

ВЛАДИМИР РАЗУМОВ

РЕЦЕПТ СИБУРА: СЫРЬЕ + ТЕХНОЛОГИИ + СПЕЦИАЛИСТЫ

ИНТЕРВЬЮ
ВЛАДИМИР РАЗУМОВ
Исполнительный директор ООО «СИБУР»



Ред.: Владимир Владимирович, в последнее время в России проявляется повышенный интерес к нефтехимии, свидетельством чему является и принятие Плана развития отрасли '2030, и реализация ряда масштабных проектов...

В.Р.: Интерес к развитию нефтехимической отрасли закономерен и обусловлен несколькими факторами. Во-первых, у отечественной нефтехимии имеется неплохой задел времен СССР. И когда правительство начало искать прорывные направления развития, позволяющие относительно быстро получить реальный результат, оно, естественно, обратило внимание на нефтехимию. Для развития этой отрасли имеется все необходимое: и сырье, и технологии, и частично сохранившиеся кадры. И грех было бы не воспользоваться этим...

Во-вторых, переход нефтегазовых компаний на более глубокие горизонты добычи, а также государственные меры по стимулированию утилизации попутного неф-



«Наша цель — встать в ряд с ведущими международными корпорациями. Мы сегодня — крупнейшая газоперерабатывающая и нефтехимическая компания в России и в Восточной Европе, но по основным параметрам мы пока не вошли и в первую двадцатку мировых лидеров. Однако динамизм нашего развития дает основание полагать, что через пять-восемь лет картина может измениться.

Мы реализуем ряд крупных проектов. В частности, в этом году запускаем производство полипропилена в Тобольске мощностью 500 тыс. тонн в год, сейчас там уже ведутся пусконаладочные работы. На тобольской площадке строится также еще одна большая газофракционирующая установка, благодаря которой мощности газофракционирования на предприятии превысят 6 млн тонн в год (сейчас они составляют 3,8 млн тонн).

Близится к завершению создание мощности по выпуску термоэластопластов в Воронеже. Идет сооружение терминала в

Усть-Луге, первую партию СУГ с него планируется отгрузить весной. Мы начали прокладывать трубопровод протяженностью более 1 тыс. км от Пуровского завода по переработке конденсата (ЗПК) до Тобольска и уже значительно продвинулись в этом проекте. То есть сейчас СИБУР переживает важный период своего развития, и нам нельзя сбавлять темп обновления мощностей и повышения производительности труда», — свидетельствует Владимир РАЗУМОВ, исполнительный директор ООО «СИБУР»...

тяного газа привели к увеличению объемов углеводородного сырья. Когда правительство объявило о жестких мерах по сокращению сжигания ПНГ, многие думали, что это очередная кампания, которая быстро сойдет на нет. Но власти последовательно и настойчиво дожимали этот вопрос и своего добились — факелы на нефтепромыслах начали гаснуть, а нефтехимия получила дополнительное сырье. Так, СИБУР (включая наше СП с ТНК-ВР) сейчас ежегодно перерабатывает около 18–19 млрд м³ ПНГ по сравнению примерно с 10 млрд м³ в 2003 году.

В-третьих, активно развиваются отрасли, потребляющие нефтехимическую продукцию. Пока у нас удельное потребление полимеров кратно меньше, чем в США и странах Западной Европы. Но в последние годы спрос на них в России, по оценкам экспертов, растет на 10–15% в год, что является одним из самых высоких в мире показателей.

Ред.: *Но насколько, по вашему мнению, реально достижение показателей Плана-2030?*

В.Р.: В этом плане все вполне реально. Он составлялся с привлечением представителей СИБУРа, «Газпрома», специалистов из Татарстана и Башкирии. Согласно документу, кластерный подход берется за основу, и мы видим на примерах развития различных кластеров насколько продуктивен такой подход. Поэтому я не сомневаюсь, что ключевые принципы Плана-2030 будут реализованы.

Ред.: *Насколько конкурентоспособна отечественная нефтехимия на мировом рынке?*

В.Р.: Мы потеряли где-то 15 лет для развития нефтехимии и позволили зарубежным корпорациям по ряду направлений значительно вырваться вперед. Но мы не отстали навсегда. У нас есть конкурентное преимущество — сырье, в то время как в той же Европе из-за его нехватки нефтехимические предприятия становятся экономически неэффективными и зачастую закрываются.

