



УСПЕШНАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Пандемия коронавируса не только создала сложности в работе компании «Агросинтез», но и стала поводом для выхода на новые рынки. Подробнее об этом рассказал начальник отдела снабжения ООО «Агросинтез» Артем Киприянов.



Кемеровский завод «Агросинтез» начал свою деятельность в 1993 году. Сегодня это один из крупнейших в восточной России производителей промышленной (в том числе строительной) химии, минеральных удобрений и грунтов. Последние пять лет компания развивает бизнес по производству и поставке нефтеполимерной смолы. В рамках этого направления бизнеса ООО «Агросинтез» активно сотрудничает с СИБУРОм.

– Для нашего завода СИБУР – это стратегический надежный партнер, а заключение год назад долгосрочного контракта на поставку смесей ароматических углеводородов стало важным этапом взаимоотношений. Предприятие получило возможность вести более гибкую и прогнозируемую политику в области реализации продукции.



АРТЕМ КИПРИЯНОВ

начальник отдела снабжения ООО «Агросинтез»

Сотрудничество длится уже больше пяти лет, а его инициатором стал «Агросинтез». Мы собирались развивать новое для себя

– Насколько успешным оказалось это направление бизнеса?

– Первые два года предприятие работало на пилотной установке, которая давала около 40 т продукта в месяц. В этот период были опробованы все технические и технологические решения, которые позволили увеличить мощность производства до 220 т в месяц. Сегодня мы, например, поставляем нефтеполимерную смолу на старооскольский «Белрегионцентр» (это один из крупных производителей лакокрасочной продукции (ЛКМ) в России), на челябинский завод лаков и красок «Колор ЧТЗ». Есть клиенты в Казахстане.



Производственная площадка компании в Кемерово.

ДЛЯ НАШЕГО ЗАВОДА СИБУР – ЭТО СТРАТЕГИЧЕСКИЙ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР, А ЗАКЛЮЧЕНИЕ ГОД НАЗАД ДОЛГОСРОЧНОГО КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ СМЕСЕЙ АРОМАТИЧЕСКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ СТАЛО ВАЖНЫМ ЭТАПОМ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

– Эпидемия коронавируса заставила многие компании поменять направление развития. Вас коснулись эти перемены?

– В начале 2020 года ситуация с реализацией нефтеполимерной смолы сложилась тяжелая. Ключевые производители ЛКМ вошли в сезон с запасом НПС или с законтрактованным объемом смолы, который был сформирован к концу 2019 года и, как виделось многим производителям ЛКМ, по минимальной цене. Но коронавирус поменял ситуацию на рынке. В начале 2020 года резко обвалилось в цене исходное сырье для производства НПС – смесь ароматических углеводородов и фракция жидких продуктов пиролиза. Стоимость запасов оказалась завышенной, цены на продукцию не адекватны ценовой конъюнктуре. Сыграло роль общее снижение потребительского спроса внутри страны и временное ограничение сообщения с Казахстаном. Эти факторы подтолкнули предприятие к поиску новых рынков сбыта. В результате анализа специалисты компании выяснили, что эта НПС активно используется в шинной, резинотехнической и деревообрабатывающей промышленности, а также при производстве сухих клеевых смесей. Специалисты «Агросинтеза» разработали технологические решения, которые позволили использовать НПС в производстве резиновых смесей, в том числе для шинного производства. Сегодня при выпуске резинотехнических изделий или автомобильных шин невозможно обойтись без эффективных пластификаторов. В этой роли производители используют в том числе нефтеполимерные смолы. За их счет повышается пластичность и эластичность резиновой смеси, ее ингредиенты распределяются более равномерно, уменьшается разогреваемость при смещении, предупреждается преждевременная вулканизация, уменьшается усадка. Эти свойства для

резиновых смесей принципиальны, используются, например, для производства шин или конвейерной ленты, где важна высокая гибкость наряду с износостойкостью. После адаптации продукции «Агросинтез» начал ее реализацию на новом для себя рынке.

Похожая ситуация сложилась в деревообработке. Здесь НПС применяется, например, при производстве фанеры или древесно-волоконной плиты. Пропиточные материалы из нефтеполимерной смолы повышают влагостойкость натуральной древесины, а также увеличивают водоотталкивающие свойства и прочность ДВП, так же НПС используют для отталкивания воды при производстве бетона. Свой сегмент рынка потребления нефтеполимерная смола имеет и в дорожном строительстве при производстве полимерно-битумных вяжущих.



Минеральные удобрения, производимые компанией, пользуются спросом не только в России.

В НАЧАЛЕ 2020 ГОДА СИТУАЦИЯ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ НЕФТЕПОЛИМЕРНОЙ СМОЛЫ СЛОЖИЛАСЬ ТЯЖЕЛАЯ

Конечно, проблемы с реализацией НПС вряд ли бы создали угрозу для бизнеса всей компании. «Агросинтез» выпускает более

– Сегодня многие производители бытовой химии стремятся сделать свою продукцию биоразлагаемой, чтобы внести вклад в борьбу с загрязнением окружающей среды. Как действует в этом направлении ООО «Агросинтез»?

– Все моющие средства, которые выпускает «Агросинтез», биоразлагаемы. Плюс к тому около 40% всей упаковки, в которой поставляется наша продукция, – это гофротара. У нее срок биоразложения не превышает двух лет, а то, что остается в результате, совершенно не портит природу. Мы понимаем, что это не предел, и работаем над снижением воздействия на окружающую среду.

ПРОБЛЕМЫ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ НПС ВРЯД ЛИ БЫ СОЗДАЛИ УГРОЗУ ДЛЯ БИЗНЕСА ВСЕЙ КОМПАНИИ. «АГРОСИНТЕЗ» ВЫПУСКАЕТ БОЛЕЕ 60 МАРОК УДОБРЕНИЙ И ГРУНТОВ И БОЛЕЕ 40 НАИМЕНОВАНИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

– Традиционно продукция вашей компании находила потребителя в основном на востоке России. Есть планы экспансии на запад страны или за границу?

– На восток мы традиционно поставляем сложные минеральные удобрения и бытовую химию. Нефтеполимерная смола открыла для нас Центральную и западную Россию: именно в этих регионах сосредоточены основные производители лаков и красок, которые покупают нашу продукцию. Что касается заграницы, то сейчас мы поставляем наши удобрения в Монголию, а нефтеполимерную смолу – в Казахстан. Сейчас рассматриваем возможность экспорта продукции в европейские страны.

– Что, на ваш взгляд, ожидает рынок, на котором работает ООО «Агросинтез», в 2021 году? К каким вызовам нужно готовиться?

– Если говорить о сложных минеральных удобрениях, то мы в новый сезон входим с позитивом. Уже формируются товарно-сырьевые запасы для нового производственного цикла, подписано несколько крупных контрактов, так что нас ждет насыщенный и интересный год.

В разрезе промышленной химии, сейчас завершается строительство пилотной установки, которая даст возможность углубить переработку ароматических углеводородов, поставляемых Томской площадкой СИБУРа и позволит выделять толуольную и ксилольную фракцию.

Что касается нефтеполимерной смолы, то перед нами стоит задача до конца текущего года закрепить в сфере поставок для резинотехнической, дорожной и деревообрабатывающей промышленности. Успешная реализация этих планов позволит нам диверсифицировать бизнес, а значит, получить дополнительную точку опоры.