

# Интернет-охват нефтегазохимической отрасли России



## RUPEC

РОССИЙСКОЕ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО

**RUPEC** — первый нефтехимический сайт, формирующий пул экспертов по газопереработке, каучукам, пластикам, нефтехимической науке и промышленному маркетингу.

**RUPEC** стремится укрепить связи в профессиональном сообществе, стимулировать рождение в нем новых идей и проектов, объединить усилия для их воплощения.

[www.rupec.ru](http://www.rupec.ru)



портал нашей отрасли

НОВОСТИ АНАЛИТИКА КОММЕНТАРИИ БЛОГИ ПРЕЗЕНТАЦИИ ВИДЕО

# НЕФТЕХИМИЯ №01

ФЕВРАЛЬ|МАРТ  
2011

Отраслевой  
журнал

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

- **ВЛАСТЬ** Год обратного отсчета | Законодательные инициативы по ПНГ и автогазу
- **МАСШТАБ** Под потолком | 2010 год мог стать последним периодом роста
- **РЫНКИ** Неожиданный спрос | Дефицит СУГ на внутреннем рынке
- **ГЛОБУС** Итальянский интерес | Новый инвестор шинной отрасли России

## Экологическая МИССИЯ 18





От редакции



По итогам 2010 года индекс промышленного производства в химическом секторе вырос на 14,6%. Это выше, чем в среднем по России, и в десять раз больше, чем в подотрасли обрабатывающих производств. В нефтехимии в 2010 году проявился общий для российской экономики эффект – активнее развивались те направления, которые сильнее всего просели в кризис. 2010 год принес и определенные рекорды на нефтехимическом рынке. Его емкость по крупнотоннажным пластикам выросла на 1 млн тонн, по полиэтилену достигнут абсолютный рекорд – 1,7 млн тонн. Отрасль уже перешагнула докризисные рубежи.

Так что время «пожарных мер» прошло, нужно настраиваться на реализацию новых долгосрочных стратегий. И здесь компаниям отрасли важно четко осознавать социальную и экологическую ответственность своего бизнеса как ключевую ценность устойчивого развития. Именно поэтому в качестве темы этого номера мы выбрали проблему экологии и промышленной безопасности в нефтехимии. Мы попытались наметить основные задачи на этом поле, которые в ближайшем будущем встанут перед российскими компаниями. Это интеграция в европейскую и международную дискуссию по безопасности химических производств, проблема прошлого экологического ущерба, важность нефинансовых и производственных параметров нефтехимического бизнеса для инвесторов будущего. Это общественное позиционирование экологической миссии нефтехимии.

Хочу сообщить, что подписка на журнал в 2011 году по-прежнему остается бесплатной. Для ее оформления достаточно выслать на электронный адрес редакции данные для почтового отправления с указанием контактного лица. На этот же адрес можно направлять свои отклики, замечания и пожелания.

Андрей Костин,  
главный редактор



18

Содержание

4	Индекс	22	Дмитрий Конов: «Нефтехимия – часть глобального экологического баланса»	42	Оседлав конъюнктуру Высокие цены на ПВХ вкупе с дешевым сырьем не стимулируют инвестиции
6	Панорама Новости	26	Горячие точки Проблема прошлого экологического ущерба в современной индустриальной России	46	На деле Страновые риски История украинского проекта «ЛУКОЙЛа»
10	Власть Год обратного отсчета Законодательные инициативы 2010 года в области использования ПНГ и развития рынка автогаза	30	Экология на взгляд банкира Аналитики Citigroup считают экологичность и безопасность химической индустрии важными факторами инвестиционной привлекательности	49	Колоссальная мобильность Особенности логистики крупногабаритного оборудования в нефтехимии
12	Масштаб Под потолком Неожиданные итоги 2010 года в российской нефтехимии	34	Диалог Дмитрий Миронов: «Сегмент газомоторного топлива может стать локомотивом быстрого развития внутреннего рынка СУГ»	52	Глобус Итальянский интерес Новый инвестор в шинной отрасли России
14	Доверие инвестора Новый акционер СИБУРа	38	Рынки Неожиданный спрос Дефицит СУГ конца 2010 года обозначил новые тенденции спроса		
16	Upstream Третий не лишний СП ТНК-ВР и СИБУРа «Юграгазпереработка» приросло новым активом				
18	Масштаб Регламент доступа REACH в российской нефтехимии				



