

НЕФТЕГАЗОХИМИЯ –

ГЛАВНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОССИИ

ИНТЕРВЬЮ
ТАМАРА ХАЗОВА
Директор департамента аналитики компании «Альянс-Аналитика»



Около года назад, 1 марта 2012 года, был утвержден План развития газо- и нефтехимии РФ на период до 2030 года. Созданием этого документа занималась рабочая группа, в которую входили представители ведущих нефтегазовых и нефтегазохимических компаний, а также академических институтов и консалтинговых фирм. Активным участником этого процесса стала директор департамента аналитики компании «Альянс-Аналитика» Тамара ХАЗОВА, ведущий отраслевой эксперт.

«В последнее время у нас много говорят о том, что надо делать ставку на передовые отрасли — информационные технологии, машиностроение, авиацию и т.д. Но добиться этого без конструктивных химических материалов просто невозможно. А значит, нужно развивать газонефтехимию: по сути, она и является главным инновационным направлением...»

Ред.: Уважаемая Тамара Николаевна, без малого год назад был принят План развития газо- и нефтехимии на период до 2030 года...

Т.Х.: Основной целью Плана является уход от экспортно-сырьевой ориентации нашей экономики. Ныне эта задача стала особенно острой, поскольку наращи-

вание добычи сланцевого газа и появление альтернативных источников энергии грозят уменьшить экспорт российского углеводородного сырья.

Мы сейчас активно строим трубопроводы в западном и восточном направлениях, но более насущная задача, по моему мнению, — организация переработки углеводородов внутри страны с тем, чтобы мы могли поставлять на свои и зарубежные рынки готовую нефтегазохимию. Стоимость нашего экспорта в этом случае увеличится на порядок. Ведь стыдно такой стране, как Россия, зависеть от котировок барреля нефти.

Спрос на нефтехимическую продукцию в России постоянно растет. Так, в 2011 году было по-

треблено 7,06 млн тонн пластмасс и синтетических смол, а в прошлом году — уже 7,5 млн тонн. И это расширение спроса приходится покрывать во многом за счет импорта. Если мы дальше будем идти таким путем, то точно станем сырьевым придатком...

Упомянутый план впервые позволил подойти к этому вопросу с государственной точки зрения. Если он будет реализован, то мы получим колоссальный прорыв по всей технологической цепочке — от добычи сырья до получения конечной нефтегазохимической продукции.

Ред.: План был составлен де-факто «по предложениям» компаний отрасли. Но насколько они соответствуют потребностям российского рынка?

Т.Х.: Да, наша рабочая группа запрашивала стратегии развития нефтегазохимических компаний. Привлекалась также компания McKenzie, которая проанализировала зарубежные рынки и перспективы экспорта российской нефтехимической продукции. Мы корректировали полученные результаты, вносили правки и затем согласовывали документы с отраслевыми министерствами, местными властями и самими компаниями. И я могу сказать, что в ходе подготовки Плана практически все крупные игроки отрасли скорректировали свои изначальные проекты по развитию мощностей.

Ред.: Не обернется ли такая «утряска» корпоративных планов тем, что исчезнет здоровая конкуренция, а производители попросту разделят между собой рынок?

Т.Х.: Нет, План не снижает уровня конкуренции, просто она переносится на уровень кластеров. Нельзя допустить, чтобы в рамках одного кластера возникали крупные дублирующие друг друга мощности.

А конкуренция между кластерами должна быть не ценовой (кто дешевле продаст), а качественной, то есть по качеству выпускаемой продукции, технологическому уровню и эффективности производства, как это и происходит во всем мире. То есть, по

сути, должен поменяться технологический уклад нашей отрасли, она должна стать гораздо более инновационной.

Ред.: Первые итоги реализации Плана кажутся неутешительными. Наметки властных структур оказались далеки от реальности?

Т.Х.: Ни в коем случае. Ухудшение показателей в 2012 году было вызвано аварией на заводе «Ставролен», в результате чего пришлось остановить мощности по производству 300 тыс. тонн полиэтилена и 120 тыс. тонн полипропилена.

