



ПОРТФОЛИО ДЛЯ ГИГАНТА

Продуктовая линейка и транспортная логистика «ЗапСибНефтехима», будущего «гиганта на Иртыше», стали заглавными темами клиентского мероприятия СИБУРа, которое состоялось в Тобольске в ноябре.

Клиентская конференция, прошедшая в Тобольске, – знаковое событие, поскольку впервые участники обсуждали важные аспекты сотрудничества в связи с ожидаемым появлением нового нефтехимического комплекса по глубокой переработке углеводородного сырья – «ЗапСибНефтехим». В мероприятии приняли участие порядка 50 действующих и потенциальных Клиентов СИБУРа из разных сегментов отечественного рынка по переработке полиолефинов.

«Это такие предприятия, как «Алпла», «Бытпласт», «Монди Уралпластик», «Джокей», «Татхимпласт», «Нова-ролл», «Лава», «Икапласт», КЗПМ, «Силд Эйр Каустик», ТОО «Новопэк», наш давний партнер – лидер российского рынка по производству пластиковых труб и компаундов «Полипластик», и многие другие, – отметил менеджер по продажам новых продуктов СИБУРа Дмитрий Шастин. – Цель встречи – укрепить партнерские отношения, познакомить коллег с будущей продуктовой линейкой, инновациями производства и современными решениями по доставке продукции потребителям производимого в Тобольске сырья».



Экскурсия на строительную площадку комплекса.

В первый день визита участники вживую увидели строительство комплекса, посетили с обзорной экскурсией ключевые объекты: технологические установки пиролиза, производства полиэтилена и полипропилена, объекты общезаводского хозяйства. Второй день был посвящен выступлениям приглашенных экспертов и обсуждению вопросов возможного сотрудничества.

В составе комплекса «ЗапСибНефтехим» возводятся:

- Установка пиролиза мощностью 1,5 млн т этилена в год (технология компании Linde AG, Германия), 500 тыс. т пропилена, а также 240 тыс. т высокомаржинальных побочных продуктов (бутадиена, бутена-1, МТБЭ, пиробензина).
- Четыре установки полимеризации по производству различных марок полиэтилена высокой плотности (ПЭВП) и линейного полиэтилена низкой плотности (ЛПЭНП) совокупной мощностью 1,5 млн т в год (технология компании INEOS, Великобритания).
- Установка по производству полипропилена (ПП) мощностью 500 тыс. т в год (технология компании LyondellBasell, Нидерланды). Технология позволяет производить все типы полипропилена (гомо-, рандом-, блоксополимеры пропилен, а также реакторные ТПО)

Ставка на опыт

Генеральный директор «СИБУР Тобольска» и «ЗапСибНефтехима» Игорь Климов, акцентируя внимание на актуальной теме импортозамещения, отметил, что поставки материалов для строительства комплекса идут на площадку из 35 регионов России, при этом общая сумма контрактов с российскими подрядчиками, поставщиками оборудования и материалов превышает 220 млрд руб.

СТРОЯЩИЙСЯ В ТОБОЛЬСКЕ КОМПЛЕКС СИБУРА «ЗАПСИБНЕФТЕХИМ» (ЗСНХ) СТАНЕТ КРУПНЕЙШИМ СОВРЕМЕННЫМ НЕФТЕХИМИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ В РОССИИ. ОН ПРЕДПОЛАГАЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЕЙШИХ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ ПЕРЕРАБОТКИ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ И ЛОГИСТИКИ, ЧТО ПОЗВОЛИТ ОБЕСПЕЧИТЬ НАДЕЖНОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА. ЗАПУСК ЗАВОДА НА ПОЛНУЮ МОЩНОСТЬ ПРЕДОСТАВИТ РАСТУЩЕМУ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИТЬ ИМПОРТ ПОЛИМЕРОВ И СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ.

«Залог успешной работы будущего завода – грамотный персонал, налаженный процесс и современное оснащение, – подчеркнул Игорь Климов. – К примеру, поставку высококачественного оборудования обеспечивают передовые мировые компании с многолетним опытом работы».

Тем временем операционный блок ЗСНХ насчитывает порядка 600 человек, которые активно перенимают лучшие практики и процессы, существующие в компании, включая современные ERP-системы, производственную систему СИБУРа, цифровизацию.

«В подготовку персонала мы вкладываем много времени и сил, – продолжил генеральный директор предприятия, – отправляем людей на стажировки и обучения в компании, которые поставляют оборудование (вендоры) либо владеют технологией производства (лицензиары). 11 операторов и начальников смен сейчас перенимают опыт управления аналогичным производственным процессом в китайской нефтехимической корпорации Sinopec. Также в этом году наши сотрудники участвовали в пусконаладочных работах на заводе по сжижению газа Южно-Тамбейского газового месторождения «Ямал-СПГ». Подобное взаимодействие позволяет специалистам СИБУРа получить бесценный опыт и подготовиться к пуску ЗапСибНефтехима».