38



52

# Индекс



НОМЕР РЯДОМ С НАЗВАНИЕМ ГОРОДА НА КАРТЕ  
СООТВЕТСТВУЕТ ПУНКТУ В СПИСКЕ КОМПАНИЙ  
НА СТРАНИЦЕ 5

# Компании отрасли

<b>1 «БИАКСПЛЕН»</b> МОСКВА ПРОИЗВОДСТВО БОПП-ПЛЕНОК ..... 14	<b>19 «СИБУР»</b> МОСКВА НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ ..13, 14, 16, 21, 22, 29, 39, 49, 52
<b>2 «ГАЗПРОМ»</b> МОСКВА ГАЗОВЫЙ КОНЦЕРН ..... 13, 35, 39	<b>20 «СИБУР-РУССКИЕ ШИНЫ»</b> МОСКВА ШИННЫЙ ХОЛДИНГ ..... 52
<b>3 «ГАЗПРОМ ГАЗЭНЕРГОСЕТЬ»</b> МОСКВА РЕАЛИЗАЦИЯ СУГ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ..... 35, 39	<b>21 «СИБУР-ХИМПРОМ»</b> ПЕРМЬ ПРОИЗВОДСТВО СТИРОЛА, ПОЛИСТИРОЛА, СЖИЖЕННЫХ ГАЗОВ, ПРОДУКТОВ ОРГАНИЧЕСКОГО СИНТЕЗА ..... 13
<b>4 «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»</b> САЛАВАТ ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИЭТИЛЕНА, БЕНЗОЛА, СПИРТОВ, НЕФТЕПРОДУКТОВ ..... 13, 20, 44	<b>22 «ТАНЕКО»</b> НИЖНЕКАМСК КОМПЛЕКС НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ И НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ЗАВОДОВ ..... 13, 49
<b>5 «ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ»</b> КОЛПИНО ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ..... 50	<b>23 «ТАТНЕФТЬ»</b> АЛМЕТЬЕВСК НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ ..... 13
<b>6 «ИНКОТЕК КАРГО»</b> САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ ..... 50	<b>24 «ТНК-ВР»</b> МОСКВА НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ ..... 16
<b>7 «КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ»</b> КАЗАНЬ ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИЭТИЛЕНА, ПОЛИКАРБОНАТОВ, ПРОДУКТОВ ОРГАНИЧЕСКОГО СИНТЕЗА ..... 13	<b>25 «ТОБОЛЬСК-НЕФТЕХИМ»</b> ТОБОЛЬСК ПРОИЗВОДСТВО СЖИЖЕННЫХ ГАЗОВ, БУТАДИЕНА ..... 49
<b>8 «КАПРОЛАКТАМ»</b> ДЗЕРЖИНСК ПРОИЗВОДСТВО КАПРОЛАКТАМА, ПОЛИАМИДОВ ..... 24, 29	<b>26 «ТОБОЛЬСК-ПОЛИМЕР»</b> ТОБОЛЬСК ПРОЕКТ ПОЛИПРОПИЛЕНОВОГО КОМПЛЕКСА ..... 49
<b>9 «КАУСТИК»</b> СТЕРЛИТАМАК ПРОИЗВОДСТВО КАУСТИЧЕСКОЙ СОДЫ, ПВХ ..... 44	<b>27 «УРАЛКАЛИЙ»</b> БЕРЕЗНЯКИ ПРОИЗВОДСТВО МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ..... 31
<b>10 «ЛУКОЙЛ»</b> МОСКВА НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ ..... 13, 17, 45, 46	<b>28 «ЮГРАГАЗПЕРЕРАБОТКА»</b> НИЖНЕВАРТОВСК ПЕРЕРАБОТКА ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА ..... 16
<b>11 «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»</b> НИЖНЕКАМСК ПРОИЗВОДСТВО КАУЧУКОВ, ПОЛИСТИРОЛА, ПОЛИЭТИЛЕНА, ПОЛИПРОПИЛЕНА, ОКСИ ЭТИЛЕНА ..... 21	
<b>12 «НОВАТЭК»</b> МОСКВА ДОБЫЧА И ПЕРЕРАБОТКА ГАЗА И КОНДЕНСАТА ..... 14	
<b>13 «НЯГАНЬГАЗПЕРЕРАБОТКА»</b> НЯГАНЬ ПЕРЕРАБОТКА ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА ..... 16	
<b>14 «РОСНЕФТЬ»</b> МОСКВА НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ ..... 13, 17, 44	
<b>15 «РОСТЕХНОЛОГИИ»</b> МОСКВА ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ ..... 54	
<b>16 «РУСВИНИЛ»</b> КСТОВО ПРОЕКТ КОМПЛЕКСА ПВХ ..... 13, 45	
<b>17 «САЯНСКИМПЛАСТ»</b> САЯНСК ПРОИЗВОДСТВО КАУСТИЧЕСКОЙ СОДЫ, ПВХ ..... 43	
<b>18 «СГ-ТРАНС»</b> МОСКВА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ПЕРЕВОЗЧИК ..... 41	

