



### ЧТО ЗАПОМНИМ?

2016 год преподнес переработчикам в России сюрпризы – несмотря на мрачные прогнозы на многих рынках произошла стабилизация. При этом изменилась конкурентная среда – иностранные компании сократили свое присутствие, а отечественные игроки стали больше работать над повышением эффективности. Мы спросили клиентов СИБУРа о том, чем им запомнился уходящий год.



**АНДРЕЙ МИРОНОВ**

коммерческий директор,  
«Роспласт»

---

### Сюрприз года: кризис не помеха

«Главным событием рынка пластификаторов стало то, что в кризисный год он не просто выжил, а еще и начал пусть медленно, но увеличиваться. Для меня происходящее сейчас – в некотором смысле экономический парадокс.

Я, как, впрочем, и многие мои коллеги в отрасли, перед началом года “упражнялся” в цифрах, пытаюсь угадать, на сколько рынок сократится. Но, вопреки всеобщему мнению, сейчас мы наблюдаем иную картину.

Можно с осторожным оптимизмом предположить, что объем потребления нашей продукции возрастет, поскольку наши ключевые потребители живы. Это притом что принципиально в отрасли ничего не изменилось: все предприятия как работали, так и работают, новых игроков не появилось. Рынок поменялся, но небольшие действия производителей в сумме и дали положительную динамику».



## **НИКОЛАЙ БАБКИН**

генеральный директор,  
«Томь Лтд»

---

### **Тенденция года: в погоне за эффективностью**

«Для нас самым важным в 2016 году стало то, что мы перешли с нашим ключевым поставщиком – СИБУРОм на абсолютно точное попадание в график отгрузки пленки. Это позволило нам существенно повысить эффективность собственной работы. Мы шли к оптимизации поставок очень давно. И теперь, когда весь процесс успешно завершен, нам удалось сократить свои складские запасы на 70%, мы перестали зависеть от сезонного дефицита сырья, который традиционно возникает на рынке весной и под Новый год. За полученные результаты мы очень благодарны специалистам СИБУРа, которые осуществили переход на формульные контракты и переориентировали свое производство под наши нужды.

С конца 2014 года возникли большие опасения относительно снижения спроса на нашу продукцию, это главным образом упаковка, из-за кризиса в экономике и роста производственных издержек. Однако в реальности случилась обратная вещь – благодаря уходу с российского рынка нескольких иностранных конкурентов, в частности из-за нестабильности курса, нам удалось увеличить свою долю и выйти на большие объемы заказов. Так, в 2016 году мы поставили рекорд по объемам производства – свыше 1 тыс. т пластиковой упаковки за месяц».

### **Интрига года: поиск баланса**

## **ОКСАНА МАЙЕР**

директор департамента нефтехимии,  
«Кама-Химснаб»

---

«В 2016 году многое изменилось – и политический фон, и стоимость сырья, и курсы валют. К сожалению, в этих условиях становится все сложнее опираться на опыт прошлых лет и чьи-то прогнозы. Ситуация в отрасли меняется, хотя пока еще, на мой взгляд, сложно сказать однозначно, к чему это приведет, сложится ли баланс в пользу потребителя на внутреннем рынке или за рубежом.

В качестве примера можно привести ситуацию с бензолом. В теории более двух лет наблюдался баланс рынка (спроса и предложения), но по факту это было из-за нестабильной работы тех или иных производителей.

И только в ноябре 2016 года можно было зафиксировать факт работы всех производственных площадок, что привело к началу экспортных поставок данного сырья. Для двух лет работы рынка, наверное, это можно назвать «событием». По ряду причин рынок меняется, надо просто успевать меняться всем участникам рынка».



## **СЕРГЕЙ АТАМАНОВ**

коммерческий директор, «Пигмент»

---

### **Решение года: время выходить на новые рынки**

«В 2016 году наши объемы производства по акриловым эмульсиям увеличились в 1,6 раза. Это произошло благодаря запуску новой производственной схемы РХЕ и увеличению мощностей по данной продукции до 27,5 тыс. т акриловых эмульсий в год.

Таким образом, нам удалось увеличить свою рыночную долю с прошлогоднего уровня в 7–8% до 13–14%.

Сырьем для производства акриловых эмульсий являются акриловые мономеры, которые нам поставляет СИБУР. При этом, что важно для нас, в 2016 году мы серьезно укрепили свои позиции в экспорте, практически вдвое увеличив объем продукции, поставляемый нами в другие страны – в первую очередь, мы работаем с Казахстаном и Узбекистаном. По итогам года объем экспорта составил около 3,5 тыс. т».



## **ИГОРЬ КОЛЕСНИКОВ**

заместитель генерального директора,  
«Казанский завод Европласт»

---

### **Вопрос года: к чему приводят атаки на ПЭТ-тару?**

«В уходящем году мы активно выступали против принятия закона о запрете розлива пива в ПЭТ-тару объемом 1,5 литра, который был бы невыгоден как самим производителям тары, так и ее потребителям – пивным компаниям. В итоге нам совместно с другими организациями удалось добиться временной отсрочки.

Однако, когда и если такой законопроект будет принят, это может стать болезненным ударом. Притом что в настоящее время российские производители ПЭТ-тары с лихвой покрывают все потребности рынка, что в полной мере соответствует концепции импортозамещения. Давление на ПЭТ-тару – самое неприятное для нас событие в уходящем году. В остальном его итоги можно оценивать позитивно. Наши продажи тары приросли по тоннажу на 5%, притом что вес одной единицы продукции последние годы неуклонно снижается.

Одним из самых значимых достижений я считаю начало выпуска пластиковых тег объемом 30 л, на которые будут меняться устаревшие железные резервуары, используемые сейчас на многих пивных заводах. На мой взгляд, у данного продукта есть большие перспективы. Кроме того, для нас важно, что существенно поменялись в 2016 году отношения с нашим ключевым поставщиком – СИБУРОм. Могу отметить устранение проблем со сложным согласованием документации. В результате этого и других шагов наши закупки импортного сырья упали в уходящем году приблизительно вдвое».



## ОЛЕГ КУЗИН

генеральный директор, «Акрилан»

---

### Прогноз года: нужна новая идея развития

«2016 год в целом прошел хорошо, поскольку мы смогли максимально использовать эффект импортозамещения, серьезно нарастили объемы выпуска и реализации своей продукции и, кстати, поэтому увеличили закупки бутилакрилата и стирола у СИБУРа.

Благодаря работе всей нашей команды был запущен новый продукт эконом-сегмента. Это активно повлияло на работу с дистрибьюторами и некоторыми крупными потребителями, которые в этом году делали на нас максимальную ставку. Так что год хороший.

Однако ожидания от следующего года у нас тревожные. Дело в том, что позитивное влияние фактора импортозамещения нами практически исчерпано. Предстоит поиск новых возможностей роста».