



СИНТЕТИЧЕСКИЕ КАУЧУКИ: ПРОГНОЗЫ И РЕШЕНИЯ

Сложности и возможности развития отрасли участники рынка обсудили в стриме «Синтетические каучуки» Клиентского форума СИБУРа.

Взгляд изнутри

Поскольку основным потребителем каучуков является автопром, положение дел на рынке во многом определяется спросом на шины и автомобили. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), рынок новых автомобилей в совокупности упал больше чем на 50%. В I полугодии 2022 года по сравнению с тем же периодом 2021 года продажи в Южной Корее снизились на 10% (легковые и легкие коммерческие), в США – на 17,8% (легковые и легкие коммерческие), в Великобритании – на 11,9% (легковые и легкие коммерческие). В России падение составило 51,4%, а в Китае – 6,5% (легковые и легкие коммерческие). На фоне остальных производителей Поднебесная продемонстрировала самое незначительное сокращение продаж.

ПО ДАННЫМ АССОЦИАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА (АЕБ), РЫНОК НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В СОВОКУПНОСТИ УПАЛ БОЛЬШЕ ЧЕМ НА 50%

«Я думаю, что будущее российского автопрома при тех реалиях, которые мы сейчас имеем, будет за китайскими производителями. И некоторые из них рассматривают в том числе расширение не только в формате вывода новых моделей на российский рынок, но и в части поиска производственной площадки. С уверенностью можно говорить о росте реального спроса на китайские марки, – отмечает Сергей Бургазлиев, независимый консультант «Автомобили и транспорт». – Платежеспособный спрос на автомобили остался. В каких сегментах – это другой вопрос: до миллиона, полутора, двух миллионов. Тем не менее деньги у людей есть. Деньги ищут своего применения или способа вложения. Если мы посмотрим, на рынок подержанных легковых автомобилей в России, то по итогам первого полугодия спрос упал лишь на 4%. Это свидетельствует о том, что при отсутствии новых автомобилей покупатели переключаются на сегмент подержанных, но не отказываются от самого факта покупки».

Причины текущего кризиса в российской автомобильной отрасли Бургазлиев видит в слабых результатах политики импортозамещения и локализации, в том числе технологий, за последние 5–7 лет, постоянных изменениях правил игры в части расчета и присвоения баллов за локализацию и не всегда равных условий СПИК (специальных инвестиционных контрактов) для автопроизводителей, санкционных действиях и, как следствие, росте цен на автокомпоненты из-за рубежа, нестабильной макроэкономической ситуации.



По прогнозу Автостата и экспертным оценкам СИБУРа, в 2022 году следует ожидать снижения мощностей в РФ по производству шин на 10–15%.

В 2020 году семь системообразующих предприятий отрасли получили кредиты на пополнение оборотных средств на сумму 14 027 млн руб. Среди других мер поддержки были льготный автолизинг, стимулирование продаж газомоторной техники и госзакупки. Тем не менее ситуация с импортозамещением осталась на прежнем уровне.

В 2020 ГОДУ СЕМЬ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ПОЛУЧИЛИ КРЕДИТЫ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА СУММУ 14 027 МЛН РУБ. СРЕДИ ДРУГИХ МЕР ПОДДЕРЖКИ БЫЛИ ЛЬГОТНЫЙ АВТОЛИЗИНГ, СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ ГАЗОМОТОРНОЙ ТЕХНИКИ И ГОСЗАКУПКИ

По оценкам исследователей Высшей школы экономики, уровень зависимости экономики России от иностранных компаний сохраняется по ряду причин. 60,9% автопроизводителей считают, что отечественные аналоги отсутствуют на рынке. Также они объясняют невозможность отказаться от импорта высокими ценами аналогов, их более низким качеством, менее удобными условиями поставки и т.д. Треть опрошенных компаний не предпринимает и не планирует никаких действий по снижению импортозависимости.

