

# НОВЫЙ ПЕРЕДЕЛ СИБУРА

МАЯ НОБАТОВА  
«Нефтегазовая Вертикаль»



СИБУР продолжает развивать бизнес по переработке полипропилена в готовые изделия. Он включил в свою линейку еще один высокотехнологичный продукт, купив в прошлом году 50%-ную долю в ООО «Биакспен» — ведущем российском производителе биаксиально-ориентированной полипропиленовой пленки (БОПП). Теперь холдинг намерен расширить производственные мощности предприятия и занять до 85% российского рынка БОПП. Под силу и некоторые зарубежные рынки...

**С**тратегическая цель СИБУРа — создать собственную базу потребления полипропилена, в том числе для строящегося комплекса в Тобольске мощностью 500 тыс. тонн сырья в год.

## База под сырье

В июле 2010 года на западно-сибирской площадке СИБУРа —

**Стратегическая цель СИБУРа — создать собственную базу потребления полипропилена, в том числе для строящегося комплекса в Тобольске мощностью 500 тыс. тонн сырья в год**

предприятию ООО «Томскнефтехим» — планируется начать строительство новой линии по выпуску БОПП-пленки мощностью 35 тыс. тонн в год (ширина линии 8,8 метра). В «Биакспене» считают, что таким образом потребности Сибирского региона будут закрыты с минимальными логи-

стическими потерями, поскольку в расходы не нужно будет закладывать доставку сырья: в Томске производится более 100 тыс. тонн полипропилена в год.

Инвестиции в проект оцениваются в 1 млрд рублей с учетом наличия производственных площадей. При этом, по словам Сергея Мерзлякова, председателя совета директоров «Биаксплена», вице-президента СИБУРа, инвестиции могут быть не только от СИБУРа, но и от второго участника ООО «Биакспен», с которым предстоит обсудить вопрос финансирования проекта (по данным СПАРК на апрель 2010 года, еще 50% в ООО принадлежит кипрской Fordinbridge Trading Ltd.).

В 2009 году СИБУР уже ввел в эксплуатацию линии по переработке полипропилена в геосинтетические материалы (геополотно и георешетки) на кемеровском «Ортоне» и тульском «Пластике» общей мощностью 13 млн м<sup>2</sup> продукции в год.

«Приобретение «Биакспена», самого крупнотоннажного потре-

бителя полипропилена, — логическое продолжение стратегии холдинга по удлинению цепочки переработки сырья в готовые изделия», — отметил С.Мерзляков. По его словам, мировой рынок БОПП-пленки в последние годы рос в среднем на 10%, российский спрос обладает еще большим потенциалом, поэтому инвестиции в развитие бизнеса закономерны.

«Биакспен» — крупнейший потребитель полипропилена СИБУРа. В прошлом году на предприятии было поставлено 55 тыс. тонн сырья, в этом году поставки увеличатся до 70 тыс. тонн.

«В случае запуска сибирской линии компания станет крупнейшим производителем БОПП-пленки в СНГ с совокупной мощностью производства более 130 тыс. тонн в год», — заявил Антон Матвиенко, генеральный директор «Биаксплена».

Сегодня «Биакспен» выпускает около 90 тыс. тонн пленки в год, что составляет, по его собственным оценкам, более 65% российского рынка БОПП. Производ-

ственный потенциал компании — четыре скоростные линии и уникальная линия по выпуску многослойных (до девяти слоев) биаксиально-ориентированных и биодеградируемых пленок.

Оборудование и технологии — от ведущих фирм: французской DMT и немецкой Вюескнер. Заводы расположены в г. Балахна Нижегородской области, в Курске, в подмосковном Железнодорожном и сертифицированы по системе менеджмента качества ISO 9001.

Сырье на предприятия компании поступает с Московского НПЗ (МНПЗ) и «Томскнефтехима», входящих в структуру СИБУРа. При объеме потребления полипропилена порядка 6 тыс. тонн в месяц, 5,5 тыс. тонн — около 90% — поставляет МНПЗ. Томская сырьевая площадка в силу своей удаленности используется существенно меньше, потому у холдинга и возникла идея строительства сибирской линии по производству БОПП.

На сегодняшний день портфолио «Биаксплена» содержит более 40 видов пленок толщиной от 10 до 40 мкм, применяемых для производства гибкой упаковки для пищевых и непищевых продуктов, этикеток и скотча, а также высокобарьерные пленки и синтетическую бумагу. Компания продолжает расширять ассортимент продукции, в частности, в марте текущего года она освоила промышленное производство новой 12-микронной БОПП-пленки, которая легче и дешевле 20-микронной пленки более чем на треть.

### **Замещение импорта**

БОПП-пленка — самый популярный на сегодня материал, применяемый для современной гибкой упаковки, рассчитанной на дальнейшее нанесение печати и ламинирование.