Ред.: Но ведь это ненормальная ситуация, когда ЧП на одном предприятии фактически рушит показатели в масштабах страны...

Т.Х.: Конечно, ненормальная. Она свидетельствует о том, что у нас наблюдается дефицит мощностей. Причем особенно остро он ощущается в начальных звеньях производства. Чтобы получить газохимическую продукцию, сначала надо переработать нефть и газ на НПЗ и ГПЗ, затем на установках пиролиза выработать этилен, пропилен и бутадилен, с тем чтобы изготовить из них полимеры и каучуки.

Сегодня мы уже не можем строить новые мощности по выпуску полимеров, поскольку нам не хватает этилена — установки по его производству не соорудались уже без малого два десятилетия. А этилен — это хлеб химической индустрии.

Поэтому одна из главных задач, заложенных в Плане, — создание шести или семи новых установок пиролиза мощностью по 1 млн тонн и более каждая. И их сооружение уже ведется — «Нижнекамскнефтехимом», например, где пуск объекта намечен на 2017 год. На Дальнем Востоке «Роснефть» собирается построить Восточный ГКХ с установкой пиролиза мощностью 1,5 млн тонн в год.

Ред.: Но это все в будущем. А удалось ли за год ввести в эксплуатацию какие-либо новые нефтегазохимические активы?

Т.Х.: Удалось. В том же Нижнекамске в соответствии с Планом в

2012 году была введена мощность 60 тыс. тонн в год по выпуску АБС-пластика. А СИБУР запустил производство вспенивающегося полистирола мощностью 100 тыс.

Организовав нефтегазохимическое производство, Россия могла бы на порядок увеличить стоимость отечественного экспорта

тонн в год. То есть План работает и постоянно мониторится.

Ред.: Существует ли конкуренция по сырью между производителями газохимии?

Основной целью правительственного Плана является уход от экспортно-сырьевой ориентации нашей экономики

Т.Х.: Когда мы в ходе составления Плана проанализировали источники сырья, то выяснилось, что все регионы им фактически обеспечены. То есть, нет необходимости создавать мощную инфра-

В ходе подготовки Плана практически все крупные игроки отрасли скорректировали свои изначальные проекты по развитию мощностей

структуру для переброски больших объемов нефтехимического сырья на значительные расстояния. Вначале наши расчеты вызвали шок у представителей компаний. Потом все же они согласились с нашими аргументами.

Конкуренция между кластерами должна быть не ценовой, а по качеству продукции, технологическому уровню и эффективности производства

Однако определенные трудности сохраняются. Так, в Поволжье сложилась непростая ситуация с этиленом. Основные центры нефтехимии в регионе (Нижнекамск, Стерлитамак, Казань, Салават),

что называется, «сидят на этиленовом кольце», то есть соединены общим этиленопроводом, мощностей которого не хватает для полного обеспечения всех предприятий.

И получается, что одному сырье достается, а другому — нет. Одно время начались даже «этиленовые войны» между предприятиями. Но это происходит не потому, что в регионе не хватает сырья, а потому, что недостаточно

У нас наблюдается дефицит нефтехимических мощностей, особенно остро он ощущается в начальных звеньях производства

пиролизных мощностей. Сейчас компаниям в целом удалось договориться между собой, но пока не будет новых установок пиролиза, все предприятия не смогут работать на полную мощность.

В том же Поволжье имеется избыток нефти, которая в достаточных количествах вывозит-

перейти на другое без реконструкции невозможно. Поэтому мы рекомендовали создавать гибкие по сырью установки. То есть такие, которые могли бы использовать и нефть, и СУГ, и этан — как это принято за рубежом.

Еще один важный аспект, который надо учитывать при решении сырьевых проблем, — географическое распределение пиролизных мощностей. Ведь этилен — это взрывоопасный продукт, его нельзя возить по железной дороге, можно лишь перекачивать по трубопроводу, а лучше вообще избегать транспортировки на значительные расстояния. Поэтому мощности по выпуску этиленопотребляющей продукции надо строить рядом с пиролизными установками.

