



ГИБЧЕ, БЫСТРЕЕ, ЭФФЕКТИВНЕЕ

Дирекция базовых полимеров СИБУРа – об итогах консолидации СИБУРа и предприятий Татарстана.

Навстречу рынку

Консолидация состоялась на фоне благоприятной рыночной конъюнктуры – глобальный рынок базовых полимеров увеличивался темпами, превосходящими рост ВВП. «В зависимости от конкретных продуктов динамика колебалась от 3 до 10%, в России эти показатели были еще выше – рассказывает Алексей Сбоев, руководитель функции «Маркетинг нефтехимического бизнеса». – При этом были структурные ограничения, мешающие в полной мере удовлетворить растущий спрос и закрепить свои лидерские позиции в этой нише даже после запуска и выхода на проектную мощность «ЗапСибНефтехима».

СЛИЯНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДАЛО МОЩНЫЙ СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ. ПРИ ОБЪЕДИНЕНИИ БЫЛ ПРОВЕДЕН АУДИТ РЕЦЕПТУР ПРОДУКЦИИ, ВЫПУСКАЕМОЙ ОБЕИМИ КОМПАНИЯМИ. ПО РЯДУ ПОЗИЦИЙ УДАЛОСЬ СДЕЛАТЬ ОПТИМИЗАЦИЮ

В сегменте базовых полимеров было достаточное количество позиций, требующих работы не на крупнотоннажных мощностях, а на достаточно компактных установках – они дают меньше потерь при наработке опытно-промышленных партий новых продуктов, обеспечивают большую технологическую гибкость и вариативный ассортиментный ряд. Объединение компаний решило эту проблему. «Производственные мощности нижекамской площадки – более компактные, более гибкие для освоения новых продуктов, – говорит Наталья Малькова, старший продуктовый менеджер по полипропилену. – Благодаря этому СИБУР получил возможность расширить свою линейку марок полипропилена, оперативно реагируя на запрос рынка, особенно в текущей ситуации повышенного спроса на аналоги продуктов, которые исторически импортировались из стран ЕС».

Как отмечает Дмитрий Шастин, старший продуктовый менеджер по полиэтилену, объединение компаний позволило эффективно перераспределить производство, высвобождая возможности, в том числе и для импортозамещения. Так, сейчас ведется работа по подготовке к выпуску:

- марок полиэтилена для изготовления колпачков и крышек для укупорки тары (например, ПЭТ бутылок для газированной и негазированной воды);

- марки для выдувного формования для производства IBC контейнеров;
- специальной марки полиэтилена высокой плотности для выпуска труб класса PERT;
- марки линейного полиэтилена для производства крупногабаритных изделий, производящихся методом ротоформования.



СИБУР получил возможность расширить свою линейку марок полипропилена, оперативно реагируя на запрос рынка.

Выпуск этих продуктовых решений позволит свести к минимуму или полностью заместить импортные аналоги, освобождая отрасли упаковки и строительства от импортозависимости.

КЛИЕНТАМ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ НУЖНЫ НЕ ПРОСТО ПОЛИМЕРЫ, А ГОТОВЫЕ КАЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ НА ИХ ОСНОВЕ В УПАКОВКЕ, СТРОИТЕЛЬСТВЕ, РЯДУ ДРУГИХ НАПРАВЛЕНИЙ. ПРИКЛАДНАЯ НАУКА СИБУРА УЖЕ ДАЕТ ТАКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Помимо появления новых марок, плюсом для клиентов стало и развитие сервиса. «В этом направлении у СИБУРа объективно было больше возможностей, – рассказывает Сергей Роскошный, руководитель отраслевых продаж в сегменте «Упаковка», – и теперь они стали доступны и клиентам объединенной компании, которые получили дополнительные преимущества в виде более широкого продуктового портфеля, доступного в «одном окне», более комфортные условия логистики, вариативные модели оплаты и т.д.».

Синергия в инновациях

Слияние научно-исследовательского потенциала дало мощный синергетический эффект. При объединении был проведен аудит рецептур продукции, выпускаемой обеими компаниями. По ряду позиций удалось сделать оптимизацию. Благодаря выбору более эффективных рецептур и перестройки под них технологического процесса клиенты получили те же продукты с усовершенствованными потребительскими характеристиками. Компания же смогла снизить себестоимость продукции.

Сергей Роскошный приводит один из примеров – бимодальный полиэтилен, крупнейшими покупателями которого выступают

компании «ХимПЭК», «Данафлекс», «Монди» и «Тубопласт». «Потребность этой марки на российском рынке – более 10 тыс. тонн в год, – говорит Сергей. – Она применяется в пленках и ламинатах для повышения механических характеристик (ударопрочность), а также позволяет производить структуры с меньшей толщиной без потери физико-механических параметров. Полимеры импортных производителей, которые планируются к замещению: DOW (марки: ELITE 5940), ExxonMobil (марки: ENABLE 4002), Borealis (марки: Borstar FB2310, BorShape FX 1001, BorChem 2020). В апреле было произведено пилотирование разработанной рецептуры на базе «Казаньоргсинтез», осуществлена наработка первой партии для омологации у ключевых клиентов на КОС, выполнена оценка характеристик марки СИБУР в сравнении с бенчмарком на базе «СИБУР ПолиЛаб». Получившийся в результате оптимизации рецептур продукт не уступает по качеству импортным аналогам, при этом более дешевый. Этот кейс демонстрирует возможности объединенной компании в особенно востребованном сегодня направлении импортозамещения».