«На самом деле все не так страшно для нас. Люди не перестанут ездить на автомобилях, – считает Элина Шевченко, менеджер по операционному маркетингу СИБУРа. – Привычки сформированы, есть необходимость в техническом обслуживании авто. Спрос на шины на российском рынке упал в 2020 году из-за пандемии. Дальше мы видим, что, как только она начала отступать, все вернулось на круги своя, спрос восстановился. В текущей ситуации пока рано делать выводы, но выглядит все довольно оптимистично».

По прогнозу Автостата и экспертным оценкам СИБУРа, в 2022 году следует ожидать снижения мощностей в РФ по производству шин на 10–15%. В «Химкурьере» считают, что производство шин легковых, грузовых, промышленных и

сельхозмашин снизится к 2023 году на 22% по сравнению с показателями 2021 года. Импорт просядет лишь на 15%, а экспорт упадет больше чем в четыре раза. «Это значит, что все то, что не уехало, будет пытаться разместиться на альтернативных направлениях. Мы понимаем, что на сырье у нас есть пакет санкций, и экспорт в Европу, можно сказать, стал уже невозможным. Соответственно, что здесь нужно делать? Либо искать альтернативные направления, либо стараться максимально размещаться в России, даже в другом порядке», – интерпретирует данные Элина Шевченко.

Станислав Росинкевич, старший менеджер по маркетингу отраслевых решений СИБУРа, прогноз по импорту и экспорту охарактеризовал так: «Если посмотреть динамику за последние годы, то увидим, что экспорт и импорт шин в России находятся на сопоставимых значениях. Тут есть совместный потенциал для нас – подумать насчет импортозамещения готовых изделий». По его словам, возможно, нужно переориентировать экспортные поставки с закрывшихся на другие рынки, к которым пока есть доступ.



СИБУР оптимизирует технологии и разрабатывает новые марки, которые уже прошли шинную сертификацию по стандарту IATF 16.949. Это значит, что стандарты, процессы работы и производства соответствуют мировым производителям.

На внутреннем рынке некоторые автопроизводители раньше не сильно стремились к импортозамещению. Сейчас они начали проявлять к нему больший интерес, но с учетом того, что по производству отрасль временно приостановилась, пока это не выливается в большие интересные кейсы.

НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ НЕКОТОРЫЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ РАНЬШЕ НЕ СИЛЬНО СТРЕМИЛИСЬ К ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ. СЕЙЧАС ОНИ НАЧАЛИ ПРОЯВЛЯТЬ К НЕМУ БОЛЬШОЙ ИНТЕРЕС

Поднять бизнес на ноги

СИБУР – один из крупнейших производителей синтетических каучуков в России. Компания входит в пятерку мировых лидеров производителей полиолефинов – 8,1 млн т в год и эластомеров – 1,2 млн т в год. Синтетические каучуки и эластомеры производятся на пяти заводах в России и на совместном предприятии в Индии. 120 тыс. т в год бутиловых каучуков выпускают

в индийском Джамнагаре, 45 тыс. т СКН – на Красноярском заводе, 390 тыс. т бутадиена и изобутилена в год дает завод в Тобольске, 400 тыс. т выпускает «Воронежсинтезкаучук» и 800 тыс. т составляет годовой выпуск «Нижнекамскнефтехима». Сейчас СИБУР оптимизирует технологии и разрабатывает новые марки, которые уже прошли шинную сертификацию по стандарту IATF 16.949. Это значит, что стандарты, процессы работы и производства соответствуют мировым производителям.

Своим клиентам СИБУР готов оказать всестороннюю поддержку, чтобы развиваться вместе в условиях перемен. На фоне санкционных ограничений компания управляет рисками обеспечения производства. «Мы всегда понимали, что по спецхимии у нас была 60%-ная зависимость от импорта. Это либо заводы в Европе, либо хэд-офис в Америке. В нынешних условиях мы выявили, что у нас 749 позиций импортируются, уже в феврале создали рабочие группы, которые занимаются процессом импортозамещения от и до. Для 730 позиций импортных поставок уже подобраны или омологированы аналоги», – рассказывает Наталья Прохорова, руководитель службы закупок химической продукции. Ресурс для импортозамещения она видит в разработках центра «Эластомеры» и «СИБУР ПолиЛаба»: «Коллеги могут с точностью до 99% понять рецептуру той или иной позиции, сказать, где ее искать».

