СИБУР Клиентам
ВЫПУСК № 4

ВРЕМЯ ПЕРВЫХ

Какое будущее ждет отечественную нефтехимию, каково влияние современных технологий на отрасль, что ждут потребители от предприятий полимерной индустрии – все эти вопросы стали ключевыми направлениями дискуссии, состоявшейся в рамках первого клиентского форума СИБУРа «Форум будущего».

В мероприятии, состоявшемся в Москве в апреле, приняли участие 165 представителей крупнейших клиентов СИБУРа. Причем не только из России и стран СНГ, но и Германии, Австрии, Китая, Индии и многих других стран. Специальным гостем стал председатель правления Сбербанка РФ Герман Греф.

Глобальные вызовы

Открыл официальную часть форума председатель Правления СИБУРа Дмитрий Конов, который рассказал о глобальных вызовах, которые стоят перед компанией, и перспективах ее дальнейшего развития.

Специальным гостем форума стал председатель правления Сбербанка РФ Герман Греф.

Оценивать и прогнозировать развитие ситуации в отечественной нефтехимии невозможно в отрыве от факторов, оказывающих влияние на мировую экономику, и тех трендов, которые формируют или будут формировать конъюнктуру рынков.

Глобальные тренды

1. Демография:
- население развивающихся стран становится существенно «моложе», что увеличивает потребление;
- старение населения в развитых странах увеличивает объем специфического потребления;
- продолжается рост общего количества людей на планете;
- урбанизация (в 2007 году население городов впервые превысило число сельских жителей);
- миграция населения и получение значительных трудовых ресурсов из азиатских стран (общемировой тренд).

2. Торговля:
- спад темпов роста мировой торговли из-за резкого разделения различных регионов по уровню доходов.

3. Ресурсы:
- рост потребления электроэнергии при увеличении ее альтернативных источников в общем объеме генерации;
- к 2050 году в мире ожидается наступление заметной нехватки питьевой воды;
- возможности по производству еды сильно ограничены – для этого подходит всего около 3% земли. При этом почти четверть продуктов теряется развитыми странами от чрезмерного потребления.

ДМИТРИЙ КОНОВ,

председатель Правления СИБУРа:

Когда я только пришел работать в нефтехимию, один из моих англоговорящих знакомых попытался отговорить меня, предупредив о том, что это неправильная отрасль, которую можно охарактеризовать в четырех словах, начинающихся на букву D. Эти 4D звучали следующим образом: doubt («неустойчивый»), distant («удаленный»), dangerous («опасный») и dirty («грязный»). В общем, его характеристика была не слишком лестной. За 12 лет работы в нефтехимии я убедился, что большая часть из каждого D – неправда, особенно если речь идет о компаниях, которые внедряют современные технологии.

Так, по мнению Дмитрия Конова, в ближайшие десятилетия продолжится адаптация экономики под те демографические и ресурсные тренды, которые сегодня очевидны (см. врез). Будут меняться объемы и структура потребления различных товарных групп, что напрямую затронет нефтехимию.

Например, высокие темпы урбанизации и общий рост населения Земли приведут к увеличению городского строительства, которое является важным потребителем нефтехимической продукции. Это особенно важно в текущих обстоятельствах, когда по темпу роста объемов выпуска полимеры значительно обгоняют все другие конструкционные материалы, будь то дерево, стекло или металлы (если за последние 20 лет среднегодовой рост мирового ВВП составлял порядка 3%, то прирост нефтехимии был в районе 5%). А широко известная тенденция старения населения в развитых странах увеличит спрос на специфические товары и услуги, предназначенные для этой категории населения. Очевидный дефицит ресурсов потребует создания «умной» и экономически эффективной экологической политики как на общегосударственном уровне, так и на уровне компаний.

Согласно прогнозам СИБУРа и ведущих аналитиков, отрасль будет и дальше развиваться опережающими темпами. Причин для этого несколько: эффект низкой базы (полимеры и другие продукты нефтехимии начали широко использоваться недавно по сравнению с конкурирующими материалами), высокая эффективность полимерной продукции, ценовые факторы и так далее. При этом, по словам Дмитрия Конова, состояние отдельных рынков нефтехимической продукции будет зависеть как от инвестиционных циклов, так и от естественной периодичности обновления основных фондов. Например, глобально автопарк меняется в среднем один раз в 10 лет, а жилые и промышленные строения – раз в 50–100 лет. Однако при каждом следующем цикле обновления общая доля компонентов, созданных при участии нефтехимии, в обозримом будущем будет увеличиваться. Разумеется, не стоит сбрасывать со счетов и динамику цен на углеводороды, которая будет влиять и на стоимость нефтехимической продукции.

