



## **ПАВЕЛ ЛЯХОВИЧ: «НЕФТЕХИМИЯ ОБЛАДАЕТ НАИБОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ РЕЦИКЛИНГА»**

---

О том как компания реагирует на актуальные вызовы мировых рынков, а также о реализации идей экономики замкнутого цикла «Нефтегазовая вертикаль» побеседовала с Павлом Ляховичем, членом правления – исполнительным директором ООО «СИБУР».

**НГВ:** *Каким образом изменился рынок сбыта у компании за последние несколько месяцев?*

**П. Ляхович:** В первую очередь важно отметить, что Россия всегда являлась приоритетным рынком сбыта для СИБУРа, на который исторически идет более 60% продукции компании. В настоящее время, в связи с ограничением поставок на европейский рынок, а также в рамках стратегии по усилению своего присутствия на рынке Юго-Восточной Азии, СИБУР принял решение сосредоточить продажи на рынках азиатского региона. Здесь важно отметить, что происходящая в моменте перебалансировка экспортных потоков не имеет никакой идеологической подоплеки – это исключительно реакция компании на внешние ограничения. Когда Европа начнет снимать ограничения, объемы будут возвращаться, тем более что мы понимаем – со стороны европейских потребителей есть большой запрос на нашу продукцию, ведь недаром по итогам прошлого года мы находились на вершинах нескольких рейтингов как поставщики полимеров. Ну а по ряду направлений клиентам в Европе в принципе сложно найти замену нашей продукции.

### **Происходящая в моменте перебалансировка экспортных потоков не имеет никакой идеологической подоплеки – это исключительно реакция компании на внешние ограничения**

Сегодня СИБУР ежемесячно стабильно поставляет на азиатский рынок более 100 тыс. тонн продукции, такой как полипропилен, полиэтилен, синтетические каучуки. Этот объем в 2-3 раза превышает показатели прошлого года. Основным рынком сбыта выступает Китай, на который приходится до 80% от общего объема наших экспортных продаж. При этом мы видим большой потенциал спроса на рынке Вьетнама, где мы активно развиваемся с середины 2021 года. Смотрим и на другие рынки Юго-Восточной Азии, такие как Бангладеш, Малайзия, Камбоджа, Индонезия, куда уже есть регулярные поставки, пусть и в небольших объемах. Мы точно можем предложить нашим азиатским клиентам новый уровень сервиса с учетом нашего опыта в других географиях.

**НГВ:** *Изменилось ли существенным образом соотношение между экспортными потоками и поставками на внутренний рынок?*

**П. Ляхович:** Математически, объемно, соотношение почти не изменилось, но довольно заметно вырос спрос со стороны российских переработчиков на продукцию, способную заместить труднодоступные импортные аналоги. Благодаря компетенциям наших команд из техни-

ческого сервиса и научно-исследовательского центра «СИБУР ПолиЛаб» за несколько месяцев СИБУРу удалось подобрать решения для более чем тысячи запросов клиентов. Это и полимерное сырье, и индивидуальные функциональные добавки, а также специальные комплексные решения. Было подобрано более 30 марок для товаров народного потребления, разработаны восемь абсолютно новых марок.

**НГВ:** *Устоялась ли инфраструктура платежей и доставки?*

**П. Ляхович:** И да, и нет. С одной стороны, мы довольно оперативно определили доступные опции проведения платежей и отгрузок продукции. С другой стороны, ежедневно меняющиеся вызовы требуют постоянного мониторинга ситуации и адаптации наших практик и оперативного принятия решений.

**НГВ:** *Что пользуется спросом на внутреннем рынке?*

**П. Ляхович:** Наибольшим спросом сейчас пользуются полимеры для строительного сегмента, а также те марки полипропилена, полиэтилена и ПЭТФ, которые способны или заменить импортные аналоги, или с использованием которых переработчики смогут изменить состав своей продукции. К примеру, производители упаковки для напитков столкнулись со сложностями ввиду недоступности картонной основы, ПЭТФ, сырья для производства полиэтиленовых крышек, а также этикеток и клеевых основ. Гибкость СИБУРа в части изменения марочного ассортимента позволяет удовлетворять растущий спрос на производство полимерной упаковки. Также мы готовы обеспечить переработчиков необходимыми объемами ПЭТФ за счет вовлечения в производство вторичного сырья.

### **Основным рынком сбыта выступает Китай, на который приходится до 80% от общего объема наших экспортных продаж. При этом мы видим большой потенциал спроса на рынке Вьетнама**

Есть колоссальный потенциал у сферы производства медицинских изделий и упаковки. Речь идет не только о росте использования отечественного сырья. Если раньше большая часть такой продукции импортировалась, наличие локального сырья в условиях ограничения импорта стимулирует развитие отечественного производства. По мере роста спроса мы будем расширять производство специальных марок под потребности переработчиков.