Создать и протестировать

Подробнее о продуктовой линейке будущего нефтехимического комплекса рассказали Клиентам менеджеры по продажам новых продуктов СИБУРа Наталья Бурлина и Дмитрий Шастин.

В частности, на «ЗапСибНефтехиме» будут выпускать продуктовые решения полиэтилена высокой плотности, линейного полиэтилена низкой плотности, сополимеров пропилена. Колоссальные мощности и гибкость производственных линий позволят выпускать широкий марочный ассортимент для всех сегментов переработки полиолефинов, таких как гибкая и жесткая упаковка пищевого и непищевого назначения, напорные и ненапорные ПЭ- и ПП-трубы, компаунды для строительства, бытовой техники и автокомплектующих, выдувная тара (флаконы, канистры, бочки, IBC-контейнеры) и литье под давлением различных изделий.

Для обеспечения сырьем одного из крупнейших сегментов – экструзии пленок – СИБУР существенно расширит свой портфель пленочных решений за счет специализированных марок ЛПЭНП как для раздува, так и стретч-пленок, многослойных структур, пищевой и промышленной упаковки.

Пленочный портфель ПЭВП будет представлен как бимодальными марками, так и марками с широким ММР, предоставляя комбинацию улучшенных физико-механических свойств и перерабатываемости и давая возможность использования комбинации марок для создания продуктов с высокой добавленной стоимостью.



В мероприятии приняли участие порядка 50 действующих и потенциальных Клиентов СИБУРа из разных сегментов отечественного рынка по переработке полиолефинов.

Одним из самых ожидаемых продуктов у производителей литьевых изделий являются блок- и рандомсополимеры пропилена с высокими значениями ПТР и специальными свойствами, придающие необходимую жесткость, морозостойкость, стойкость к удару или прозрачность конечным готовым изделиям.

Широкая линейка продуктовых решений для выдувного формования позволит производить выдувные изделия различной емкости от 0,1 до 5000 л с требуемыми потребительскими свойствами.

Кроме того, возможности нового комплекса позволят производить марки для производства ПЭ- и ПП-труб. «Экструзия труб – один из ключевых сегментов, где мы намерены существенно изменить баланс сил спроса и предложения на российском рынке в плане поставок целевых марок, соответствующих лучшим импортным аналогам, – уточнила Наталья Бурлина. – В первую очередь мы работаем над качественными характеристиками. Наша цель – стабильные поставки сертифицированной продукции».

Для исследования готовой продукции и тестирования новых разработок в реальных условиях в 2018 году СИБУР запустит Технический центр по развитию и применению полиолефинов (ТЦРПП).

«Центр расположен в инновационном центре «Сколково» в Московской области и будет открыт для сотрудничества со всеми желающими, поскольку его функционал основан на совместной работе с Клиентами, – отметил эксперт по продуктовому развитию СИБУРа Ильназ Зарипов. – Перерабатывающее оборудование ТЦРПП позволит из полимерных гранул получать примеры конечных изделий. На исследовательском оборудовании мы будем тестировать сырье и готовую продукцию на соответствие стандартам качества».



Второй день был посвящен выступлениям приглашенных экспертов и обсуждению вопросов возможного сотрудничества.

Напомним, в СИБУРе уже функционирует R&D-центр – НИОСТ, который обеспечивает конкурентоспособность компании за счет реализации прогрессивных технических решений. Лаборатории НИОСТа укомплектованы новейшим аналитическим оборудованием от ведущих мировых производителей, рабочие места сотрудников оснащены в соответствии с мировыми стандартами. Специалисты центра занимаются разработками в области нефтехимического синтеза и катализа, пластических масс и компаундов на их основе, тестированием добавок для полиолефинов и цеолитов для нефтехимических и газоперерабатывающих предприятий, проведением аналитических исследований.

24 АПРЕЛЯ 2006 ГОДА НИОСТ СТАЛ ПЕРВЫМ РЕЗИДЕНТОМ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ТИПА.

В ТЦРПП в сравнении с НИОСТом акцент деятельности будет сделан на готовой продукции, а не на полимере, при этом бенчмаркинг будет проводиться по технологическим, а не качественным характеристикам.

Доставить в срок

Одновременно с запуском «ЗапСибНефтехима» будет введен в эксплуатацию логистический хаб. «Хаб повышает уровень клиентского сервиса и является элементом логистической платформы «ЗапСибНефтехима», где будут осуществляться операции по приему, фасовке и упаковке, хранению, отгрузке продукции на паллетах и балком», – прокомментировал директор проекта «Логистическая платформа, объект Хаб» Александр Федына. Хаб располагается на территории грузовой деревни Фрейт Вилладж Ворсино. Существующая контейнерная площадка после ее расширения, создаваемая зона фасовки и упаковки, состоящая из шести технологических силосов для перевалки полимерных гранул объемом 290 куб. м каждый, две линии фасовки и отгрузки мощностью 60 т/ч каждая, а также таможенное представительство для возможности оформления импорта и экспорта продукции позволят выполнить все операции для надежной поставки продукции Клиенту.