Благодаря своим барьерным, оптическим и физико-механическим свойствам, а также высокой термостойкости, гибкости и прочности, полипропиленовая пленка широко применяется для упаковки товаров в пищевой, парфюмерной, табачной, целлюлозно-бумажной и легкой промышлен-

ности. По оценкам экспертов, уже в ближайшее время в БОПП-пленку будут упаковывать более половины пищевой продукции.

В России долгое время БОПП-пленка ввозилась из-за рубежа, поскольку собственное производство отсутствовало. Бурный рост рынка начался после того, как пять лет назад сразу несколько отечественных предприятий запустили свои линии по выпуску этой продукции.

И сейчас они практически вытеснили импорт БОПП — предприятия «Биаксплена», НОВАТЭК-ПОЛИМЕРА в Самарской области и «Еврометфилмз» в Подмоскovie покрывают 90% внутреннего потребления. Зарубежные производители остались на рынке только в сегменте сложных пленок.

По прогнозам СИБУРа, в следующем году прирост рынка БОПП в России составит 10–15%. «Российский рынок развивается динамично, по потреблению этой продукции на душу населения мы отстаем от европейских стран в пять раз. Учитывая этот фактор, а также то, что у нас самое современное оборудование среди европейских производителей и мы делаем лучшую пленку, проблем со сбытом не будет», — уверены в «Биаксплене».

Хотя, как напомнили в компании, рынок этот носит сезонный характер, связанный с колебаниями спроса на продукты питания: всплеск потребления пищевых продуктов и напитков приходится на лето.

Что касается поставок сырья, то здесь у «Биаксплена» точно проблем не будет: войдя в СИБУР, он получил постоянный доступ к высококачественному полипропилену. После запуска производства в Томске «Биаксплен» намерен полностью заместить импорт БОПП-пленок в страну и продавать на российском рынке до 100 тыс. тонн пленки в год.

В первую очередь, будут обеспечены потребности Уральского и Сибирского федеральных округов. По данным компании, потребности УФО в БОПП-пленках составляют 8 тыс. тонн в год, СФО — 9 тыс. тонн. Кроме того, запас производственной мощно-

сти предприятия позволит начать процесс импортозамещения в Дальневосточном ФО.

Сейчас у «Биаксплена» 280 контрактов на поставку полипропиленовой пленки, из них 10 базовых клиентов, на долю которых прихо-

## **После запуска производства в Томске «Биаксплен» намерен полностью заместить импорт БОПП-пленок в страну и продавать на российском рынке до 100 тыс. тонн пленки**

дится 50% поставок. Главным образом, это полиграфические компании, которые оформляют упаковочную пленку. Самый большой потребитель — казанский «Данафлекс», один из ведущих производителей современной гибкой упаковки. В основном рынок сбыта сконцентрирован в Центральном ФО, в то время как потенциал Си-

## **«Биаксплен» хочет занять и российский рынок БОПП-пленки для табачных изделий объемом 25 тыс. тонн в год**

бири пока не развит — «просто туда еще не пришли печатники».

«Биаксплен» хочет занять и российский рынок БОПП-пленки для табачных изделий объемом 25 тыс. тонн в год. «Табачная пленка высокомаржинальная, и мы хотим целиком заместить ее импорт в Россию: сейчас небольшой объем этой пленки произво-

## **По прогнозам СИБУРа, в следующем году прирост рынка БОПП в России составит 10–15%**

дят НОВАТЭК-ПОЛИМЕР и «Евромет», а 20 тыс. тонн завозится из-за рубежа», — свидетельствует Дмитрий Ожегин, руководитель пресс-службы «Биаксплена». В настоящее время компания сертифицирует этот вид продукции.

### **НА запад и восток**

Для «Биаксплена» импортозамещение не является самоцелью, он намерен активизировать свое

присутствие и на зарубежных рынках. Компания уже экспортирует 30% своей продукции, в основном на Украину и в другие

## **Европа потребляет порядка миллиона тонн БОПП-пленки в год, и конечно западный рынок остается привлекательным для «Биаксплена»**

страны Восточной и Западной Европы.

Европа потребляет порядка миллиона тонн БОПП-пленки в год, и конечно западный рынок остается привлекательным для «Биаксплена». «Однако гово-

## **Сейчас премиальными для компании являются продажи на внутреннем рынке, поскольку разница в цене между продажами в Россию и Европу составляет 15%**

рить о стратегическом завоевании этого рынка при нынешнем ценообразовании на сырье преждевременно. Надо сначала понять, насколько мы будем там конкурентоспособны со своей

## **Мы изучаем китайский рынок, чтобы понять, какие виды пленки будут востребованы на нем. В частности, там есть некоторый дефицит высокобарьерной и табачной пленки**

продукцией. Выходить в Европу имеет смысл после пуска комплекса в Тобольске, когда у нас будет избыток более дешевого

## **Сегодня «Биаксплен» сосредоточен на проектах расширения собственных мощностей и их интеграции в производственную цепочку СИБУРа**

сырья», — считают в руководстве компании.

