



СЛУЖИТЬ ВНУТРЕННЕМУ РЫНКУ

Сергей Комышан рассказал, какое значение для отечественного рынка полиолефинов будет иметь запуск «ЗапСибНефтехима».

Запуск «ЗапСибНефтехима» перенесен с 2020 года на 2019-й, то есть все ближе тот момент, когда, по мнению экспертов, новое предприятие просто перевернет отечественный рынок полиолефинов...

«ОБЩАЯ ИДЕЯ НАШЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ – ПРЕДЛОЖИТЬ НЕ ПРОСТО МАРКИ ПОЛИМЕРОВ, А ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ИЗДЕЛИЙ ВЫПУСКАТЬ НОВУЮ ПРОДУКЦИЮ».

Пуск действительно окажет колоссальное и, уверен, положительное влияние на рынок, потому что такой гигант в современной технологической конфигурации мощностью 2 млн т закроет подавляющее большинство ниш, где сейчас еще господствует импортное сырье. Думаю, нам удастся заместить до 400 тыс. т зарубежных крупнотоннажных пластиков на российском рынке. Продукция «ЗапСибНефтехима» будет играть важную роль в замещении существующего импорта полимеров в основном из Северо-Восточной Азии, Ближнего Востока и Европы, позволяя заместить по разным продуктам от 85% до 95% импортного ассортимента на сумму оценочно 34 млрд руб. в год. Также «ЗапСибНефтехим» будет способствовать реализации значительного потенциала импортозамещения в сегментах готовой продукции (от труб до упаковки), который сегодня превышает 15 млрд руб. в год из-за недостатка отечественного полимерного сырья. Ежегодный экспорт продукции комплекса может достигать 140 млрд руб.

Мы планируем выпускать марки для производства напорных труб, жесткой тары, листов, автокомпонентов. Такие пластики выпускаются и другими полимерными компаниями, но мы собираемся предложить беспрецедентный объем и выбор.

«МЫ НАЦЕЛЕНЫ СНАБДИТЬ ПЕРЕРАБОТЧИКА ВСЕМ НЕОБХОДИМЫМ ДЛЯ БЫСТРОГО ОСВОЕНИЯ НАШЕГО СЫРЬЯ: ПРЕДЛОЖИТЬ НАБОР ПОДХОДЯЩИХ ДОБАВОК, РЕКОМЕНДОВАТЬ РЕЖИМЫ».

Немаловажный вопрос свойств будущей продукции напрямую связан с производственной эффективностью ее изготовления. Переключение с одной марки на другую стоит достаточно дорого, зачастую это приводит к потере производительности. Однако на «ЗапСибНефтехиме» четыре линии по выпуску полиэтилена и одна линия полипропилена параллельно с существующим производством полипропилена на «СИБУР Тобольске» будут работать в разных режимах, на разных каталитических системах, и это даст нам необходимую гибкость, которой нет у других производителей в нашей географии.

Широта марочного ассортимента позволит переработчикам перейти наконец-то к изготовлению изделий, до сих пор закупаемых за границей. Быстрая доставка, адекватные цены, отсутствие валютного риска, пакет сервисных предложений – все это будет к услугам наших Клиентов. Во II квартале 2019 года мы открыли в «Сколково» наш технический центр развития переработки полиолефинов («СИБУР ПолиЛаб»). Эта площадка существенно ускорит создание, тестирование и ввод новых марок и даст возможность оперативно получать обратную связь от переработчиков.

Общая идея нашей инновационной стратегии – предложить не просто марки полимеров, а предложить готовые решения, которые помогут производителям изделий выпускать новую продукцию, улучшать ее потребительские свойства, уменьшать себестоимость, сокращать затраты материала. Мы нацелены снабдить переработчика всем необходимым для быстрого освоения нашего сырья: предложить набор подходящих добавок, рекомендовать режимы. Кстати, поскольку баланс спроса и предложения серьезно изменится в сторону предложения, я не исключаю, что покупатель увидит позитивные изменения в плане цены ПЭ- и ПП-марок.



Прошу только набраться некоторого терпения: нам нужно время на запуск и отладку, на обучение персонала, на наработку продукции, поэтому разворачиваться изменения, о которых говорил чуть ранее, будут постепенно по мере освоения нашими производителями этих новых и во многом уникальных мощностей.