А вот пропилен — не взрывоопасен, его можно поставлять на дальние расстояния, и поэтому установки по изготовлению пропиленопотребляющей продукции могут быть удалены от источников сырья.

Ред.: Для решения этановой проблемы Поволжья предлагалось построить трубопровод из Западной Сибири...

Т.Х.: Сооружение трубопровода для перекачки ШФЛУ и СУГ из Западной Сибири в Поволжье заложено в правительственный План. Конечно, использовать газ вместо нефти будет выгоднее. Но, с другой стороны, в сооружение трубопровода надо вложить большие средства. К тому же это потенциально опасный объект — магистраль должна пройти через несколько регионов, мимо множества населенных пунктов. Поэтому Ростехнадзор обязан очень ответственно подойти к оценке всех рисков и выработке технических регламентов по созданию этой трубы. А пока такая работа не закончена, говорить о реализации проекта рано...

Кроме того, многое зависит от собственника сырья — «Газпрома». Ведь сейчас СИБУР сооружает газохимический комплекс в Тобольске, который гораздо ближе к газовым месторождениям Западной Сибири, чем Поволжье. Поэтому все же возникнет определенная конкуренция за ресурсы.

Ред.: Тот же «Газпром» заявляет, что газохимия не относится к числу его приоритетов. А какова может быть роль нашей монополии в реализации Плана?

Т.Х.: В мире все крупные компании, добывающие углеводороды, развивают нефтегазохимию, создают собственные пиролизные мощности. Такая диверсификация бизнеса помогает им повысить свою конкурентоспособность и выживать в период кризиса. У «Газпрома» также есть планы по сооружению собственных газохимических объектов. Но этим его роль не ограничивается.

Одной из главных проблем отрасли является нехватка газоразделительных установок. В результате мы закачиваем в экспортную трубу сырье, обогащенное этаном, пропаном и бутаном. И уже за рубежом из него извлекают ценные компоненты и строят для их использования химические установки.

Поэтому задача «Газпрома» — построить ГПЗ и обеспечить сырьем те предприятия, которые будут создавать нефтегазохимические мощности в рамках формируемых кластеров.

Ред.: Насколько остро стоит проблема конкуренции с зарубежными производителями нефтехимической продукции? Поможет ли План сократить объемы ее импорта?

Т.Х.: По Плану мы должны практически полностью отказаться от закупок за рубежом базовых полимеров. Уже в конце 2013 года в Тобольске будут введены в эксплуатацию мощности по производству 500 тыс. тонн полипропилена на газовом сырье: будет применен новый метод — не пиролиз, а дегидрирование пропана. Благодаря этому и ряду других проектов мы полностью вытесним с нашего рынка импортный полипропилен, которого ныне закупается 160–200 тыс. тонн в год.

Возможно, сохранится лишь незначительный импорт блоксополимеров, но от него можно будет отказаться после того, как СИБУР, в соответствии с Планом, создаст установки по вы-

ся за рубеж. Конечно, работать на этане гораздо выгоднее, и поэтому поволжским предприятиям хотелось бы перейти с нефти на газ. Так, «Казаньоргсинтез» уже перевел свои мощности на этановое сырье, которое поставляет Оренбургский гелиевый завод. Миннибаевский завод расширил производство этана, но его все равно

Мы преждевременно вступили в ВТО: сейчас иностранные компании — и европейские, и саудовская Sabic — активно проникают на российский рынок

не хватает для всех желающих перейти с нефти на газ.

Проблема заключается еще и в том, что на большинстве ответственных предприятий действует старое оборудование, которое привязано к одному виду сырья, и

пуску 500 тыс. тонн в год этой продукции.

Однако есть ряд рыночных ниш, в которых пока доминирует зарубежная продукция. Первая — вспенивающийся полистирол, импорт которого еще недавно достигал 160 тыс. тонн в год. Затем, правда, СИБУР ввел в эксплуатацию мощности по производству 100 тыс. тонн данной продукции в год, и в результате в 2012 году закупки за рубежом уменьшились до 80 тыс. тонн с учетом расширения спроса.