Опираясь на эти тенденции, СИБУР намерен в ближайшие годы сосредоточиться на ряде ключевых направлений развития:

1. Повышение технологичности продукции.

Сегодня СИБУР в первую очередь является производителем полимеров для классических отраслей и технологий, однако, по мнению Дмитрия Конова, компании и ее партнерам предстоит задуматься об участии в таких сверхновых направлениях, как био- и нанотехнологии, робототехника, новая энергетика, автономный транспорт, 3D-принтеринг. Именно они могут стать ключевыми драйверами экономического развития в ближайшие десятилетия. СИБУР уже сегодня ставит перед собой задачу по выводу на рынок высокотехнологичных полимеров и другой химической продукции, активизируя совместную работу с производителями конечных изделий.

2. Участие в развитии экономики замкнутого цикла.

Одним из преимуществ использования полимеров является возможность их многократного использования, а их применение выгодно отличается от множества других ресурсов: для их производства затрачивается сравнительно мало энергии, объемы эмиссии CO2 при производстве, транспортировке и использовании значительно ниже, чем, к примеру, в случае с камнем, металлом, стеклом. СИБУР ставит перед собой задачу – стать одним из драйверов новой экономической модели, предусматривающей многократное использование полимерной продукции и оптимизацию использования как возобновляемых, так и невозобновляемых ресурсов.

3. Переориентация бизнеса под требования клиентов.

Смещение акцента на запросы потребителей – один из основных трендов экономики. По мнению председателя правления Сбербанка РФ Германа Грефа, следовать современным запросам потребителей, которые ждут от производителей широкого ассортимента товаров, кастомизации, возможности участвовать в процессе создания продуктов и многого другого, – все это является актуальным вызовом для компаний. Современные технологии, которые многие эксперты обозначают термином «индустрия 4.0», значительно упрощают эту задачу, позволяя отслеживать потребительское поведение и на основе полученных данных формировать свою политику.

«При этом нужно быть готовым, что инновации – это всегда работа с рисками, заставляющая вкладывать ресурсы в те идеи, которые могут либо выстрелить через 5 лет, либо не дать эффекта совсем. Рождение и внедрение инноваций – это еще и работа с людьми, которая должна давать возможность молодым и талантливым специалистам осуществлять свои проекты, если они действительно этого достойны. В результате эффект от удачно воплотившихся идей покрывает все возникающие риски и дает большой толчок в развитии бизнеса», – отметил Герман Греф.

По словам Дмитрия Конова, СИБУР активно внедряет основы клиентоориентированной политики, с одной стороны, создавая и внедряя цифровые инструменты анализа потребностей клиентов и взаимодействия с ними, с другой – учитывая текущие и перспективные потребности все большего числа рынков и клиентов.

При входе гостей встречал робот-интервьюер, который собирал пожелания.

СИБУР отвечает

ОЧЕВИДНЫЙ ДЕФИЦИТ РЕСУРСОВ ПОТРЕБУЕТ СОЗДАНИЯ «УМНОЙ» И ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КАК НА ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ, ТАК И НА УРОВНЕ КОМПАНИЙ.

Общение с клиентами стало ключевой задачей прошедшего форума, а формат «вопрос-ответ» вызвал среди гостей заметный интерес. На вопросы Клиентов и Партнеров ответили менеджеры СИБУРа.

Комментируя вопрос **«Когда вы снизите цены на свою продукцию?»**, который, вероятно, каждая компания регулярно слышит в свой адрес, Дмитрий Конов сказал: «Компания стремится продавать сырье по таким ценам, которые позволяют не только поддерживать существующие производства, но и инвестировать в создание новых площадок, которые внесут важный вклад в развитие всего рынка. Например, за последние 10 лет мы инвестировали порядка 600 млрд руб. в строительство новых мощностей. Но поскольку вопросы по ценам исходили от большого количества клиентов, мы проведем серию встреч, на которые пригласим как авторов запросов, так и профильных руководителей различных направлений СИБУРа, в компетенции которых находится ценовая политика по тем или иным продуктовым направлениям». По их результатам, как отметил Дмитрий Конов, компания вместе с клиентами проанализирует оптимальные решения в различных продуктовых группах.