**НГВ:** *Была ли пересмотрена инвестиционная программа компании? Какие новые акценты появились?*

**П. Ляхович:** У СИБУРа достаточно знаний, компетенций, чтобы довести реализацию своих проектов до завершения. С 2010 года компания инвестировала в развитие мощностей около 1,5 трлн рублей. Но это не только железо и конкретные производства, за это время мы получили колоссальный опыт, который сегодня добавляет уверенности.

АГХК – один из ключевых проектов. Мы продолжаем его адаптацию к новым условиям вместе с нашими партнерами. «Адаптация» не значит, что стройка как таковая остановилась – работа на площадке продолжается. В период навигации этого года на площадку будет доставлено еще более 160 единиц оборудования для комплекса.

ЭП-600 – все основное технологическое оборудование на площадку поставлено, строительство идет. Есть набор связанных с ЭП-600 проектов (деривативы этилена), часть из них требует адаптации с точки зрения доступности технологий, конкретных аппаратных конфигураций и возможности применения аналогов. Но это решаемая задача.

Расширяем спектр проектов в том числе за счет собственных разработок. Приняли решение о строительстве на НКНХ установки по производству гексена. Своя технология, отсутствие производств-аналогов в стране. Новый проект СИБУРа, привнесенный на территорию РТ. Мощность – 50 000 тонн – обеспечит полную обеспеченность компании в гексене, который необходим для производства премиальных марок полимеров.

В стадии опытно-промышленной эксплуатации находится МАН в Тобольске – тоже не имевшее ранее аналогов в стране производство. Применимость продукта практически повсеместная, во всех ключевых отраслях (вплоть до продуктов питания). В сентябре открыли производство вторичного ПЭТ в Башкирии.

**НГВ:** *В последние годы компания часто прибегала к установкам иностранного оборудования на своих заводах. Возникают ли в связи с этим сегодня какие-то проблемы? Смогли уже в принципе заполнить разрывы технологических цепочек отечественными или азиатскими аналогами?*

**П. Ляхович:** В первую очередь важно отметить, что СИБУР и раньше работал как с отечественными, так и с иностранными поставщиками. Текущие ограничения в поставках оборудования и компонентов изменили вес азиатских производителей в корзине закупок компании. На сегодняшний день нам удалось сформировать воронку поставщиков, покрывающую большую часть потребностей СИБУРа, в том числе продолжаем локализацию и, к примеру, ряд компонентов планируем производить самостоятельно.

**НГВ:** *Президент России несколько лет говорит о необходимости перехода в экономику замкнутого цикла. Что это значит для компании СИБУР?*

**П. Ляхович:** Нефтехимия как отрасль обладает наибольшим потенциалом в развитии экономики замкнутого цикла благодаря уникальным свойствам полимерной продукции к многократной переработке и существующим технологиям, которые позволяют вовлечь полимерные отходы в производственный цикл.

Еще в 2019 году в СИБУРе была принята Стратегия в области устойчивого развития. В прошлом году ее цели были пересмотрены в сторону более амбициозных. Развитие экономики замкнутого цикла и формирование устойчивого продуктового портфеля – ключевые приоритеты этой стратегии. К примеру, мы как компания взяли на себя добровольные обязательства по вовлечению полимерных отходов в переработку и по выпуску продукции с содержанием вторичного сырья. К 2025 году будет вовлечено не менее 100 тысяч тонн пластиковых отходов, и выпущено не менее 250 тысяч тонн «зеленой» продукции. Мы видим спрос на экологичную упаковку на всех уровнях – от государства (запрос на реализацию целей национального проекта «Экология») до производителей товаров и конечных потребителей.

### **Наибольшим спросом сейчас пользуются полимеры для строительного сегмента, а также те марки полипропилена, полиэтилена и ПЭТФ, которые способны или заменить импортные аналоги, или с использованием которых переработчики смогут изменить состав своей продукции**

Прорабатывая проекты в области экономики замкнутого цикла, мы взаимодействуем с ключевыми стейкхолдерами по всей цепочке, от сырья до продукта, расшивая узкие места и расширяя тем самым возможности переработки полимерных отходов в России.

**НГВ:** *По какой номенклатуре продуктов процессы замкнутого цикла запущены или на старте?*

**П. Ляхович:** СИБУром разработана новая продуктовая линейка вторичных полимеров под брендом Vivilen. Это уникальное для российского рынка решение, которое отвечает тренду на экологичность и позволяет удовлетворить растущий спрос со стороны переработчиков и конечных потребителей на вовлечение вторичного сырья в производство конечной продукции. Уже сегодня в рамках продуктовой линейки Vivilen мы готовы предложить клиентам ПЭТ-гранулу с содержанием до 25% вторичного сырья. Данный продукт производится на предприятии СИБУРа «ПОЛИЭФ» и предназначен для производства пищевой упаковки – бутылок, стаканов, контейнеров и лотков.