Второй пример — полиэтилен-терефталат (ПЭТ). Долгое время мы полностью зависели от его импорта, но затем соответствующие производства были созданы на ЗАО «Алко-Нафта» (Калининградская область) и ООО «Полиэф» (Башкортостан), и в результате поставки из-за рубежа сократились с 250 до 170–180 тыс. тонн в год. Однако эти предприятия выпускают ПЭТ только для производства пластиковых бутылок, а пленочный и волоконный мы по-прежнему вынуждены закупать за границей. А без того же волоконного ПЭТ невозможно поднять

нашу текстильную промышленность, которая сейчас находится в удручающем состоянии.

Третий дефицитный на нашем рынке продукт — поливинилхлорид, который используется для изготовления окон, сайдинга и т.д. Мощности по его производству развивались достаточно вяло из-за нехватки этилена. В результате ПВХ начали экспортировать даже из США. В последние годы, чтобы потеснить импорт, отечественные мощности были выведены на 100%-ное использование. Но все равно они в два раза меньше, чем спрос.

Поэтому «РусВинил» (СП СИБУРА и бельгийской SolVin), согласно Плану, намерен в конце 2013 — начале 2014 года ввести в Дзержинске мощности по производству ПВХ. Но и это не закроет всего дефицита.

Я считаю, что мы преждевременно вступили в ВТО. Сейчас иностранные компании — и европейские, и саудовская Sabic — активно проникают на российский рынок. А наши первые мощные пиролизные установки появятся в 2017 году, и только

после этого отрасль сможет совершить существенный рывок. Поэтому, чтобы активизировать процесс импортозамещения, правительство должно дать преференции отечественным производителям полимеров перед импортными. До вступления в ВТО мы могли прибегать к загра-

170 млрд рублей в год: проблема не в самих инвестициях, а в принятии управленческих решений для привлечения таких средств.

дительным пошлинам, теперь же необходимо искать другие управленческие решения.

Ред.: Рассматривает ли План перспективы экспорта российской нефтегазохимии?

Т.Х.: В документе проанализированы три зарубежных региона — Ближний Восток (как наш основной конкурент по производству нефтехимической продукции), Европа и АТР (включая Китай).

ufi
Approved
Event

NDT
RUSSIA

12-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

**НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ
И ТЕХНИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**ВСЁ ПОД
КОНТРОЛЕМ!**

26–28 МАРТА 2013
МОСКВА, СК «ОЛИМПИСКИЙ»

- Техногенная диагностика
- Экологическая диагностика
- Лабораторный контроль
- Антитеррористическая диагностика
- Измерения и испытания
- Разрушающий контроль

www.ndt-russia.ru

Организаторы:

Тел: +7 (812) 380 6002/00
Факс: +7 (812) 380 6001
ndt@primexpo.ru

Генеральный партнер:

Анализ показал, что в Европе будет сохраняться спрос на отдельные виды товаров, в частности, на АБС-пластик: мощности по его производству с прицелом на экспорт в ЕС как раз и были недавно введены в строй на «Нижнекамскнефтехиме». Именно на европейский рынок будет ориентирован и Северо-Западный кластер. Пока, правда, там лишь начинает создаваться транспортная инфраструктура.

За рубежом власти, чтобы привлечь компании в нефтегазохимические кластеры, обеспечивают всю инфраструктуру

В КНР, Индии и ряде других стран АТР как минимум до 2025 года будет ощущаться дефицит многих полимеров. Та же Япония, которая после аварии на АЭС «Фукусима» выводит за рубеж свои энергоемкие предприятия, будет покупать у нас полимеры. На эти рынки и нацелен наш Дальневосточный кластер...

Ред.: Но Китай — не самый простой партнер. Не получится ли так, что мы создадим кластер, приступим к выпуску продукции, а Пекин начнет диктовать нам цены?