Каковы перспективы увеличения спроса на термоэластопласты (ТЭП) в дорожном строительстве?

Павел Ляхович,
член Правления, управляющий директор Дирекции пластиков, эластомеров и органического синтеза:

«В последние 4 года наблюдался рост спроса на ТЭП на уровне 6%. В случае если на рынке РФ будут освоены лучшие

мировые практики применения ТЭП в дорожном строительстве, ежегодный рост потребления ТЭП может составить 20–30%. Мы видим потенциал в развитии потребления ТЭП не только в ПБВ для асфальтобетонного покрытия. Перспективными выглядят битумные мастики, мастики для дорожной разметки, стыковочные ленты для обеспечения долгосрочной герметизации швов сопряжения асфальтобетонных покрытий на автомобильных дорогах. В России также имеются большие перспективы в сегментах компаундов и адгезивов на основе ТЭП, а также в кровельной индустрии. Отечественный рынок является приоритетным для СИБУРа, и компания готова поддерживать развивающиеся сегменты».

Как бы вы охарактеризовали спрос на БОПП-пленку в России на данный момент и каковы ваши ожидания на текущий год и в дальнейшем?

Мария Борисова,
директор по маркетингу и продажам, «БИАКСПЛЕН»:

«В 2016 году внутренний рынок не демонстрировал высоких темпов роста. Увеличение спроса было довольно умеренным – 3%. При этом объемы производства продуктов питания в России продолжали расти, а импорт готовой упаковки сократился. Помимо общего роста потребления в стране валютные колебания существенно увеличили риски импорта БОПП и стимулировали еще большую ориентацию потребителей БОПП на российских производителей. После общего замедления экономики мы прогнозируем умеренный рост спроса в 2017 году».

Есть ли в планах СИБУРа создание логистического центра в Краснодарском крае?

Сергей Жидких,
директор по продажам Дирекции базовых полимеров ООО «СИБУР»:

«Мы стараемся приближать логистические центры СИБУРа к нашим клиентам, предприятия которых в основном расположены в Центральном федеральном округе. Улучшение логистики на данной территории способствует и более эффективному экспорту продукции зарубежным потребителям. Поэтому вместе с партнерами мы планируем построить крупный логистический хаб в данном округе. Что касается Краснодарского края, мы будем готовы построить подобную инфраструктуру в этом регионе при увеличении количества потребителей нашей продукции среди местных компаний».

Ранее сообщалось, что в Томске может появиться центр по применению полиолефинов. Подтверждаются ли эти планы, зачем он нужен?

Павел Ляхович,
член Правления, управляющий директор Дирекции пластиков, эластомеров и органического синтеза:

«В настоящее время мы прорабатываем два проекта.

Первый – это технологический центр по развитию и переработке полиолефинов (ТЦРПП). В этом центре в пилотном режиме полимеры будут перерабатываться в конечные изделия в максимально близких к нашим потребителям условиях, что позволит еще на стадии разработки выявлять все особенности новых марок для наших клиентов и в конечном счете ускорить вывод новых марок на рынок (подробнее о ТЦРПП можно прочитать в разделе **«Новости» (https://www.sibur.ru/press-center/news/NaterritoriiinnovatsionnogotsentraSkolkovobudetsozdantekhnologicheskiytsentrSIBURa/)**). Центр будет размещаться в Москве, где сосредоточены основные потребители полимеров. Кроме того, столица – это удобная площадка для взаимодействия с клиентами.

Второй проект – это центр синтеза полиолефинов или центр пилотных установок, который позволит синтезировать полимеры в полупромышленном масштабе, что предоставит возможность отрабатывать технологические режимы и выходить на промышленную установку с уже готовой технологией производства новых продуктов. Это, в свою очередь, позволит ускорить процесс вывода новых марок на рынок. В настоящее время рассматривается несколько вариантов размещения данного центра, в том числе и в Томске».

Какие у СИБУРа планы по производству и экспорту сжиженных углеводородных газов (СУГ) в 2017–2018 годах?

Алексей Марков,
директор по маркетингу и продажам углеводородного сырья:

«Во II полугодии 2016 года был реализован проект по расширению газофракционирующих мощностей в Тобольске, что позволило нарастить здесь мощность по переработке широкой фракции легких углеводородов (ШФЛУ) до 8 млн т в год. Данный проект позволит увеличить выработку СУГ СИБУРа в 2017–2018 годах по сравнению с уровнем 2016 года. Экспорт

СИБУРа за исключением объемов «Новатэка» в 2016 году составил 3,3 млн т. В 2017 году планируем остаться на аналогичном уровне».

