



ПЛАЦДАРМ ДЛЯ ЭКСПОРТА

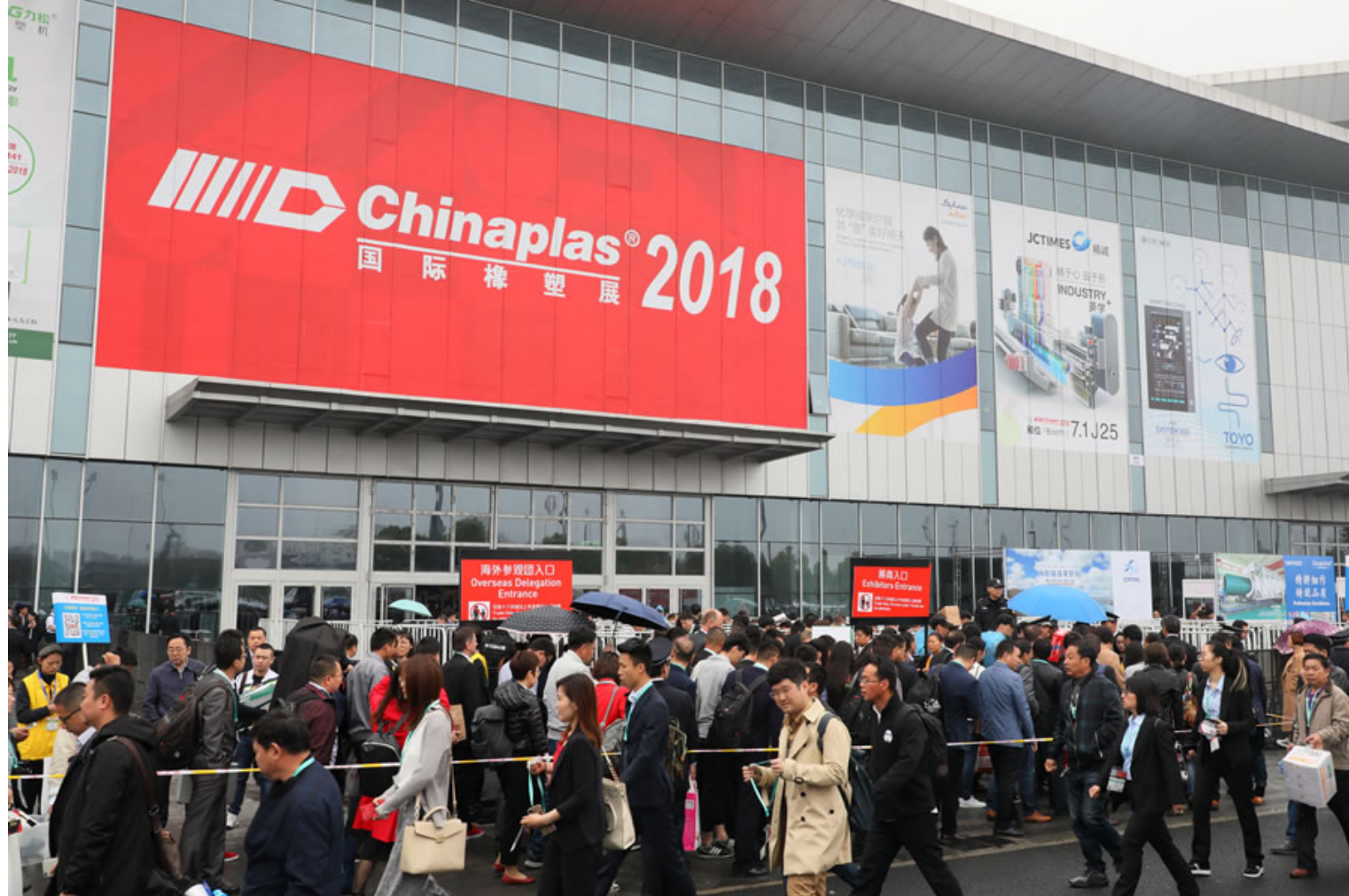
С запуском «ЗапСибНефтехима» СИБУР планирует вывести на рынок сразу несколько новых продуктов. Премаркетинг перспективных марок начался в рамках ежегодных выставок CHINAPLAS (Китай), IPACK-IMA (Италия) и Plastpol (Польша).

