



«УМНЫЕ» ШИНЫ И НЕ ТОЛЬКО

Итоги Шестой клиентской конференции СИБУРа по каучукам.

Особенности передовых марок синтетических каучуков, перспективы их применения в новых видах изделий, а также тенденции потребляющих рынков – вот далеко не полный перечень тем, которые обсудили участники состоявшейся в Подмоскovie в начале октября клиентской конференции СИБУРа. В ее работе приняли участие представители компаний, специализирующихся на производстве автомобильных шин и резинотехнических изделий (РТИ).

«Конференция СИБУРа по каучукам – шестая по счету некоммерческая встреча с Клиентами, – отметил Андрей Тихонов, руководитель направления Продуктового развития и Технического сервиса Дирекции пластиков, эластомеров и органического синтеза СИБУРа. – Конференция уже стала традиционной, и тем сложнее поддерживать интерес ее участников к проблематике синтетических каучуков. В этом году мы решили выйти за рамки узконаправленного обсуждения проблем качества каучуков и предложили формат интерактивных сессий для обсуждения потребительских свойств каучуков в среднесрочной и долгосрочной перспективе через призму требований к комплектующим автопрома будущего. Мы рассматривали возможность максимальной вовлеченности участников в обсуждение с предоставлением публичных площадок для дискуссий, с использованием мобильных приложений, посредством которых можно было задавать вопросы спикерам, оперативно «снимать потребительский спрос» по итогам online-анкетирования. И, конечно же, наша конференция – это возможность укрепления личных и профессиональных контактов».

На пороге перемен

В России сегодня действуют 13 крупных шинных заводов. В том числе это предприятия, выпускающие продукцию под брендами глобальных производителей: Bridgestone, Pirelli, Michelin, Nokian. Такая ситуация сложилась недавно и стала во многом ответом на увеличение числа проектов по локализации сборки зарубежных марок машин. Это одна из основных групп потребителей синтетических каучуков в стране.

Однако автомобилестроение – отрасль, характеризующаяся болезненной реакцией на кризисные явления в экономике. Начиная с 2013 года фиксировалось сжатие внутреннего спроса на новые машины. Лишь в текущем году возобновился рост продаж, хотя до докризисных показателей еще далеко. Так, РwC по базовому сценарию ожидает увеличение продаж в сегменте легковых машин в 2017 году до 1,4 млн единиц, в 2021-м – до 1,88 млн. Для сравнения: в 2012 году было продано 2,76 млн машин.

Впрочем, для производителей шин негативная тенденция не стала критичной. «Шинники смогли на фоне падения курса рубля переориентировать часть своего сбыта на иностранные рынки. Если же говорить об импорте, то он был вытеснен с рынка ввиду тех же курсовых изменений», – отметила в своем выступлении на конференции Лариса Бондарь, руководитель направления маркетинга СК и ТЭП дирекции пластиков, эластомеров и органического синтеза СИБУРа.



Лариса Бондарь отметила, что производители шин смогли оперативно переориентироваться на зарубежные рынки.

Теперь, когда картина на внутреннем рынке начала улучшаться, некоторые компании, имеющие шинные производства, уже анонсировали проекты по расширению своих мощностей, которые будут реализованы под будущий рост. На перспективу существенное влияние на рынок может оказать не только восстановление объемов продаж машин, но и изменение госрегулирования, к примеру, борьба с практикой использования лысой резины. Норматив глубины протектора в России сопоставим с европейским, но штраф за нарушение составляет лишь 500 руб. В Европе же штрафы достигают 2 тыс. евро.

Благоприятная ситуация в отрасли может отразиться на развитии технологий, а это означает, что в ближайшее время от шинных компаний можно ожидать интересных новинок. К примеру, все большим интересом начинают пользоваться шины для гибридов и электромобилей, обеспечивающие наименьшие потери энергии при сохранении хороших показателей по безопасности. Кроме того, как прозвучало на конференции, производителям шин следует учитывать и другие актуальные тенденции. В частности, растущую популярность carsharing-сервисов – краткосрочной аренды машин с поминутной оплатой. Это может привести к изменению если не объемов, то структуры продаж вследствие увеличения доли сбыта в B2B-сегменте.