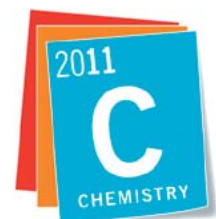
# Люди отрасли

<b>СЕРГЕЙ БОГОЛЮБОВ</b> ИНСТИТУТ ПРАВА..... 28	
<b>АННА БОНДАРЕНКО</b> ИАЦ КОРТЕС..... 39	
<b>ВАЛЕРИЙ БРЕЛЬ</b> РАН..... 27	
<b>ИВАН ГАЛАКТИОНОВ</b> СИБУР ..... 39	
<b>ПЕТР ДЕГТЯРЕВ</b> МИНЭНЕРГО ..... 11	
<b>МИХАИЛ КАРИСАЛОВ</b> СИБУР ..... 17	
<b>БОРИС КОМАРОВ</b> ТНК-ВР ..... 17	
<b>ДМИТРИЙ КОНОВ</b> СИБУР ..... 15, 22	
<b>НАТАЛЬЯ КРУЧЕНИНА</b> РХТУ ..... 29	
<b>АЛЕКСАНДР КРЮКОВ</b> СИБУР ..... 20	
<b>СЕРГЕЙ КУДРЯШОВ</b> ЗАММИНИСТРА ЭНЕРГЕТИКИ РФ ..... 10	
<b>ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ</b> ПРЕЗИДЕНТ РФ ..... 10, 29	
<b>ЛЕОНИД МИХЕЛЬСОН</b> НОВАТЭК ..... 14	
<b>ДМИТРИЙ МИРОНОВ</b> ГАЗПРОМ ГАЗЭНЕРГОСЕТЬ..... 34, 38	
<b>СВЕТЛАНА НОВОЛОДСКАЯ</b> ARGUS ..... 39	
<b>КИРИЛЛ ПОПОВ</b> ЛУКОЙЛ ..... 41	
<b>БОРИС РЕВИЧ</b> РАН..... 27	
<b>ИГОРЬ СЕЧИН</b> ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР РФ..... 11	
<b>ЮЛИЯ ТИМОШЕНКО</b> ЭКС-ПРЕМЬЕР УКРАИНЫ ..... 47	
<b>МАРКО ТРОКЕТТИ ПРОВЕРА</b> ГЛАВА PIRELLI..... 52	
<b>ЮРИЙ ТРУТНЕВ</b> МИНИСТР ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ РФ..... 27	
<b>НАДЕЖДА ШИКУНОВА</b> ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ..... 21	
<b>СЕРГЕЙ ШМАТКО</b> МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ РФ ..... 10	
<b>ВИКТОР ЮЩЕНКО</b> ЭКС-ПРЕЗИДЕНТ УКРАИНЫ..... 46	
<b>ВИКТОР ЯНУКОВИЧ</b> ПРЕЗИДЕНТ УКРАИНЫ ..... 46	



