЛЮБНА К ПРИРОДЕ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА, ЧЕМ УПАКОВКА ИЗ ДРУГИХ МАТЕРИАЛОВ: НИЖЕ ЗАТРАТЫ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРОИЗВОДСТВО, НА ПЕРЕРАБОТКУ, НИЖЕ УГЛЕРОДНЫЙ СЛЕД. ПЭТ-ТАРА ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕРАБАТЫВАЕТСЯ.

Вспенивающийся полистирол легко перерабатывается в полистирол общего назначения. В России такие предприятия уже действуют.

Как вы считаете, заявления крупных компаний о переходе исключительно на перерабатываемую упаковку – это популизм?

Популистский характер имели заявления о переходе на биоупаковку из выращенного сырья. На мой взгляд, не имеет никакого смысла «выращивать пластик», расходуя при этом ценнейшие ресурсы: воду и землю.

Но интерес конечного потребителя к экодружелюбной упаковке сохраняется. Перерабатываемый пластик является именно такой упаковкой.

В 2017 году СИБУР объявил о расширении производства терефталевой кислоты на ПОЛИЭФе до 350 тыс. т. Это больше, чем требуется двум заводам для выпуска ПЭТФ. Куда планируется направлять «избыточные» объемы?

Да, это на 100 тыс. т ТФК больше, чем требуется нашим двум заводам по производству ПЭТФ. Часть сырья мы планируем использовать на производстве пластификатора ДОТФ, которое мы запустим во втором квартале 2019 года. Мощность рассчитана на выпуск 100 тыс. т пластификаторов в год, потребность в терефталевой кислоте – порядка 40 тыс. т.

Оставшиеся 60 тыс. т ТФК мы рассчитываем реализовывать на местном рынке или поставлять, к примеру, в Беларусь. «Рыночное окно» для этого объема существует.

Параллельно мы прорабатываем несколько небольших проектов, в которых потенциально может использоваться ТФК.



Производство терефталевой кислоты на ПОЛИЗФе.

Планируете проводить модернизацию производства полиэтилентерефталата? Может, в сторону волоконного ПЭТФ смотрите?

МЫ ПОДОШЛИ К ПРЕДЕЛУ НАШЕЙ МОЩНОСТИ ПО БУТИЛАКРИЛАТУ, ПОЭТОМУ РЫНКУ ТОЧНО БЫЛ НУЖЕН ЕЩЕ ОДИН ИГРОК. ЗАМЕЧАТЕЛЬНО, ЧТО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ» ЗАПУСТИЛ СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО.

Волоконный ПЭТФ мы научились выпускать на предприятии в Твери. Гродненский завод химического волокна уже омологировал нашу марку. На тверской площадке производим волоконный, высоковязкий и пленочный ПЭТФ. Будем выпускать полиэтилентерефталат для пивных кегов. По сути, «СИБУР-ПЭТФ» постепенно превращается в «бутиковый» завод по выпуску небольших партий специальных марок.

Несколько лет назад одной из самых популярных тем в отрасли ПЭТФ был запуск новых производств-миллионников. Сейчас эти проекты практически не упоминаются, почему?

В российские миллионники не верю. Не очевидно, где для таких производств брать сырье. Однако эти проекты развиваются, но каждый со своей скоростью.

Интерес к инвестированию в ПЭТФ понятен. Рынок полиэтилентерефталата стабильно демонстрирует рост, при этом оставаясь дефицитным. На рынке присутствует импорт, в основном из азиатского региона. В то же время в последние годы темпы роста потребления ПЭТФ замедляются: если по итогам 2017 года рынок вырос на 4%, то в 2018 году прирост составил

порядка 2%.

Следует также учитывать, что тренды экономики замкнутого цикла повлияют на выпуск первичного ПЭТФ: нужно будет вовлекать больше вторичного продукта. Но самое важное – рост потребления ПЭТФ в упаковке продолжится.



Производственная площадка «СИБУР-ПЭТФ».

Как обстоят дела в бизнесе акрилатов? Что изменилось для СИБУРа и рынка в целом с запуском мощности в Салавате?

ИНТЕРЕС К ИНВЕСТИРОВАНИЮ В ПЭТФ ПОНЯТЕН. РЫНОК ПЭТФ СТАБИЛЬНО ДЕМОНСТРИРУЕТ РОСТ, ПРИ ЭТОМ ОСТАВАЯСЬ ДЕФИЦИТНЫМ.

Напомню, что производство акрилатов компания выкупила семь лет назад. Тогда предприятие выпускало порядка 20 тыс. т бутилакрилата в год, сейчас мы производим всех эфиров более 50 тыс. т.

Прошедшие годы мы занимались развитием российского рынка. Мы помогли производителям скотча локализовать свои мощности в России, гарантировав им долгосрочные контракты на поставку акрилатов и БОПП-пленки с «Биаксплена». Мы помогли развиваться производителям дисперсий для лакокрасочных материалов.

В результате рынок потребления акрилатов в стране увеличился в разы. Сейчас только бутилакрилата для внутреннего потребления закупается более 40 тыс. т ежегодно.

Мы подошли к пределу нашей мощности по бутилакрилату, поэтому рынку точно был нужен еще один игрок. Замечательно, что «Газпром нефтехим Салават» запустил свое производство.

Помимо БА мы планируем дальше выпускать 2-этилгексилакрилат, технологию для которого разработал наш корпоративный R&D-центр НИОСТ. По итогам 2018 года мы произвели порядка 10 тыс. т данного продукта, около 1 тыс. т реализовали в России. Я убежден, что внутреннее потребление будет постепенно расти за счет замещения импорта, например в сегменте дорожной разметки.