Растущая популярность сервисов краткосрочной аренды машин вполне может привести к изменению структуры продаж.

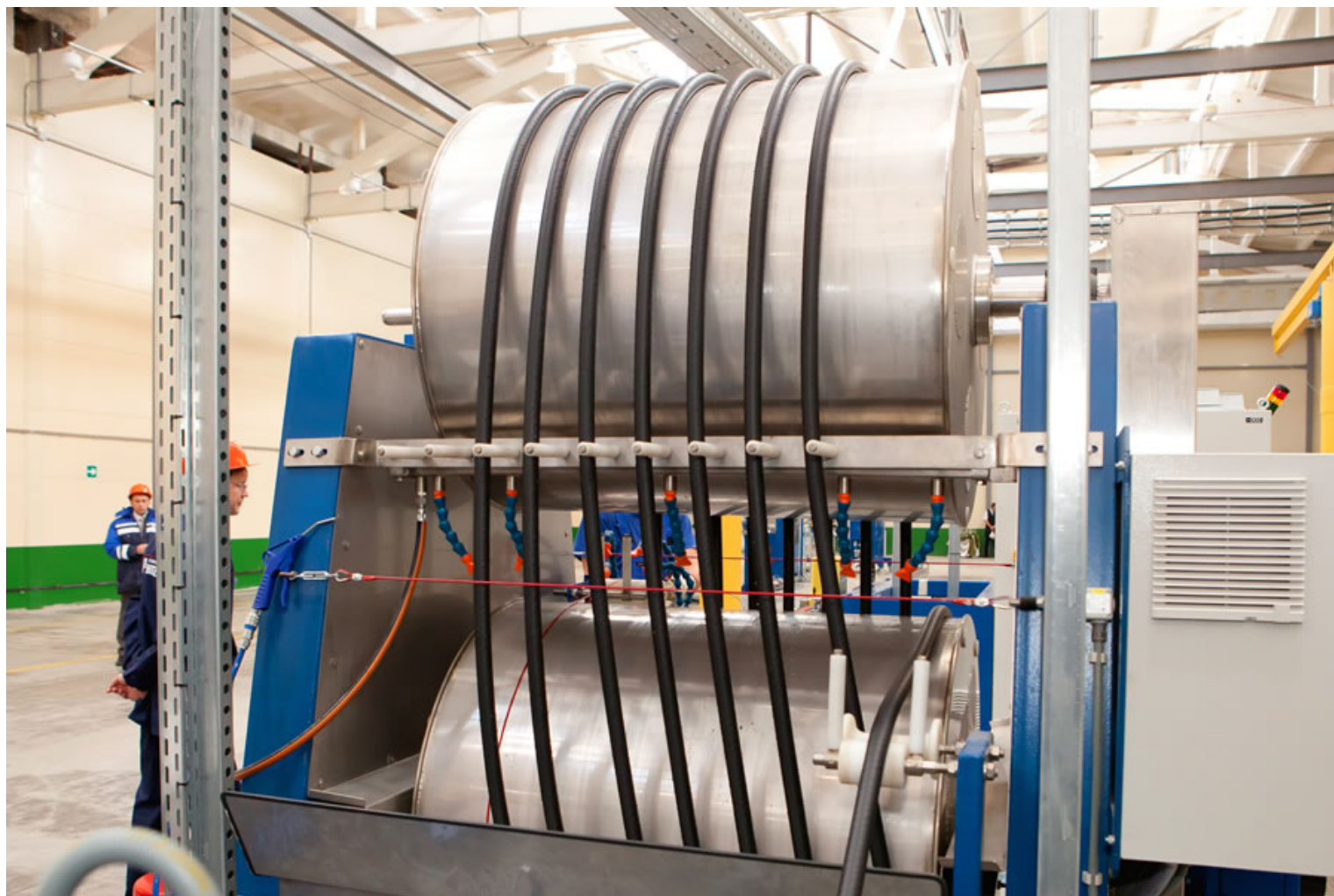
В ожидании инноваций

МИНУВШИМ ЛЕТОМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ БЫЛА СФОРМУЛИРОВАНА СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АВТОПРОМА, РАССЧИТАННАЯ НА СРОК ДО 2025 ГОДА. В ДОКУМЕНТЕ СТОЯТ ЗАДАЧИ КАК ПО УГЛУБЛЕНИЮ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ, ТАК И ПО БОЛЕЕ АКТИВНОМУ ВКЛЮЧЕНИЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИГРОКОВ В ГЛОБАЛЬНУЮ ЦЕПОЧКУ ПОСТАВОК.

Падение спроса, отметила Лариса Бондарь, происходило в последние годы в России не только на шины, но и в целом на рынке резинотехнических изделий. Однако здесь, в отличие от шинного сегмента, производителям было сложнее выйти за рубеж, в результате чего сократился выпуск изделий.

Сейчас на фоне восстановления спроса в основных отраслях потребления картина улучшается. И на период до 2021 года прогнозируется рост российского рынка РТИ (конвейерные ленты, рукава, техническая пластина, автомобильные компоненты, ремни и т.д.) средним темпом 3% в год. «Одной из возможных мер для выхода из ситуации могло бы стать дальнейшее расширение выпуска резиновых компонентов для собираемых в России автомобилей, которые все еще в больших объемах завозятся из-за рубежа», – добавила Лариса Бондарь. Минувшим летом правительством была сформулирована Стратегия развития автопрома, рассчитанная на срок до 2025 года. А в данном документе стоят задачи как по углублению локализации производства автомобилей в России, так и по более активному включению отечественных игроков в глобальную цепочку поставок. Со своей стороны производители РТИ ориентируются также на проработку вариантов выпуска новой продукции под меняющиеся запросы потребителей. «В частности, сегодня у нас на повестке дня стоит увеличение износостойкости