Благодаря выбору более эффективных рецептур и перестройки под них технологического процесса клиенты получили те же продукты с усовершенствованными по требительскими характеристиками.

СИБУР, КАК И БОЛЬШИНСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ, И САМ НЕСЕТ СЕРЬЕЗНЫЕ РИСКИ НАРУШЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК ИЗ-ЗА РЕЗКОГО УХОДА С РЫНКА ПОСТАВЩИКОВ СЫРЬЯ И КОМПОНЕНТОВ. УСИЛИВШИЙСЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ БЛОК ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ

Клиентам в кратчайшие сроки нужны не просто полимеры, а готовые качественные решения на их основе в упаковке, строительстве, ряду других направлений. Прикладная наука СИБУРа уже дает такие предложения. В качестве примера Сергей Роскошный приводит еще один кейс: «после ухода с российского рынка компании ЭЛОПАК возник острый дефицит упаковки формата «тетра-брик» для молока, соков, других напитков. Объединенная команда ученых, продуктологов и маркетологов СИБУРа представила шесть видов упаковочных решений на замену: четыре позиции жесткой полимерной упаковки на основе ПЭТ и две гибкие позиции на основе полиэтилена. Уже проработаны варианты возможных производителей готовой продукции, ее адаптация к линиям розлива».

Внутреннее импортозамещение

СИБУР, как и большинство производственных компаний, и сам несет серьезные риски нарушения технологических цепочек из-за резкого ухода с рынка поставщиков сырья и компонентов. Усиленный научно-исследовательский блок помогает решить эти проблемы.

«Недавно под угрозой срыва оказалась поставка продукции клиенту СИБУРа из-за прекращения продаж катализатора, использовавшегося в его производстве, – говорит Алексей Сбоев. – Ученым «СИБУР ПолиЛаба» была поставлена задача найти альтернативу выпавшему сырью, подобрать оптимальные технологические режимы без потери качества и роста себестоимости продукции. Буквально за неделю было найдено решение, получена первая опытная партия, все изменения согласованы с покупателем».



Компания проводит мониторинг ситуации, принимает обратную связь на тему дефицита сырья, от которого жизненно зависит производство.

Этот пример суперстремительной омолодки показывает, что в меняющемся мире нужно быть гибче, шире смотреть на возникающие проблемы и не бояться нестандартных решений. Такой же подход предлагается и всем клиентам СИБУРа. Компания проводит мониторинг ситуации, принимает обратную связь на тему дефицита сырья, от которого жизненно зависит производство. В каких-то случаях на помощь приходят ученые, предлагая альтернативы. Если это невозможно оперативно сделать, СИБУР вместе с партнерами ищет поставщиков, продолжающих работу на российском рынке.



Павел Ляхович,

член правления ООО «СИБУР» – управляющий директор, дирекция базовых полимеров

«В СИБУРе и ТАИФ до объединения были накоплены большие массивы знаний по технологическим и химическим решениям, позволяющим изменять характеристики марочного ассортимента полимеров в широком диапазоне параметров. Они подкреплены внушительным количеством экспериментов на большом парке современного исследовательского оборудования R&D-центров.

Объединив теоретические познания и практический опыт, наши ученые и технологи получили большую степень свободы как в процессе разработки марочного ассортимента, так и в аспекте ускорения вывода новых продуктов на рынок за счет формирования общего портфеля проектов и исключения дублирования. Благодаря такому синергетическому эффекту по ряду специальных марок полный цикл разработки, от идеи до вывода на рынок нового продукта, может уменьшаться в два раза – до года!

У R&D-подразделений налажено взаимодействие по разработке новых продуктов и технологий с широкой сетью научных партнеров. Формирование консолидированной позиции в этом направлении также дает выигрыш в скорости разработок и масштабируемости их результатов.

Также выработан единый подход по научно-исследовательской деятельности в рамках взаимодействия с клиентами при разработке продукции под их запросы. Это сделало процесс более управляемым и эффективным, что усиливает нашу интеграцию с ключевыми клиентами в вопросах R&D.

Еще один яркий пример синергии – масштабирование наработок Центра моделирования НИОСТ по оптимизации и повышению эффективности производственных процессов на предприятиях в Татарстане.

Таким образом, объединение научно-исследовательской инфраструктуры двух компаний дает положительный эффект во всех сферах, не только в R&D».