Участники первого «Форума будущего».

Впечатления и ожидания

О своих впечатлениях от форума клиенты СИБУРа рассказали во время общения в кулуарах мероприятия.

Владимир Саржин,
генеральный директор компании «АВС-Континент»:
«Подобные мероприятия – отличный способ укрепления сотрудничества между компаниями. Следующий клиентский форум я бы предложил провести на одной из производственных площадок СИБУРа».

Антон Торочкин,
руководитель отдела продаж компании «Хома»:
«Такие мероприятия, как круглые столы и клиентские форумы, позволяют партнерам увидеть основные направления развития друг друга, что способствует выработке консолидированных планов на будущее».

Наталья Куликова,
начальник отдела снабжения компании «Трубопласткомплект»:
«Я думаю, что СИБУР является одной из самых открытых компаний на рынке. В частности, она обладает понятной и прозрачной ценовой политикой, что положительно сказывается на сотрудничестве. При взаимодействии с СИБУРом мы уже давно не встречались с какими-либо серьезными проблемами. Нас радует, что компания постоянно улучшает качество своей продукции и стремится к повышению клиентоориентированности, что делает ее наилучшим поставщиком из всех возможных».

Марат Багаутдинов,
коммерческий директор компании Danaflex:
«Весьма интересными и содержательными показались выступления докладчиков. Сама тема выступления руководства СИБУРа говорит о приоритете запросов клиентов. Это хорошая новость. Значит, в работе становится меньше бюрократизма, СИБУР превращается в более открытого и гибкого партнера».

Денис Тумаш,
генеральный директор «Белнефтехим-РОС»:
«Компания «Белнефтехим» реализует различную нефтехимическую продукцию практически по всему миру. СИБУР является одним из основных наших партнеров, а история нашего сотрудничества насчитывает более 10 лет. В основном мы закупаем такое сырье, как моноэтиленгликоль и полипропилен, в объемах, которые исчисляются десятками тысяч тонн в месяц. Надеюсь, что настоящее мероприятие станет традиционным для компании, а его аудитория будет расширяться, что поспособствует заключению новых бизнес-контрактов и расширению нашего сотрудничества».

Эдуард Бедай,
генеральный директор компании «РосАвтоПласт»: «Мы особенно ждем открытия «ЗапСибНефтехима», который первым в России начнет производство блоксополимеров, которые необходимы для изготовления наших композиционных материалов. Сегодня мы вынуждены закупать их у импортных производителей и хотели бы как можно скорее перейти на отечественное сырье. Клиентский форум предоставил отличную возможность в рамках одного мероприятия не только пообщаться с представителями СИБУРа, но и сверить часы со своими коллегами по отрасли, а также партнерами по бизнесу».

С помощью 3D-очков гости могли совершить виртуальную экскурсию по строящемуся «ЗапСибНефтехиму».

Акцент на технологии

То, что СИБУР в своей стратегии развития делает ставку на новые технологии, красноречиво демонстрировало оформление залов столичного комплекса «Шелк», в котором и проходил форум. Так, при входе гостей встречал робот-интервьюер, который собирал пожелания гостей. В центре зала был установлен высокий подиум с дюжиной кресел, оборудованных 3D-очками. С их

помощью гости могли посмотреть виртуальную экскурсию по строящемуся «ЗапСибНефтехиму». В конце зала посетителей ожидало еще одно технологическое новшество – платформа 3D-сканирования и печати объемных изображений. Постояв на ней около 30 секунд, каждый желающий мог сохранить собственное 3D-изображение, чтобы затем на его основе создать свою копию на специальном принтере (за вечер мероприятия свои 3D-фотографии сделали более 100 человек).

Завершился первый клиентский форум футуристическим шоу братьев Запашных, после которого состоялся ужин. На память о мероприятии каждый участник получил книгу об опыте применения современных технологий индустрии 4.0, использование которых, согласно выводам форума, – очевидный драйвер развития отрасли.

Как проходил первый «Форум будущего».

СИБУР © ПАО «СИБУР Холдинг», 2024

e-mail: dearcustomer@sibur.ru
Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashagazeta.com
При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна
Аудитория: +16