Что же касается технологий, то сейчас можно купить достаточно

сложные производственные процессы и оборудование и за несколько лет создать на их базе масштабные мощности. К тому же современная промышленность — понятие интернациональное, и поэтому многие известные западные корпорации охотно открывают свои производства в нашей стране.

Например, у нас уже выпускаются шины известных зарубежных брендов: Michelin построил завод в Подмосковье, Nokia — в Ленинградской области, Yokohama — в Липецкой области. Организованы СП, например, мы вместе с бельгийской компанией Sol-View создаем мощности по выпуску ПВХ в Кстово.

Кстати, в Татарстане, считаю, и вовсе не было этого 15-летнего провала, поскольку правительство республики делало все возможное для развития нефтехимии. Благодаря этому «Нижнекамскнефтехим» построил немало новых мощностей, в том числе, как мы знаем из прессы, недавно сдано в эксплуатацию производство АБС-пластика. Могу только выразить искреннее восхищение успехами коллег из Татарстана.

Одним словом, я полагаю, что рост отрасли в ближайшие 5–10 лет может быть стремительным. И по производству полимеров на душу населения мы можем догнать развитые страны. Насытив внутренний рынок, целесообразно организовать масштабный экспорт в сопредельные страны, в том числе в Китай, который хотя и развивает собственную нефтехимию, но не успевает обеспечить все свои потребности. Большой интерес представляет и рынок Индии, с которой мы тесно сотрудничаем.

Ред.: *Существует ли в российской нефтехимии конкуренция за сырье? Нередко приходится слышать о так называемых сырьевых войнах...*

В.Р.: Как таковых сырьевых войн нет. Есть отдельные дискуссии, связанные с расположением тех или иных производственных мощностей по отношению к источникам углеводородных ресурсов. Известно, что наши коллеги из Поволжья хотят, чтобы им по-

строили трубу и по ней поставляли ШФЛУ из Западной Сибири.

Наша позиция также неоднократно высказывалась: давайте посмотрим, действительно ли им не хватает сырья. И в Башкортостане, и в Татарстане добывается большое количество нефти, в первой из этих республик нефтепереработка была хорошо развита еще во времена СССР, во второй идет строительство мощного комплекса ТАНЕКО. В результате Поволжье с лихвой обеспечено нефтью, которую можно использовать как сырье для нефтехимии.

Несомненные преимущества нефтегазохимии России: постсоветский задел, наличие сырья и развитие отраслей, потребляющих нефтегазохимию

Считается, что переработка газа экономически эффективнее. Но сколько стоит его доставить в центр России? Если переработка западносибирского СУГ будет экономически выгодна, то что же мешает построить трубопровод без государственной помощи? СИБУР самостоятельно прокладывает продуктопровод от Пуровского ЗПК до Тобольска, не прося у государства ни копейки.

Рост отрасли в ближайшие 5–10 лет может быть стремительным. И по производству полимеров на душу населения мы можем догнать развитые страны

Кстати, использование нефти дает нефтехимии большое конкурентное преимущество. Прямогонный бензин содержит фракции С4+, что позволяет получать сырье для производства синтетических каучуков, которого у нас, работающих на СУГ, не хватает.

Ред.: *Таким образом, вы предполагаете, что трубопровод для транспортировки ШФЛУ из Западной Сибири построен не будет?*

В.Р.: Все решит экономика проекта. СИБУР уже законтрактировал объемы текущего и будущего легкого сырья в Западной Сибири для поставок по продук-

топроводу от Пуровского ЗПК до Тобольска. Наши оппоненты, в свою очередь, публично признают, что новые мощности, например, пиролиз на 1 млн тонн на «Нижнекамскнефтехиме», скорее всего, будут обеспечиваться нефтью.

На российском рынке сейчас ощущается дефицит большинства химических продуктов, поэтому значительные их объемы импортируются

Кроме того, система транспорта не ограничивается трубой. В России имеется и неплохая железнодорожная инфраструктура. В 2012 году СИБУР подписал соглашение с РЖД, которое предусматривает модернизацию отдельных участков и объектов железнодорожного хозяйства — преимущественно в районе Тобольска и Усть-Луги. Так, в Усть-Луге всеми операторами сейчас уже переваливается более 10 млн тонн грузов в год, а в будущем этот показатель может увеличиться в несколько раз.