«Многие сейчас испытывают трудности, не имеют своих лабораторий, центров, R&D-поддержки. СИБУР имеет. Может быть, не в том количестве, в котором нужно на текущий момент, чтобы всем и сразу помочь, но тем не менее технические специалисты, лаборатории и умение работать с рядом ингредиентов уже есть», – подчеркивает Лариса Бондарь, руководитель продуктовой группы «шинные каучуки» СИБУРа. В качестве мер поддержки команда СИБУРа предлагает следующее:

- проработка альтернативных рецептурных решений;
- проработка аналогов из доступных регионов;
- ускоренная омологация, предомологация новых марок;
- помощь в закупке химических компонентов.



Из всего спектра применения термоэластопластов можно выделить производство клея: в команде СИБУРа есть и компетенции, и парк оборудования, которые позволяют исследовать термоэластопласт в разных сегментах применения.

Особое внимание Лариса Бондарь обращает на экспортный и инвестиционный форсаж как сервисы поддержки развития продаж. Экспортный форсаж подразумевает предоставление специальных условий для клиентов на перерабатываемый объем, который будет в виде готовой продукции направлен на экспортные рынки. Инвестиционный форсаж – это многофункциональная поддержка, предоставляемая клиенту под обязательства инвестиций в расширение производственной мощности на целевых рынках.

Светлана Туренко, директор центра «Эластомеры», отметила, что в направлении эластомеров (каучуков и ТЭП) СИБУР предлагает клиентам следующие виды помощи:

- помощь в поиске контактов альтернативных поставщиков и производителей сырья;
- помощь в замещении импортируемых каучуков и ТЭП;
- рекомендации по корректировке рецептур и режимов переработки;
- помощь по разработке новых рецептур и режимов переработки;
- помощь в разработке продуктов и решений для импортозамещения;
- предоставление доступа к оборудованию для исследований каучуков и резин, компаундов, клеевых составов;
- техническая поддержка потребителей по внедрению рецептур и новых режимов;
- совместные разработки по оптимизации и улучшению конечного продукта;
- разработка рецептур / режимов переработки под индивидуальные требования клиентов на базе полимеров СИБУРа;
- аналитические исследования полимеров и ингредиентов, бенчмарк-анализ;
- консалтинг по переработке ТЭП и смежных продуктов;
- разработка решений по замещению сырья.

Из всего спектра применения термоэластопластов можно выделить производство клея: «В команде СИБУРа есть и компетенции, и парк оборудования, которые позволяют исследовать термоэластопласт в разных сегментах применения. Очень широкий спектр клеевого применения. Есть готовая база для развития клеевого бизнеса», – напоминает Светлана Туренко.

Лидогенерация от СИБУРа

Размещение на новых рынках требует быстрого создания воронки продаж. Верхний ее уровень наполнить довольно сложно, и конверсия может быть очень низкой. В СИБУРе оптимизировали этот процесс с помощью лидогенерации. Из крупных баз мировых компаний, где содержится подробная характеристика (род деятельности, оборот и т.д.), по ключевым словам выбираются возможные клиенты. Затем их список идет на аутсорсинг в кол-центр, который работает на английском, китайском и других языках. Он делает «первое касание» клиентов и затем выдает перечень тех, которые могли бы быть потенциально более заинтересованы, чем «холодные» компании, информация о которых собрана с нуля в интернете.

Также читайте:

«Новые вызовы – новые возможности» (<https://magazine.sibur.ru/ru/article/focus/novye-vyzovy-novye-vozmozhnosti/>)

Отчеты с дискуссионных стримов:

«Упаковка» (<https://magazine.sibur.ru/ru/article/focus/upakovka-vyzovy-i-vozmozhnosti/>)

«Строительство» (<https://magazine.sibur.ru/ru/article/focus/stroitel'naya-otrasl-pyat-instrumentov-podderzhki/>)

e-mail: dearcustomer@sibur.ru

Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashagazeta.com

При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна

Аудитория: +16