Основная задача, стоявшая перед делегациями СИБУРа на выставках, – анонс завершения строительства в 2019 году «ЗапСибНефтехима», который позволит увеличить как объемы, так и ассортимент полимерной продукции компании. Присутствие на подобных мероприятиях работает и на узнаваемость бренда за рубежом: в условиях пока ограниченного спроса в России СИБУР стремится стать одним из основных поставщиков полиолефинов в Европе и продолжить экспансию на огромный китайский рынок. И это оправдано. Многие европейские потребители – участники выставок отмечают дефицит полиолефинов в своих регионах: развитие местных мощностей по производству полимерного сырья заметно отстает от увеличения объемов переработки.

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СИБУР ПРОИЗВОДИТ ОКОЛО 1 МЛН Т ПОЛИОЛЕФИНОВ В ГОД, А ПОСЛЕ ЗАПУСКА «ЗАПСИБА» ЭТО КОЛИЧЕСТВО ВЫРАСТЕТ ПРИМЕРНО В ТРИ РАЗА.

На CHINAPLAS – крупнейшей нефтехимической выставке в мире, состоявшейся в Шанхае в апреле, – СИБУР заключил несколько соглашений о готовности компаний к взаимному сотрудничеству после активизации российского экспорта в Китай.

«Несмотря на множество проектов по развитию местного производства базовых полимеров, китайский рынок базовых полимеров в среднесрочной перспективе будет оставаться дефицитным и открытым для продуктов СИБУРа, – подчеркнул участник выставки CHINAPLAS, менеджер по продажам новых продуктов дирекции Базовых полимеров Дмитрий Шастин. – При этом одним из главных преимуществ работы с СИБУРом для новых зарубежных партнеров на этом рынке должен стать высокий уровень технического сервиса, который уже сегодня включает помощь в построении процесса переработки продукции. Сами центры технической поддержки уже локализованы в Китае, это позволяет компании СИБУР быть ближе к своим клиентам, что выгодно отличает ее от многих других экспортеров».



CHINAPLAS – крупнейшая нефтехимическая выставка в мире. Фото: chinaplasonline.com, СИБУР.

Сейчас компания как поставщик базовых полимеров присутствует на внешних рынках только в нескольких продуктовых сегментах полиэтилена и полипропилена, но после запуска нового завода СИБУР серьезно расширит свое присутствие. В частности, компания сможет стать одним из очень немногих европейских поставщиков, обладающих всей линейкой полиолефинов.



Посетители итальянской выставки IPACK-IMA. Фото: ipackima.com, СИБУР

Об этом много говорили участники делегаций СИБУРа на европейских выставках IPACK-IMA и Plastpol, прошедших в Италии и Польше соответственно. Помимо тех продуктов, которые СИБУР уже сейчас поставляет своим клиентам, его представители презентовали на мероприятиях такие новинки, как полиэтилен низкой плотности и полипропилен гомо. Кроме того, был показан новый продукт, который необходим для изготовления полимерных пленок. В настоящее время компания поставляет сырье для производства стрейч-пленок способом выдува, а в дальнейшем планирует добавить марку, предназначенную для изготовления этой же продукции методом полива (еще он называется cast). Это позволит снизить ее себестоимость и улучшить потребительские качества, что заметно повлияет на спрос.

«В настоящее время продукция компании «СИБУР» на польском рынке (он является целевым в Восточной Европе) занимает долю в 10%, и мы вполне можем заметно увеличить ее. Рынок Италии интересен компании по той причине, что он занимает второе место после Германии по потреблению полиолефинов в Европе», – рассказала Софи Ладияс, джуниор трейдер Дирекции базовых полимеров, участник выставок IPACK-IMA и Plastpol.



Выставка Plastpol в Польше. Фото: [facebook.com/PlastpolFair](https://www.facebook.com/PlastpolFair), СИБУР

Как оказалось, положительным фактором для продвижения на рынках является и новизна самого производства. «Во многом производство полимеров на новом суперсовременном оборудовании «ЗапСибНефтехима» должно будет обеспечить СИБУРу конкурентное преимущество на внешних рынках, поскольку возраст мощностей во многих странах сейчас достаточно велик (в частности, в Европе он составляет около 25 лет). После выхода на проектные мощности новое оборудование завода будет работать не только качественно, но и бесперебойно, что обеспечит высокую надежность поставок», – отметила Ирина Ермакова, менеджер по продажам Дирекции базовых полимеров.