# Новости

## СОБЫТИЯ



## International Year of CHEMISTRY 2011

27 января в штаб-квартире ЮНЕСКО прошла торжественная церемония открытия Международного года химии. 2011 год получил этот тенденциозный титул по решению ООН, а инициатива исходила от профильной неправительственной организации «Международный союз теоретической и прикладной химии» (IUPAC). Солидности предложению химиков добавила профильная субъединица ООН – ЮНЕСКО. В итоге текущий год посвящен химии.

В преддверии церемонии открытия состоялась беседа генерального директора ЮНЕСКО Ирины Боковой и вице-президента Российского союза химиков, члена Совета Федерации Андрея Гурьева. В ходе разговора были затронуты вопросы о развитии сотрудничества между российскими и международными организациями и компаниями, работающими в области химии, по поддержке исследовательских программ и проектов и внедрению инновационных технологий в химической науке и промышленности. Андрей Гурьев от лица РСХ выразил готовность к расширению сотрудничества под эгидой ЮНЕСКО в данном направлении.

Торжественное открытие Года химии в России состоялось 15 февраля в штаб-квартире Академии наук.



## Дмитрий Конов вошел в рейтинг ICIS

В начале января агентство ICIS опубликовало традиционный рейтинг Top-40 Power Players, посвященный самым успешным и влиятельным руководителям в мировой химической промышленности. «В этом году мы выдвигаем на первый план людей, которые вывели свои компании из глубин рецессии и подготовили их к достижению успеха в будущем, – отмечают авторы рейтинга. – Вряд ли можно найти более благоприятный период для проверки их стойкости и характера в кризисные 2008-2009 годы, когда мир буквально разваливался на части».

16-е место среди 40 ведущих менеджеров химической промышленности, таких как возглавляющий список глава Dow Chemicals Эндрю Ливерис и расположившийся на четвертом месте генеральный директор SABIC Мохаммед Аль-Мади, занял президент нефтехимического холдинга СИБУР Дмитрий Конов. «Он вывел

СИБУР на 1-е место рейтинга компаний химической промышленности «ICIS Top-10 Центральная и Восточная Европа и Россия» путем органического роста и приобретения активов. Компания стремится к отметке 20%-ного роста продаж в Китае в текущем году, обладает рядом внутренних реализуемых проектов, намечает и далее осваивать колоссальные резервы российского газового сырья через строительство миллионного пиролизного комплекса в Тобольске», – комментирует ICIS роль Дмитрия Конова и достижения СИБУРа.

Довольно высокая на глобальном уровне оценка роли российского менеджера в антикризисных действиях 2008-2009 годов означает как признание отечественной нефтехимии важным продуцентом нефтехимической продукции в мировом масштабе, так и свидетельство высокого качества управления в национальной отрасли.

## СОБЫТИЯ

## Минэнерго завершило разработку первого этапа плана отраслевого развития



Ведомство подготовило и направило в правительство первую часть «Плана развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года». Как известно, этот стратегический документ разрабатывался по поручению председателя правительства Владимира Путина по итогам совещания по проблемам отрасли 13 сентября 2010 года в Нижнем Новгороде. По замыслу создателей, план должен определять основные ориентиры развития нефтегазохимии на ближайшие 20 лет. Документ дает общую характеристику ситуации в мире, обзор ключевых тенденций. Первый этап разработки содержит аналитическую информацию о ситуации в российской нефтегазохимии, прогноз развития ключевых рынков сырья и продуктов.

Так, в соответствии с планом к 2030 году доля продукции отрасли в промышленном производстве России вырастет до более чем 2% (1,25% в 2009 году). Потребление полимерной продукции на душу населения увеличится с 19,5 кг до 60 кг, синтетических каучуков – с 3,1 кг до 3,5 кг. Доля СУГ, перерабатываемых на нефтегазохимических мощностях, вырастет с 35% до более чем 50%, доля нефти – с 22% до более чем 33%. Вообще, потребление сырья к 2030 году вырастет более чем в 4 раза, доля его переработки вырастет с 26% в 2010 году до 50% от объемов производства.