В России создается целый ряд предприятий по выпуску полимеров. И конкурентоспособными будут только крупные мощности мирового масштаба

СИБУР поставляет достаточно большие объемы своей продукции, в том числе и на китайский рынок. И здесь узким местом являются станции перехода на гра-

Поставки высококачественных российских полимеров могут сыграть свою роль в судьбе некоторых устаревших европейских заводов

нице с КНР. Совместно с РЖД мы рассчитываем решить эту проблему.

Ред.: СИБУР создает масштабные мощности по производству базовых полимеров. Но эксперты предупреждают об угрозе перепроизводства данной продукции в России...

В.Р.: На российском рынке сейчас ощущается дефицит большинства химических продуктов, поэтому значительные их объемы импортируются. По оценкам аналитических агентств, в 2012 году производство ПЭВД составило 625 тыс. тонн, импорт — почти 130 тыс. тонн, по ПЭНД аналогичные показатели равнялись 730 и 400 тыс. тонн, по полипропилену — 660 и более 270 тыс. тонн. Потребление того же полипропилена на душу населения в РФ составляет лишь 5 кг в год, в то время как в Китае — 10 кг, в Европе — 18,5 кг.

Но сейчас в России, действительно, создается целый ряд предприятий по выпуску полимеров. И конкурентоспособными будут только крупные мощности мирового масштаба. Именно по этому пути идет СИБУР, сооружая в Тобольске комплекс по производству 500 тыс. полипропилена в год. Предполагается, что по себестоимости он попадет в 10% наиболее эффективных мощностей в мире по данной продукции.

Такова реальность, что предприятию производительностью, допустим, 100 тыс. тонн полимеров в год непросто выжить в нынешних экономических условиях. В феврале группа компаний «Титан» в тестовом режиме запустила завод «Полиом» в Омске, имеющий производительность 180 тыс. полипропилена в год — и, думаю, это примерно минимально возможный объем эффективного производства...

Ред.: А какая судьба в этом случае уготована более мелким заводам?

В.Р.: Если это старые неэффективные производства, то им будет сложно конкурировать с современными гигантами. В этом нет ничего неожиданного, это нормальный процесс, описанный в классических учебниках по бизнесу.

Нечто подобное уже произошло в сфере производства каучуков. Многие предприятия, успешно работавшие во времена СССР, ныне просто не существуют (я, кстати, был директором одного из них, в г. Волжском). Зато сейчас СИБУР и ТАИФ развивают новые

мощности по выпуску каучуков. У нас эта работа ведется на трех площадках: двух крупных — тольяттинской и воронежской, и одной небольшой в Красноярске, где создается совместное предприятие с китайской корпорацией Sipores. И я уверен, что данные проекты будут экономически успешными.

Так что не исключаю, что старые и маломощные объекты по выпуску полимеров прекратят свое существование, уступив место крупным современным комплексам. И это касается не только России, но и Европы — поставки высококачественных российских полимеров могут сыграть свою роль в судьбе некоторых устаревших европейских заводов.

Ред.: Но при развитии нефтехимии важны не только валовые показатели, но и баланс между наращиванием объемов производства продукции и диверсификацией ее ассортимента...

В.Р.: Безусловно. Более того, некоторые западные нефтехимические компании пытаются выйти из крупнотоннажного производства и занимаются созданием нишевых продуктов. А другие и вообще стремятся перевести бизнес из сферы реального выпуска товаров в область реализации интеллектуальной собственности.

С развитием потребляющих отраслей требования к качеству и ассортименту продукции у потребителей растут. Поэтому компании достаточно активно работают над созданием ее новых видов, выходят в новые, более узкие продуктовые ниши. Так, СИБУР в Тобольске начинает выпуск полипропилена-гомополимера, а тем временем в Томске корпоративный научный центр НИОСТ совместно с коллегами из «Томскнефтехима» разрабатывает и уже внедряет в производство новые марки полипропилена для серийного выпуска.