изделий, производимых из бутадиенового каучука СКД, которые мы в большом количестве поставляем по особенно требовательным – оборонным – заказам. Надеюсь, что технологи СИБУРа предложат нам рецептуры, которые помогут бы решить данную задачу. Это вполне реалистичные ожидания, учитывая высокую квалификацию специалистов компании и отличный уровень оснащения ее лабораторий», – заявила начальник бюро ЦЛ подготовительного производства сырья и клеев завода «Курскрезинотехника» Наталья Гречкина.

Здесь, по ее словам, компания готова к широкому сотрудничеству с поставщиком, в том числе тестированию в своих лабораториях новой продукции. «Уже были случаи, когда мы совместно с технологами СИБУРа приходили к отличным результатам. Например, когда у нас встал вопрос о создании продукции со свойством набухания в агрессивных средах, они предложили нам новые марки бутадиен-нитрильных каучуков СКН-18 и СКН-28, которые отлично себя проявили», – добавила Наталья Гречкина. Такая совместная работа, говорит она, может открыть возможности и к производству принципиально новых видов продукции. К примеру, речь о хлоропреновом каучуке, который применяется в изделиях, которые должны обладать высокой огнестойкостью. «Ранее такой каучук выпускал армянский завод «Наирит», а после его закрытия на рынке остался только китайский аналог, который не отличается требуемым качеством», – сказала Наталья Гречкина.



По мнению Натальи Гречкиной, производители РТИ ориентируются также на проработку вариантов выпуска новой продукции под меняющиеся запросы потребителей.

Взгляд в будущее

Особое внимание организаторы конференции уделили тому, какое влияние на характеристики продукции из синтетических каучуков могут оказать долгосрочные тренды технологического развития. Обсуждался широкий круг тем – от строительства инновационных транспортных систем (таких как Hyperloop) до создания киберорганизмов.