В документе также дается перечень ключевых инвестиционных проектов с указанием планируемой мощности, видов и источников сырья, планируемого социального эффекта. При реализации плана упор будет сделан на развитие нефтегазохимических кластеров. Всего документом предусмотрено создание шести ключевых кластеров: Западно-Сибирский, Поволжский, Каспийский, Северо-Западный, Восточно-Сибирский, Дальневосточный.

В результате реализации плана дополнительный ежегодный вклад в ВВП России может составить около 650 млрд рублей, среднегодовой объем налоговых поступлений – более 40 млрд рублей, будет создано около 30 тыс. новых рабочих мест.

Кроме того, в плане отражены основные цели, задачи и ключевые мероприятия по государственной поддержке отрасли. Они будут направлены, прежде всего, на совершенствование нормативной базы в проектировании, строительстве и эксплуатации нефтегазохимических комплексов, стимулирование потребления конечной продукции на внутреннем рынке через изменение технических норм стандартов в отраслях-потребителях, разработку программ предоставления долгосрочных государственных кредитов на расширение и строительство мощностей под сниженную процентную ставку (не более 7%). В документе также выдвигается предложение создать специальную комиссию при правительстве РФ, выполняющую функции «одного окна» по поддержке развития нефтегазохимической отрасли. Задачей этого структурного подразделения будет координация всего спектра задач, относящихся к сфере нефтегазохимии.

Второй этап подготовки плана будет включать в себя разработку программы размещения нефтегазохимических мощностей, проекты по модернизации действующих и строительству новых мощностей, а также мероприятия по научному и образовательному сопровождению развития отрасли. Срок реализации второго этапа – третий квартал 2011 года.



## ПРОЕКТЫ

## ПСВ на «Сибур-Химпроме» удвоится

В начале февраля пермское предприятие «Сибур-Химпром» сообщило о начале работ по строительству второй очереди производства вспенивающегося полистирола мощностью 50 тыс. тонн в год. По информации компании, все строительные работы по введению нового цеха полимеризации планируется завершить уже в 2011 году, а на начало 2012 года придется пуско-наладочные работы.

Напомним, первую очередь производства вспенивающегося полистирола мощностью 50 тыс. тонн в год на «Сибур-Химпроме» запустили в ноябре 2010 года. Проект уже на этапе разработки включал отведение площади под вторую очередь, интеграцию объектов общезаводского хозяйства и коммуникаций. Это обуславливает достаточно сжатые сроки реализации строительства второй очереди, заявленные предприятием.

Поставки на рынок нового вспенивающегося полистирола под брендом Alpharog «Сибур-Химпром» начал в январе 2011 года. По сообщению предприятия, несколько переработчиков материала приступили к выпуску своей продукции из нового сырья, целый ряд других проводят тестовые испытания пермского материала. Напомним, что ассортимент вспенивающегося полистирола Alpharog включает четыре марки: стандартный (для изоляционных плит и упаковочных материалов), самозатухающий (для теплоизоляции), стандартный с пониженным содержанием пентана (для производства плотной, в основном пищевой упаковки) и самозатухающий с пониженным содержанием пентана (для производства плотных строительных плит с высокой теплопроводностью). С запуском второй очереди ассортимент марок должен расшириться.



ПРОЕКТЫ



ЗАПУСК НОВОГО ОБЪЕКТА ПОЗВОЛИТ «КАЗАНЬОРГ-СИНТЕЗУ» УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ ЭТАНА В СЫРЬЕВОЙ КОРЗИНЕ СВОЕГО НОВОГО ЭТИЛЕНОВОГО КОМПЛЕКСА