С целью вхождения в сегмент производства продукции с высокой добавленной стоимостью СИБУР в 2011 году приобрел производство акрилатов в Дзержинске. А некоторое время назад компания вошла в сегмент БОПП-ленки, сейчас ведется строи-

тельство новых мощностей по ее выпуску в Томске и Новокуйбышевске.

То есть СИБУР постепенно осваивает новые для себя сегменты, в том числе в области специальной химии и переработки, но это не является на сегодняшний день приоритетом компании. Можно сказать, что мы делаем это для развития рынка потребления.

Ред.: СИБУР недавно заложил первый камень в строительство совместно с Reliance Industries завода по выпуску синтетических каучуков в Индии...

В.Р.: Ключевым для компании остается внутренний рынок. Проект в Индии — первый зарубежный опыт СИБУРа и одновременно первый пример создания отечественной нефтехимической компанией новых производств за рубежом с использованием российских разработок. Выбор Индии в качестве площадки обусловлен тем, что местный рынок является очень перспективным с точки зрения расширения спроса, при этом он во многом зависит от импорта.

В дальнейших планах компании создание в Китае (в районе Шанхая) совместно с Sinorec производства нитрильного каучука, а затем, возможно, и других видов каучуков.

Ред.: А как в СИБУРе решаются вопросы финансирования проектов?

В.Р.: Инвестиции СИБУРа исчисляются десятками миллиардов рублей в год. Мы вкладываем значительные средства в свое динамичное развитие. Например, для финансирования строительства «Тобольск-Полимера» компания в 2010 году осуществила одну из первых в России сделок проектного финансирования. Подобные сделки, как правило, масштабны — не менее \$100 млн.

В нашем случае ее объем равнялся \$1,1441 млрд, что составило больше половины общего размера инвестиций в данный объект. Журнал Project Finance Magazine и другие европейские эксперты признали эту операцию лучшей сделкой нефтехимического

сектора по проектному финансированию в 2010 году.

А в 2011 году «РусВинил» подписал кредитное соглашение на предоставление проектного финансирования на сумму 750 млн евро. Сделка также была названа лучшей в европейской нефтехимии в указанном году.

В 2013 году СИБУР впервые вышел на рынок еврооблигаций, разместив ценные бумаги на сумму \$1 млрд. Спрос на облигации превысил предложение более чем в пять раз. Этот опыт показал, что компания интересна инвесторам за счет своего стабильного финансового положения, устойчивой позиции на рынке, четкой стратегии развития.

Ред.: Насколько остро перед отечественными нефтехимическими предприятиями стоит проблема конкуренции за ресурсы строительных и проектных организаций?

В.Р.: СИБУР заинтересован в привлечении отечественных строительных и проектных компаний к созданию своих производственных объектов. Но, к сожалению, далеко не все подрядные организации способны реализовать сложные технологические проекты, так как в России на протяжении более 25 лет не было построено, за исключением единичных примеров, ни одного крупного нефтехимического предприятия и навыки во многом потеряны.

Проектные институты привыкли работать по нормам, требованиям и привычкам, которым также более четверти века. Учитывая эти обстоятельства, СИБУР при реализации проекта «Тобольск-Полимер» осознанно взял на себя функции управления строительством.

Ред.: Российские производители оборудования для нефтехимии в последние десятилетия отчасти утратили свой потенциал...

В.Р.: Большая часть приобретаемого СИБУРОм оборудования — это продукция ведущих отечественных машиностроителей и производителей материалов. Например, используемые нами металлоконструкции, железобетонные изделия, емкостное и теплообменное оборудование, детали трубопроводов, кабели — почти на 100% российские.

Однако на долю импорта приходится наиболее технологичное и сложное оборудование (к примеру, насосно-компрессорное — примерно 50% на 50%, а в сегменте контрольно-измерительных приборов и аппаратуры основная часть техники закупается у зарубежных компаний). СИБУР заинтересован в применении отечественной продукции и в этих сферах, однако зачастую ее просто нет.