Также мы предлагаем компаунды полипропилена и полиэтилена с содержанием до 50% вторичного сырья. Из такого продукта можно изготавливать флаконы, ведра, канистры для бытовой химии, автомобильных масел и прочих хозяйственных нужд, упаковочную пленку и пакеты.

Что важно: чтобы применять продукты бренда Vivilen, производителям упаковки не нужно дополнительное оборудование и, соответственно, инвестиции в него.

**НГВ:** *Какие инвестиции необходимы, чтобы перейти на подобный формат? И какова оценка эффективности?*

**П. Ляхович:** В проект по производству ПЭТ-гранул с вовлечением вторичного сырья – флексы – компания вложила более 4 млрд руб. В формировании финансирования проекта принял участие ФРП.

СИБУР стимулирует развитие рынка вторичного сырья и инвестирует в выстраивание новых бизнес-процессов по всей цепочке, от закупки сырья до производства продукции. Видим, что наш проект выступает драйвером запуска инвестиционных проектов по переработке и производству флексы в регионах России.

**Мы взяли на себя добровольные обязательства по вовлечению полимерных отходов в переработку и по выпуску продукции с содержанием вторичного сырья. К 2025 году будет вовлечено не менее 100 тысяч тонн пластиковых отходов, и выпущено не мене 250 тысяч тонн «зеленой» продукции**

С точки зрения развития экосистемы замкнутого цикла наш проект послужил мостом между отраслью переработки б/у ПЭТФ бутылки во флексу и рынком производства пищевой упаковки и, по сути, замкнул жизненный цикл материала «из бутылки в мусорном баке – в новую бутылку». В этом цикле важен вклад каждого передела, так как только совместными усилиями сторон достигается возможность производства качественного продукта и обеспечения экономики цепочки.

Есть потенциал увеличения экономической эффективности подобных проектов за счет повышения качества вторичных ресурсов, оптимизации логистических цепочек, стимулирования спроса на продукты со вторичным сырьем и поддержки инвестпроектов по переработке отходов со стороны государства.

**НГВ:** *Чтобы полностью перейти на экономику замкнутого цикла, сколько понадобится времени?*

**П. Ляхович:** Мне кажется, так нельзя ставить вопрос. Что значит – полностью перейти на замкнутый цикл? Это

невозможно. Но увеличивать объем переработки использованных материалов, конечно же необходимо. Вопрос прежде всего в наличии технологий, которые позволят возвращать вторичные материалы обратно в производство в качестве исходного сырья. Также существенное влияние на время перехода оказывает эффективность взаимодействия 4-х участников. Первый – регулятор, который должен правильно расставить налоговые приоритеты. Второй – нефтехимическая отрасль, которая должна подстроиться под новый формат работы со вторичным сырьем. Третий – отрасль по обращению с отходами, которая должна работать над повышением качества и стабильности объемов ВМР. И, наконец, четвертый – конечные потребители, которые должны развивать ответственное потребление и дисциплину грамотной утилизации отходов.

**НГВ:** *Какие технологии необходимы, чтобы запустить процессы? Доступны ли компании подобные технологии? Можно ли применять реплики и копии технологий?*

**П. Ляхович:** СИБУР уже успешно внедрил технологии вовлечения вторсырья в производство продукции. При этом мы понимаем, что для увеличения количества вовлекаемых пластиковых отходов важно развивать не только механический, но и химический рециклинг. Преимущество термохимических методов заключается в том, что это переработка смешанных, многокомпонентных и загрязненных пластиковых отходов. По сути, того типа смешанного пластика, о котором мы привыкли думать как о неперерабатываемом. Справляясь с таким типом отходов, химическая переработка позволяет значительно увеличить процент переработки. В частности, задекларированное ЕС увеличение доли перерабатываемого пластика (50% к 2030 году) может быть достигнуто только в случае дальнейшего развития и масштабирования этих решений. Также в отличие от механической переработки, химическая позволяет получать пластики, не отличимые по свойствам от исходных, то есть, по сути, не ограничивает количество циклов переработки.

На данный момент в мире уже существует ряд проектов, которые перерабатывают пластик химическим методом. По прогнозам, их число значительно вырастет в ближайшие годы. Экономически развитые регионы с ответственным отношением к экологии, такие как Европа, Америка и азиатские страны (Япония, Корея), увеличивают инвестиции в эту отрасль.

Понимание значимости развития технологий химической переработки отходов в России растет. Поэтому всё больше компаний нефтегаимического сектора и научных центров задействованы в этой области. На следующем этапе крайне важно перейти от этапа лабораторных исследований к пилотным и промышленным решениям. Для развития этой технологии также важно иметь поддержку со стороны государства. 