Чтобы нефтегазохимия была востребована на внутреннем рынке, благосостояние населения должно быть повышено вместе с поддержкой производителей конечных товаров

Т.Х.: Если мы продемонстрируем, что способны производить из собственного сырья высококачественную продукцию, то изменится отношение и к нашему газу... Но, конечно, только на Китай рассчитывать нельзя, помимо него в АТР много других потенциальных покупателей товаров нефтехимии.

Кроме того, нельзя заикливаться на экспорте и забывать о внутреннем спросе. На том же Дальнем Востоке не может качественно развиваться базовая отрасль — рыболовство, поскольку банально не хватает пластиковой упаковки для рыбных продуктов.

Кроме того, сейчас в Приморский край ежегодно ввозится 450 тыс. тонн бензина, и поэтому на Дальнем Востоке в рамках развития нефтегазохимии будут создаваться новые мощности по его производству. Китай и Япония тоже не откажутся покупать качественный бензин уровня Евро-4 и Евро-5.

Ред.: Оправдана ли такая ставка на внутренний рынок? Сможет ли он «поглотить» резко увеличивающиеся объемы нефтегазохимии?

Т.Х.: Конечно, сможет. Но для этого нужно поддерживать производителей конечных нефтехимических товаров. Сегодня у нас в стране малый и средний бизнес представлен в основном предприятиями торговли и общественного питания, но нефтегазохимия дает возможности развития промышленного сектора — производства труб, пленок, тары, сайдинга, окон, строительных материалов, теплоизоляции и т.д. Чем больше мы будем давать ему преференций на уровне кластеров или страны в целом, тем активнее заработает вся нефтегазохимическая цепочка.

В частности, у нас в последние годы созданы сборочные производства многих автомобильных корпораций со всего мира. И при наличии соответствующих композитных материалов (на каждый автомобиль в среднем требуется 150 кг полимеров) они могли бы выпускать здесь и комплектующие. Сейчас автомобильный кластер формируется в Калужской области, и в этот регион уже потянулись многие малые и средние фирмы — производители полимерной продукции.

Ред.: Какие угрозы реализации правительственного Плана вы видите?

Т.Х.: Они, опять-таки, связаны с внутренним спросом. Ведь очень многое зависит от темпов повышения покупательской способности населения. Что в первую очередь делает среднестатистический гражданин, когда уровень его жизни заметно улучшается? Ремонт в своей квартире. А это предполагает использование широкой гаммы нефтехимиче-

ских продуктов — хлорвиниловые обои вместо бумажных, наливные полы вместо паркетных, полимерные трубы вместо чугунных.

То есть происходит переход на другой уровень конструкционных материалов. И если население будет способно ремонтировать свои квартиры, у нас будет спрос. Что для этого нужно? Повышение зарплат и пенсий. И важно, чтобы такое повышение не было «съедено» в результате роста тарифов на электроэнергию, налогов на недвижимость и т.д. Иначе может возникнуть дефицит спроса на нефтехимическую продукцию.

Ред.: А не является ли угрозой нехватка инвестиций? Как-никак, План предполагает капиталовложения в размере 170 млрд рублей в год...

Т.Х.: Проблема не в самих инвестициях, а в принятии управленческих решений для привлечения таких средств. Деньги в стране есть, но как сделать, чтобы они пошли в нефтехимию?

За рубежом власти, чтобы привлечь компании в нефтегазохимические кластеры, обеспечивают всю инфраструктуру — подключение к электросетям, к водоснабжению, к источникам сырья. А уже сами компании занимаются лишь строительством объектов. Государству необходимо создать инфраструктуру (железные дороги, трубопроводы и т.д.), подготовить профессиональные кадры, обеспечить будущих работников кластеров жильем... И тогда инвесторы сами придут, никого даже звать не потребуется...

И такая работа уже ведется. Так, «Роснефть» в Приморье начала строительство жилых домов, организовала химические классы в школах, содействовала открытию в Дальневосточном университете факультета, который будет готовить технологов для этого комплекса — преподавать там будут специалисты из Японии и Кореи. То есть ведется важная подготовительная работа. И это — последствия реализации правительственного Плана, в который, помимо прочего, заложены меры по преобразованию высшей школы, исследовательских институтов и т.д. 