Инвестиции СИБУРа исчисляются десятками миллиардов рублей в год. Мы вкладываем значительные средства в свое динамичное развитие

Однако на долю импорта приходится наиболее технологичное и сложное оборудование (к примеру, насосно-компрессорное — примерно 50% на 50%, а в сегменте контрольно-измерительных приборов и аппаратуры основная часть техники закупается у зарубежных компаний). СИБУР заинтересован в применении отечественной продукции и в этих сферах, однако зачастую ее просто нет.

Компания интересна инвесторам за счет своего стабильного финансового положения, устойчивой позиции на рынке, четкой стратегии развития

Одной из проблем российского машиностроения, помимо технологического несовершенства устаревших фондов, является слабое развитие рынка инженеринговых услуг. Поэтому нефтехимические компании вынуждены привлекать иностранные организации для проектирования и инженеринга новых объектов. А зарубежные подрядчики, в свою очередь, покупают оборудование и материалы у сертифицированных по международным стандартам компаний. В этой связи для получения заказов российским производителям требуется, в первую очередь, создать специализированные подразделения, работающие с англоязычной документацией.

Во-вторых, необходимо нарабатывать опыт взаимодействия с западными EPC-компаниями: оперативно и качественно формировать для них комплексные предложения. При этом надо ориентироваться на потребности заказчика, а не на собственные возможности — например, доукомплек-

товывать свое оборудование механизмами и узлами других производителей.

В-третьих, надо быть готовыми пройти аттестацию и предквалификацию собственных предприя-

На долю импорта СИБУРа приходится наиболее технологичное и сложное оборудование, отечественные аналоги которого зачастую отсутствуют

тий со стороны зарубежных ЕРС-компаний и обеспечить международные стандарты управления качеством.

СИБУР по мере сил оказывает поддержку отечественным машиностроителям. И сейчас некоторые наши заводы активно работают над повышением качества своей продукции. Как пример могу привести Группу ОМЗ, где удалось наладить выпуск качественного емкостного оборудования. У нас действует программа парт-

Другой проблемой российского машиностроения является слабое развитие рынка инжиниринговых услуг

нерства с ОМЗ, мы раз в месяц встречаемся и обсуждаем вопросы сотрудничества, параметры заказов и т.д. И эту работу надо продолжать, привлекая к взаимодействию и другие предприятия.

Дело в том, что за рубежом можно легко приобрести лишь распространенное, серийное оборудование. А когда дело доходит до новейших разработок, на нашем пути возникают барьеры.

Для развития отрасли следует серьезно пересмотреть многие существующие еще с советских времен нормы технического регулирования

Например, мы пытались привлечь пару европейских компаний к созданию производства термоэластопластов в Воронеже, но получили отказ.

Ведь они фактически контролируют европейский рынок термоэластопластов и не хотят создавать себе конкурентов в Рос-

сии. Тогда нам пришлось искать и найти себе партнеров в Тайване. Но мы рассчитываем, что в перспективе отечественные инжиниринговые и машиностроительные предприятия смогут максимально полно обеспечивать нас необходимыми технологиями и оборудованием.

Ред.: *Какие государственные меры, по вашему мнению, необходимы для стимулирования развития отечественной нефтехимии?*

В.Р.: Прежде всего, я хотел бы сказать несколько хороших слов в адрес правительства. Действия чиновников очень часто критикуют в СМИ, но я считаю, что именно оперативные шаги властей позволили значительно смягчить воздействие кризиса 2008–2009 годов на отечественную нефтехимию.

Что же касается стимулирования отрасли, то надо, в первую очередь, серьезно пересмотреть многие существующие еще с советских времен нормы технического регулирования. Они приводят к существенному росту капитальных затрат на строительство по сравнению с аналогичными расходами в странах Западной Европы, Ближнего Востока и Азии.

Во-первых, данные нормы требуют наличия слишком больших расстояний между производственными объектами. В результате, например, установка дегидрирования пропана на «Тобольск-Полимере» занимает на 20% большую площадь, чем это требуется по расчетам зарубежного проектировщика. Во-вторых, устаревшие нормативы предписывают устанавливать дополнительное оборудование, давно уже не применяемое на аналогичных установках за рубежом (например, автоматические быстродействующие отсечные клапаны). Только в одном проекте ООО «Тобольск-Полимер» насчитывается 88 таких позиций.