Сейчас премиальными для компании являются продажи на внутреннем рынке, поскольку

разница в цене между продажами в Россию и Европу составляет 15%.

На европейский рынок «Биаксплен» пока поставляет более сложные виды пленок. В частности, в июле прошлого года он приступил к производству на основе полипропилена так называемой синтетической бумаги и готов поставляет в Европу достаточно большой объем этой продукции.

Компания намерена расширить и другие экспортные направления. И если Балахнинская площадка по-прежнему будет ориентирована на западный рынок, то новая производственная линия в Сибири откроет выход на рынки Средней Азии и Китая. «Биаксплен» уже экспортирует небольшие партии БОПП-пленки в Казахстан, но планирует охватить своей продукцией весь рынок республики, потребности которого, по его оценкам, составляют минимум 9 тыс. тонн в год.

Поставки высокобарьерной пленки идут и в Китай, тоже в небольших объемах, поскольку она востребована на Западе и в самой России. По словам Д.Ожегина, новое производство на томской площадке как раз и запускается для упрощения логистики: «Сейчас мы изучаем китайский рынок, чтобы понять, какие виды пленки будут востребованы на нем. В частности, там есть некоторый дефицит высокобарьерной и табачной пленки. Хотя Китай сегодня является не только одним из самых крупных потребителей, но и производителей БОПП-пленки, то, по некоторым данным, к началу 2011 года он будет перерабатывать до 7 млн тонн полипропилена».

По мнению Дмитрия Лютягина, аналитика ИК «Велес Капитал», российским производителем упаковочной пленки будет сложно конкурировать на китайском рынке. «Если построить производственные мощности на территории Китая, одно дело. А если ввозить пленку из России, то это проигрышный вариант. У китайцев больше возможностей и дешевле ресурсы. Если еще они договорятся с Россией по поставкам газа, то их рынок точно

станет мало привлекателен для российской продукции».

Марина Алексеенкова, аналитик «Ренессанс Капитала», тоже не уверена в перспективах российских производителей на рынке Китая: «Китайское нефтехимическое производство сегодня развивается фантастическими темпами». По словам эксперта, среднеазиатские и восточноевропейские страны более интересны, потому что особого прогресса в развитии этих рынков в ближайшее время не ожидается.

## **Экспансия не исключается**

Аналитики не исключают и дальнейшей экспансии «Биаксплена» в сегмент БОПП в России. Сама компания называет двух других крупных игроков рынка — НОВАТЭК-ПОЛИМЕР и «Еврометфилмз» — скорее партнерами, чем конкурентами, и подчеркивает, что в данный момент не рассматривает возможность сотрудничества с ними в рамках слияния или поглощения. Сейчас «Биаксплен» сосредоточен на проектах расширения собственных мощностей и их интеграции в производственную цепочку СИБУРа.

По словам М.Алексеенковой, СИБУР скорее всего так или иначе продолжит вертикальную интеграцию, и следующий шаг в виде покупки, например, НОВАТЭК-ПОЛИМЕРА, интерес к которому есть у всех нефтехимических компаний без исключения, был бы логичным.

«Все будет зависеть от спроса на рынке, — отметила она. — В принципе СИБУР сидит в такой нише, в которой можно производить все, вплоть до потребительских товаров в химии. И благодаря широкому спектру производств он может гибко реагировать на рыночную конъюнктуру и изменение спроса в различных сегментах».

Д.Лютягин считает, что в течение трех-пяти лет СИБУР будет присматриваться к «Биаксплену», оптимизировать этот актив и затем, в зависимости от конъюнктуры рынка, двинется дальше. 

III МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

# ОСВОЕНИЕ АРКТИЧЕСКОГО ШЕЛЬФА: ШАГ ЗА ШАГОМ



II-ой Арктический Международный экономический Форум

**30 сентября - 1 октября 2010 года**  
**г. Мурманск, Дворец культуры им. С.М. Кирова**



При поддержке Правительства Мурманской области  
и Мурманской Областной Думы

Организатор конференции: Ассоциация поставщиков  
нефтегазовой промышленности «Мурманшельф»



30 сентября 2010 г. - пленарное заседание

1 октября 2010 г. - встречи в формате В2В

#### Тематика конференции:

- *Равноправное партнёрство при освоении арктического шельфа*
- *Принципы и подходы к разведке запасов углеводородов шельфа Арктики*
- *Мультипликативный эффект реализации крупных инвестиционных проектов на территории Баренц региона*
- *Опережающее развитие инфраструктурных отраслей*

#### Контактная информация:

Тел.: (8152) 45-61-12, 55-41-54  
kan@murmanshelf.ru  
www.murmanshelf.ru