Большой доклад сделал автомобильный дизайнер и футуролог Владимир Пирожков, работавший в начале нулевых над созданием Toyota Motor Triathlon Race Car. Этот концепт благодаря трансформации колес предназначался сразу для трех сред обитания: бездорожья, гонок и езды по городу. Проект до сих пор поражает воображение, хотя, по мнению Владимира Пирожкова, в перспективе такие машины могут стать привычным явлением. Например, он выделяет такие направления развития шинных технологий:

- «Умные» шины будут оснащаться датчиками, фиксирующими данные об их состоянии (температура, давление, степень износа). Анализируя эту информацию, бортовой компьютер автомобиля сможет сигнализировать водителю о необходимости подкачки колес, а в будущем – проводить эту операцию самостоятельно. Образцы подобной продукции уже представлены Continental.

- При оснащении «умных» шин специальными термо-пьезоэлектрическими элементами они будут способны вырабатывать энергию, что особенно актуально для электрокаров и гибридных машин. Протектор при этом будет состоять из трех камер, которые смогут регулировать давление воздуха исходя из состояния дороги и погоды. Такой продукт ранее презентовала

Goodyear.

- Новые возможности предоставляют аддитивные технологии – производство шин с помощью 3D-принтеров открывает возможность пользователям восстанавливать их на станциях допечатывания. Аналогичным образом можно будет менять свойства шин под конкретные дорожные условия. Это, к примеру, концепт Michelin.
- Одна из самых смелых инноваций – изменение формы шин на сферическую, что может увеличить маневренность автомобилей (они получат возможность двигаться вбок). Подобная разработка уже существует – это проект Goodyear Eagle 360, который год назад журнал Time включил в топ-25 лучших инноваций.



Технологический прогресс может оказать серьезное влияние на характеристики продукции из синтетических каучуков.

Направленность конференции на поиск направлений будущего развития была позитивно оценена ее участниками, которые посчитали такой подход актуальным в условиях ускоренного внедрения технологий. «Мне нравится, что СИБУР в своих клиентских мероприятиях старается не концентрировать все обсуждения на конкретной продукции, а брать широкий круг тем, которые могут влиять на отрасль. В частности, очень понравилось выступление Владимира Пирожкова, который поделился своим видением будущего развития средств передвижения и возможной функциональности футуристических шин», – прокомментировал Евгений Копнин, эксперт по сырьевым материалам компании Pirelli.



Фото с шестой клиентской конференции СИБУРа по каучукам.

Мнения участников

Сергей Лебедев,

менеджер по закупкам компании «Кордиант»:

Шинная отрасль достаточно консервативна. Компании, работающие на данном рынке, в первую очередь ценят стабильность свойств сырья, а также высокие практические качества и хорошую перерабатываемость того продукта, который из него создается. Но вместе с тем от нас ждут инноваций. Из последних шагов, которые мы сделали в сторону развития нашей продукции, я хотел бы выделить начало использования каучука ДССК, который позволил одновременно увеличить топливную экономичность шин и улучшить их сцепление с мокрым покрытием.

Я считаю, что клиентские конференции необходимы. С одной стороны, тут есть очень интересная и насыщенная информационная часть, а с другой – подобные мероприятия предоставляют возможность неформального общения с коллегами, которые в удаленном режиме не всегда могут быть доступны.

Евгений Копнин,

эксперт по сырьевым материалам Pirelli Tyre Russia:

Мы активно сотрудничаем с СИБУром не только в части закупок продукции, но и ее тестирования. Причем исследования мы проводим как в лабораторных условиях, так и непосредственно на производстве.

Из тех продуктов СИБУРа, которые мы в настоящее время используем, я хотел бы выделить бутадиен-стирольный каучук ДССК-2560-M27, который хорошо сочетается с силикой в компаундах и дает отличные результаты по сцеплению шин с дорожным покрытием. Однако уже сейчас этой марке, как говорится, дышат в спину испытываемые нами новинки СИБУРа, которые в случае успешного тестирования пойдут в производство. В первую очередь нас здесь будут интересовать функционализированные марки каучуков. Кроме того, производство Pirelli нуждается в галогенированных каучуках, выпуск которых СИБУР планирует открыть в Индии на совместном с компанией Reliance Industries Limited (RIL) предприятии, в том числе в бромбутилкаучуках, которые используются в гермослое шин.