«СИБУР НЕ ЯВЛЯЕТСЯ МОНОПЛОЩАДКОЙ, У НАС НЕСКОЛЬКО ПОЛИМЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, НЕСКОЛЬКО НОВЫХ СОВРЕМЕННЫХ ЛИНИЙ – ЭТО НАША ВНУТРЕННЯЯ «СТРАХОВКА».

У переработчиков накопилось довольно много претензий к качеству отечественных полиолефиновых марок...

Да, прежде всего это касается усложняющихся требований Клиентов в отношении диапазона свойств марок. Однако, мне кажется, выстроив на своих предприятиях систему менеджмента качества, мы добились того, чтобы достигать необходимой узости диапазона свойств, (прежде всего в отношении полипропилена), и можем фокусироваться на определенных сегментах отрасли и конкретных применениях. Например, мы выпускаем достаточно хорошую марку для производства нетканых материалов; лучшую в РФ, на мой взгляд, марку для экструзии БОПП-пленки; у нас есть востребованные решения для трубного сектора. Рынку нужны более тонкая упаковка, более легкие компоненты, но с сохранением свойств жесткости и устойчивости к проколу, например. Это определенный вызов для нас, и мы хотим на него достойно ответить. Вся работа, направленную на вывод новых продуктов на рынок и улучшение существующих, выполняют кросс-функциональные команды, включающие маркетологов и продавцов, технологов полимерных производств, специалистов из подразделения продуктового развития и технического сервиса, коллег из «СИБУР ПолиЛаб». Искренне надеемся, что появление «СИБУР ПолиЛаб» позволит ускорить сроки создания и доработки наших продуктов, так как не надо будет тратить несколько месяцев только на доставку и тестирование продукта на предприятии переработчика. Поверьте, мы находимся в постоянном развитии, и у нас уже есть опыт по наработке необходимого уровня качества продукции: например, после реконструкции томской площадки нам понадобился год, чтобы воспроизвести характеристики наших флагманских продуктов. А сейчас мы уже поставляем из Томска совершенно новые, интересные марки, для изготовления тонких пленок, к примеру.



Гарантирование стабильности поставок сырья – одно из условий, которые выдвигают переработчики.

«НАМ НУЖЕН ЧЕТКИЙ ЗАПРОС ОТ ПЕРЕРАБОТЧИКОВ, МЫ ЗА ВЫСТРАИВАНИЕ «ДЛИННЫХ»
ВЗАИМОВЫГОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТОМ».

На мой взгляд, нарушение сроков поставки сырья происходит у производителя полимеров или из-за нехватки материала, или из-за технических форс-мажоров. Но СИБУР не является моноплощадкой, у нас несколько полимерных предприятий, несколько новых современных линий – это наша внутренняя «страховка». В дополнение наша разветвленная складская сеть, которая недавно пополнилась новым логистическим комплексом в Ворсине, тоже работает на повышение обеспечения доступности материала для наших Клиентов. Контрактная система, которую мы предлагаем своим потребителям, также стимулирует обе стороны выполнять свои обязательства. Конечно, нам нужен четкий запрос от переработчиков, мы за выстраивание «длинных» взаимовыгодных отношений с Клиентом.

Наша миссия – служить внутреннему рынку. Отмечу, что работа с отечественным заказчиком более интересна для нас, и порой в ситуациях, когда формируется локальный дефицит продукта, мы даже в убыток себе принимаем решение отказаться от экспорта, что позволяет нам сохранять нужный уровень клиентской удовлетворенности на внутреннем рынке.

Конечно, у нас есть экспортные договоры, это необходимая часть бизнеса. Зачастую это спасает нас от накопления остатков, ведь востребованность полимеров зависит в том числе от сезона. К примеру, летом мы практически полностью уходим на внутренний рынок, а в холодное время года у нас создаются излишки продукции, которые с удовольствием берут за рубежом. Безусловно, российский рынок не сможет выбрать всю производительность «ЗапСибНефтехима», чей тоннаж пока перекрывает потребности отечественного рынка переработки, так что мы планируем до 50–60% пластика поставлять на экспорт. Но уверяю вас: хватит всем! И мы, верю, забудем слово «дефицит».