В июне прошлого года стало известно, что СИБУР и ГНС подали ходатайство в ФАС о совместной деятельности по развитию рынка бутилакрилата. Не могли бы вы пояснить, что имеется в виду?

Мы действительно подали такое ходатайство, и ФАС его удовлетворила. Это не совсем типичная ситуация для рынка, когда производители и потребители сами приходят в ведомство и предлагают развивать рынок.

Сейчас СИБУР и «Газпром» проводят внутрикорпоративные согласования деятельности СП «Салаватский нефтехимический комплекс». Надеюсь, в 2019 году оно сможет полноценно включиться в работу.

Посредством СП компании смогут развивать рынок потребления на принципах, освоенных нами на протяжении предыдущих лет, осуществлять экспортные поставки по долгосрочным контрактам, к примеру в Европу и Турцию.

Под конец 2018 года СИБУР объявил о начале реализации проекта по производству малеинового ангидрида ([/ru/11/article/focus/eyes-on-man-production/](http://ru/11/article/focus/eyes-on-man-production/)), который был анонсирован еще в 2016 году. Почему потребовалось столько времени для принятия инвестиционного решения?

Проектов, которые сейчас сверхэффективны, нет. Когда ты детально занимаешься проработкой проекта, понимаешь, что он не принесет тебе сверхприбыль за короткий срок. Поскольку все проекты направлены на будущее, нужно уметь заглядывать в это будущее. Нужно спрогнозировать, каким будет рынок потребления, сможет ли компания его развивать.

Сейчас в Россию импортируется 5 тыс. т малеинового ангидрида (МАН). Да, он ввозится в страну в виде готовых изделий, но базово из 45 тыс. т, которые мы будем выпускать, можно рассчитывать только на потребление в 5 тыс. т. Перед нами стоит задача (параллельно со строительством производства) помочь потенциальным клиентам реализовать свои проекты по переработке МАН. Смотрим на рынок, на партнеров.



МАН используется в качестве химического сырья в лакокрасочной промышленности, производстве синтетических каучуков и во многих других областях.

С РАЗВИТИЕМ ПЕРЕРАБОТКИ, С ПОЯВЛЕНИЕМ «ЗАПСИБНЕФТЕХИМА», КОГДА ДВЕ ТРЕТИ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ БУДЕТ ПЕРЕРАБАТЫВАТЬСЯ В ПРОДУКТЫ СЛЕДУЮЩЕГО ПЕРЕДЕЛА, СИБУР СТАНОВИТСЯ УЖЕ НЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ, А ХИМИЧЕСКОЙ КОМПАНИЕЙ.

Хочу отметить, что много времени потребовалось на оптимизацию капитальных затрат в границах нового производства. Мы проводили переговоры с потенциальными поставщиками оборудования, искали наиболее оптимальные варианты по цене и качеству. В конце 2018 года проект был рассмотрен в инвесткомитете, и сейчас можно говорить, что в 2021 году мощность будет запущена.

В целом какие еще проекты интересны СИБУРу в специальной химии?

Компании интересно практически все то, что въезжает в страну в виде сырья и либо не производится, как малеиновый ангидрид или изоцианаты, либо выпускается в недостаточном объеме, как окись пропилена, а также является частью готовой продукции.

В проекте «РусПАВ» экономику видите?

В том виде, в котором «РусПАВ» был много лет назад анонсирован, он реализован точно не будет. Мы смотрим на использование окиси этилена как одной из составляющих для химических методов увеличения нефтедобычи. Это очень сложная работа, которую мы проводим с некоторыми нефтяными компаниями. И если мы найдем правильные рецептуры, тогда этот проект может получить реинкарнацию.

Расскажите чуть подробнее про производство пластификатора ДОТФ ([/ru/11/article/focus/dotp-from-imports-to-exports/](#)), которое тоже относится к специальной химии.

Сейчас в Перми мы строим самую крупную в Европе мощность на 100 тыс. т диоктилтерефталата в год. В 2019 году мы ее запустим, продукт будет преимущественно поставляться на экспорт, потому что в России потребуются какое-то время на омологацию. Сразу заменить фталатные пластификаторы ДОФ или ДИНФ на ДОТФ не получится. На европейском же рынке данный продукт хорошо известен и востребован, там и будем пока его реализовывать.

Запуск строительства ДОТФ на пермской площадке. Сюжет программы «Вести Пермь».

Что дает вам конкурентное преимущество, цена или качество?

Произвести качественный ДОТФ проще, чем качественный каучук, а мы умеем делать и то и другое. Я уверен, что с качеством будет все в порядке. Продавать мы будем по рыночным ценам. Наше преимущество в близости к клиентам: пластификатор будет отгружаться на наши европейские склады, а это упростит логистику.

Если смотреть за горизонтом 2020 года, значительную часть пластификатора мы сможем реализовывать на российском рынке. Я уверен, что большинство потребителей предпочтут бесфталатный пластификатор в составе линолеума, обоев, кабелей. Это экологичный продукт, а значит, продукт будущего.

Дирекция пластиков, органического синтеза и эластомеров сейчас объединяет бизнесы совершенно разных

продуктовых цепочек. Как она будет выглядеть в контуре СИБУРа, к примеру, через 10 лет?

Мне кажется, она будет отлично выглядеть. С развитием переработки, с появлением «ЗапСибНефтехима», когда две трети углеводородного сырья будет перерабатываться в продукты следующего передела, СИБУР становится уже не нефтехимической, а химической компанией.

Будет большой полиолефиновый бизнес с заводами-миллионниками и большой бизнес специальной химии. Я себе это так представляю.

Ис точник: [rupec.ru \(http://www.rupec.ru/news/39944/\)](http://www.rupec.ru/news/39944/)