Этана в Татарстане стало больше

В конце 2010 года «Татнефть» завершила инвестиционный процесс по модернизации и расширению мощности Миннибаевского ГПЗ. Была запущена криогенная установка по глубокой переработке сухого отбензиненного газа, которая позволит выделять из газа больше этана. Мощность установки по сырью составила 395 млн м<sup>3</sup> в год. По информации «Татнефти», выработка этана за счет нового оборудования возрастет в 1,5 раза – с 90 тыс. до 140 тыс. тонн в год. Выработка товарного сухого газа составит порядка 198 млн м<sup>3</sup>. Использование установки глубокой переработки решает вопросы обеспечения калорийности товарного

газа и позволяет удалить азот при увеличении глубины отбора этановой фракции до 91% от его потенциала в нефтяном газе. Ввод установки позволит увеличить внутрирегиональные поставки этанового сырья для переработки на пиролизных комплексах «Казаньоргсинтеза», который почти одновременно с «Татнефтью» завершил увеличение мощностей по этилену в 1,5 раза – до 640 тыс. тонн в год. Таким образом, годовая потребность «Казаньоргсинтеза» в этане оценивается в 716 тыс. тонн в год.

ФИНАНСЫ

Лидеры нефтехимии улучшили финансовые показатели

2010 год оказался удачным для лидеров отечественной нефтехимии. Предварительные итоги своей деятельности опубликовали крупнейшее предприятие Татарстана «Нижнекамскнефтехим» и нефтехимический холдинг СИБУР.

Выручка компании из Татарстана достигла в 2010 году 94 млрд рублей, что в 1,6 раза больше, чем годом ранее. Чистая прибыль предприятия превысила 7 млрд рублей, что в 16,5 раза выше результата 2009 года.

Холдинг СИБУР показал меньшие, но также впечатляющие темпы роста финансовых показателей. По предварительным данным, консолидированная выручка компании в 2010 году составила 223 млрд рублей, что на 38% лучше, чем в 2009 году. При этом доля нефтехимического бизнеса составила около 168 млрд рублей, что на 46 млрд рублей больше, чем годом ранее. Еще 55 млрд обеспечили непрофильные направления бизнеса – субхолдинги «СИБУР – Русские шины» и «СИБУР – Минеральные удобрения». Объем инвестиций в 2010 году составил около 60 млрд рублей. В текущем году он вырастет еще на 10 млрд, и этот уровень сохранится в 2012-2013 годах.

ПРОЕКТЫ

Производство ПЭТФ появится на юге

В конце января состоялось заседание Совета по инвестициям при президенте Республики Кабардино-Балкария, на котором были вновь обозначены планы ООО «Завод чистых полимеров «Этана» по созданию в регионе нового производства ПЭТФ. Согласно ранее озвученной информации, мощности предприятия планируются на уровне 486 тыс. тонн в год, которые будут введены в три этапа – в 2012, 2014 и 2015 годах.

Объем инвестиций оценивается в 12 млрд рублей, из которых 2,9 млрд составят собственные средства участников проекта, 7,5 млрд планируется привлечь в виде кредитов. В проекте также поучаствует инвестиционный фонд России, его вложения обозначены на уровне 1,5 млрд рублей. Республиканский бюджет готов выделить 170 млн рублей.

По словам генерального директора предприятия Сергея Ашинова, в рамках проекта уже выполнены подготовительные и предпроектные работы, освоено более 100 млн рублей. Поставщиком технологии и оборудования выступит швейцарская компания Buhler AG, а срок реализации первого этапа оценивается в 30 месяцев.

По некоторым оценкам, для столь мощного производства потребуется более 400 тыс. тонн в год терефталевой кислоты и более 160 тыс. тонн в год моноэтиленгликоля. Учитывая отсутствие свободных объемов этих веществ в России, инициаторы проекта уверены, что смогут эффективно экспортировать сырье и аддитивы. При этом, по информации Plastiinfo, проект рассчитан на выпуск ПЭТФ как бутылочных, так и текстильных марок. Между тем, потенциал по импортозамещению в сегменте бутылочного ПЭТФ оценивается в 300 тыс. тонн в год, что меньше заявленных мощностей проекта в Кабардино-Балкарии. Кроме того, свои планы по развитию производства бутылочного ПЭТФ есть и у крупнейших игроков сегмента – «ПОЛИЗФа» и СИБУРа.