За все время работы со специалистами СИБУРа я не помню каких-то серьезных проблем – все вопросы решались оперативно.

Надеюсь, что такая ситуация будет сохраняться и в дальнейшем.

Людмила Летова,

начальник ОТК компании «Элад-Гермес»:

Наша компания производит резиновые смеси, технические пластины и клеи для нужд авиационной промышленности. Нашими клиентами являются корпорация «Иркут», Комсомольский-на-Амуре авиационный завод им. Ю.А. Гагарина, а также несколько авиаремонтных предприятий. Основным компонентом изделий является бутадиен-нитрильный каучук, поставляемый нам СИБУРом. Поскольку большая часть нашей продукции предназначена для оборонной промышленности, мы консервативно относимся к расширению ассортимента. Наиболее актуальными для нас являются вопросы ценовой политики и качества каучуков, и в этом плане мы всецело довольны взаимодействием.

Я уже четвертый раз посещаю клиентский семинар СИБУРа и считаю проведение подобных мероприятий правильным и полезным для отрасли, поскольку они дают возможность решать возникающие вопросы в формате личных встреч. На будущее я хотела бы пожелать компании «СИБУР» прислушиваться к тем рекомендациям, которые озвучиваются на клиентских форумах и продолжать удерживать высокую планку качества производимой продукции.

Ксения Жарова,

директор по закупкам и ВЭД RubEx Group:

В управлении нашей компании находятся два российских завода, которые специализируются на производстве конвейерных лент, рукавов и других видов формовых и неформовых РТИ. Мы полностью удовлетворены качеством той продукции СИБУРа, которую используем.

Основным нашим пожеланием, касающимся свойств закупаемых каучуков, является сочетание в одном продукте хорошей морозостойкости и теплостойкости. К сожалению, пока эти свойства разделены по продуктам, необходимого нам универсального варианта нет. Надеюсь, что в скором времени такие решения появятся, поскольку именно таких характеристик наши клиенты ждут от конечной продукции.

В последние годы мы наблюдаем значительные изменения в принципах работы СИБУРа со своими партнерами. За это время со стороны компании нам были предложены несколько новых клиентских программ, которые касались принципов сотрудничества (в том числе в отношении скидок). RubEx Group может только приветствовать такие начинания, поскольку они демонстрируют гибкость взаимодействия с клиентами и способны привести обе стороны к лучшим коммерческим результатам.

Изольда Штербица,

директор по закупкам департамента каучука Kopimrex:

Наша компания очень давно сотрудничает с СИБУРом, он является для нас основным поставщиком. За последние годы мы наблюдаем последовательное улучшение качества каучуков (особенно бутадиен-стирольных).

Конкуренция по каучукам заметно усилилась, продукция компании активно соперничает с европейскими и китайскими товарами, которые сопоставимы по качеству. В таких условиях на первый план выходят ценовые условия, стабильность поставок и сервис, которые СИБУР готов обеспечивать. Кроме того, важно помнить об индивидуальном подходе к клиентам, а также поддерживать взаимную связь по техническим аспектам производства. СИБУР смог полностью соответствовать этим требованиям благодаря повышению клиентоориентированности и открытости.

Я очень довольна клиентской конференцией, поскольку в ее рамках я имею возможность передать руководству СИБУРа отзывы наших потребителей, работающих на различных рынках, а также узнать о планах развития компании, чтобы передать эту информацию своим клиентам. Ранее компания проводила подобные мероприятия в формате технических конференций, но клиентский форум полезнее, поскольку здесь можно поговорить со многими людьми из руководства компании. Кроме того, большим преимуществом конференции является то, что здесь ведется активный диалог с гостями, что способствует лучшему взаимопониманию.