С запуском хаба будут сняты инфраструктурные ограничения для организации логистики без упаковки (балк) за счет наличия в регионе потребления мощностей по хранению продукции навалом и специализированного транспорта. Также логистический хаб позволит наладить поставки на рынки центральной европейской части РФ и организовать экспортные отгрузки по

железной дороге в Восточную Европу.

«Проект создает окно возможностей по созданию новых полимерных производств, поскольку снижает инвестиционные риски переработчика за счет гарантированного обеспечения сырьем и дает возможность использовать опыт и инвестиции логистического оператора для развития логистической инфраструктуры по приемке насыпного полимера у переработчика полимеров», – подытожил Александр Федина.



Отдельной темой обсуждения стала система инвестиционной поддержки в Тюменской области.

Старший менеджер по организации транспортировки готовой продукции СИБУРа Игорь Стулов выступил с докладом о развитии транспортной логистики: «Для организации оперативной доставки продукции Клиентам мы организовали сеть складов в основных регионах продаж. Кроме того, мы предлагаем взаимовыгодную технологию – размещение склада сырья на территории предприятия Клиента, что позволяет сократить срок доставки, транспортные и складские расходы». Также СИБУР планирует переход на единый стандарт грузовой единицы фасованного груза – паллеты вместимостью 1,375 т.

Для потребителей, осуществляющих крупнотоннажные оптовые закупки, предлагают бестарную доставку продукции балком, которая позволяет минимизировать риск загрязнения продукта при перетаривании из мешка в силос, оптимизировать затраты на содержание спецтехники и дополнительного персонала, увеличить производственные площадки. Эта практика уже сегодня успешно реализуется на сибуровском «БИАКСПЛЕНе».

В целом планируется изменение подхода к заказу транспорта и доставке продукции Клиентам. «В 2018 году мы запустим электронный портал для оформления заказов на отгрузку и доставку продукции, – добавил Игорь Стулов. – Новая система поможет Клиентам в режиме реального времени отслеживать весь процесс заказа и повысит уровень оперативного реагирования наших специалистов на любые вопросы, связанные с проблемами транспортировки».



Гости мероприятия слушают доклады.

Задел на будущее

Отдельной темой обсуждения стала система инвестиционной поддержки в Тюменской области.

Директор по обеспечению поддержки бизнеса в регионах присутствия СИБУРа Владислав Кузнецов подчеркнул, что СИБУР готов оказывать всестороннюю поддержку инициаторам инвестиционных проектов, заинтересованным в дальнейшей переработке продукции компании: «Мы предлагаем целый спектр услуг – от подбора площадки для реализации проекта в регионах деятельности СИБУРа до его выхода на финальную стадию, консалтинг в области мер государственной поддержки инвестиционных проектов».

Он отметил, что СИБУР заинтересован в раскрытии потенциала роста на внутреннем рынке. Открывшиеся возможности для замещения импорта продукцией собственного производства позволяют увеличить долю компании на внутреннем рынке.

От лица областной администрации предложениями по инвестподдержке поделились заместитель начальника отдела инвестиционной политики администрации Тюменской области Игорь Борисов и заместитель генерального директора по развитию Агентства инфраструктурного развития Тюменской области Ольга Романец.

В частности, приглашенные гости рассказали о развитии индустриальных парков, где можно арендовать территорию для строительства своего производства с возможностью выкупа на выгодных условиях, а также о системе льготной аренды муниципальных участков.

Закончилась встреча обменом впечатлениями и мнениями по вопросам возможного взаимовыгодного сотрудничества.



На мероприятии у гостей было много возможностей для неформального общения.

«Я знаю компанию много лет, – прокомментировал Андрей Савин, заместитель генерального директора завода «Полимер». – Современный СИБУР – это компания, созданная по европейским стандартам, с открытыми продажами и располагающим к себе менеджментом, готовым в любое время дать обратную связь и ответить на интересующие вопросы. Это передовая российская компания по уровню клиентоориентированности. Плотно с ней мы начали работать два года назад, в период большого дефицита полиэтилена на отечественном рынке, тогда СИБУР смог стабильно обеспечить объемами, и сегодня 90% наших договоров заключены с СИБУРОм. С запуском «ЗапСибНефтехима» мы укрепим наши партнерские отношения и продолжим тесное сотрудничество».

Эдуард Бедай, генеральный директор «РосАвтоПласт», отметил: «Мы являемся клиентами СИБУРа, производим композиционные материалы – компаунды. Клиентская конференция была очень информативной, узнали много нового о самом проекте, продукции. Из всех производителей базовых полимеров СИБУР – лидер по клиентоориентированности. Радует, что мы находимся в постоянном диалоге, который в итоге перерастает в качественный сервис».