Контролирующие органы можно понять — забота о безопасности людей для них на первом месте, и это правильно. Но ведь весь мир давно ушел от тех норм, по которым работаем мы, и это не

привело к росту травматизма или числа случаев гибели персонала. А что касается опасности потери оборудования, то оно не государственное, а акционерное, и мы готовы сами нести ответственность за его сохранность. Сейчас идут достаточно жаркие дебаты по данному поводу, и надзорные органы уже начинают делать шаги навстречу. Я думаю, что со временем мы придем к тем же нормам, по которым работает весь мир.

Требуется также коренная модернизация нормативной базы по использованию современных полимерных материалов и конструкций в строительстве (в том числе дорожном). СИБУР активно участвует в обновлении данной регулятивно-правовой среды совместно с такими компаниями, как «Газпром», «Газпром нефть», ТНК-ВР. Можно сказать, что мы активно работаем над расширением возможностей для всей нефтехимической отрасли.

Сейчас в силу инерции мышления наша продукция внедряется в некоторые сферы медленнее, чем хотелось бы. Взять, к примеру, ЖКХ с его извечными проблемами — ржавыми трубами, высокими расходами на отопление, изношенными коммуникациями. Их можно было бы по примеру западных стран решить за счет широкого использования нефтехимической продукции — полимерных труб, пластиковых окон и т.д.

Приведу один пример. СИБУР в 2010 году запустил первую очередь по производству вспенивающегося полистирола — прекрасного изолирующего материала — мощностью 50 тыс. тонн, а в 2012 году — вторую очередь, что позволило удвоить производственные мощности компании. Мы видим, что этот продукт нашел широкое применение в строительстве и ЖКХ.

Россия отстает от западных стран и по использованию достижений нефтехимии в дорожном строительстве. Так, сейчас геотекстильное полотно и георешетки применяются при сооружении дорог в основном в Подмоскowie. СИБУР создал мощности по выпуску данной продукции, но ее

внедрение идет тяжело, поскольку спрос только начинает появляться.

Поэтому необходимо принимать государственные стандарты, требующие широкого использования современных изолирующих материалов, дорожных покрытий, пластиковых труб и т.п.

Но порой нефтехимические продукты сталкиваются с мощным негативным лобби. Напом-

ню хотя бы о попытках ограничить использование пластиковых бутылок... Да и некоторым компаниям, ведущим дорожное строительство, зачастую выгоднее каждый год латать недолговечное покрытие, вместо того, чтобы один раз уложить модифицированный битум. Действиям таких недобросовестных лоббистов надо аргументированно противостоять.

Ред.: *Какие ключевые параметры будут, на ваш взгляд, определять дальнейшее развитие компании СИБУР?*

В.Р.: Этих параметров три — сырье, технологии и специалисты. О первых двух я уже говорил, остановимся на третьем.

Необходимо принимать госстандарты, требующие широкого использования современных изолирующих материалов, дорожных покрытий, пластиковых труб...

Я считаю, что сейчас пришло время инженеров. Менеджеры уже справились со своей нелегкой задачей — смогли воссоединить и восстановить разрозненные и разоренные активы, выжать максимум возможного из старых производственных мощностей. Но отрасли будет очень тяжело существовать, если не вырастет новая плеяда инженеров (и это, кстати, касается не только России).

Сейчас на предприятиях нефтехимии инженерам уже начали платить достойную зарплату, если в экономике и отрасли дела будут идти хорошо, то и зарплаты таких специалистов должны расти хорошими темпами. У СИБУРа имеется обширная программа сотрудничества с вузами — Московским университетом тонких химических технологий, Российским химико-технологическим университетом им. Д.И.Менделеева и другими.

Считаю, что пришло время инженеров, без новой плеяды инженеров отрасли будет очень тяжело существовать...

На наш завод «Воронежсинтезкаучук» мы переместили кафедру полимеров из Воронежской технологической академии, чтобы студенты и аспиранты могли получать и применять знания прямо на производстве. И мы видим перемены к лучшему — молодые люди начинают охотнее идти в вузы на инженерные специальности, а значит, у нашей отрасли есть будущее. 📷

ОТРАСЛЕВОЙ КАЛЕНДАРЬ
интерактивный список всех значимых событий отрасли в течение года

НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ
ngv.ru

www.ngv.ru