В свою очередь, потребление волоконного ПЭТФ в России невелико, и в этом сегменте уже существует инвестиционный проект «Югорская газохимическая компания» в г. Нягань в ХМАО, реализуемый компанией «Метапроцесс» в партнерстве с «Роснано». Проект рассчитан на выпуск полимера текстильных марок мощностью 300 тыс. тонн в год по нетривиальной схеме из попутного нефтяного газа через промежуточный синтез метанола. Инвестиции оцениваются в 16 млрд рублей. Этот проект, по информации инициаторов, ориентирован на рынки Северо-Восточной Азии.



ПРЕЗИДЕНТ ТАТАРСТАНА РУСТАМ МИННИХАНОВ ЛИЧНО УЧАСТВУЕТ В ПОИСКЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ «ТАНЕКО»

«Танеко» для «Татнефти» важнее разведки

Командно-приказной стиль властной вертикали в российском ТЭК зачастую создает бизнесу массу сложностей. Данное вице-премьером Игорем Сечиным поручение руководству Республики Татарстан и компании «Татнефть» удвоить мощности комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов «Танеко» заставляет всех участников проекта активно заниматься поисками дополнительных источников финансирования. По словам генерального директора «Татнефти» (владеет 91% «Танеко») Шафагата Тахаутдинова, инвестиции в удвоенный проект мощностью 14 млн тонн в год оцениваются в 332 млрд рублей. При этом вложено менее 190 млрд рублей – почти в два раза меньше требуемой суммы. В конце января глава «Татнефти» сообщил, что его компания намерена частично профинансировать завершение первой очереди, увеличение глубины переработки и удвоение «Танеко» в ущерб разведочным и добычным проектам – путем продажи месторождений в Самарской области и Ненецком автономном округе. Любопытно, что в 2010 году инвестиции в нефтяной компании в downstream превысили вложения в upstream в 4 раза: 87,8 млрд против 21,3 млрд рублей. В НАО «Татнефть» хочет продать все принадлежащие ей проекты.

Это Подверьюский, Северо-Хаяхинский и Хосолтинский лицензионные участки с общими запасами 11,6 млн тонн по категории С1 и 26,4 млн тонн по С1+С2, а также 50% в ЗАО «Севергазнефтепром», владеющем лицензиями на Тибейвисский и Лызатынский участки. В Самарской области на торги планируется выставить Иргизское месторождение, добыча на котором была приостановлена в 2010 году из-за большого количества ПНГ. В финансовых поисках от «Татнефти» не отстает и президент Татарстана Рустам Минниханов. В конце января он провел встречу с президентом Европейского банка реконструкции и развития Томасом Миrowsким. Речь, в частности, шла о привлечении займов для проектов «Татнефти» и строительства второй очереди «Танеко». На текущем этапе стороны пришли к соглашению создать совместную рабочую группу по проработке вопроса. Ранее также сообщалось, что «Татнефть» может продать часть своего участия в «Танеко», а решение по этому вопросу может быть принято в 2011 году. Кроме того, Рустам Минниханов проводил в конце 2010 года встречи с банкирами из Объединенных Арабских Эмиратов на тему финансирования «Танеко». Складывается впечатление, что поручение об удвоении мощностей комплекса, отданное из соображений политического престижа, лишено реальной экономической эффективности, а его реализация наталкивается на существенные финансовые затруднения.



# Год обратного отсчета

За год до введения «норматива 95%» по утилизации ПНГ органы власти начали проявлять законодательную инициативу, призванную стимулировать нефтяные компании и потребление газомоторного топлива.

»»» ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПНГ СЕГОДНЯ ОЦЕНИВАЕТСЯ НИ МНОГО НИ МАЛО В 350 МЛРД РУБЛЕЙ

По данным Министерства энергетики России, в 2010 году российские нефтяные компании добыли 57,98 млрд м³ попутного нефтяного газа (ПНГ). Это на 4% выше показателя 2009 года. По ранее сделанным оценкам ведомства, только три четверти из этого объема будет утилизировано – остальное сгорит в факелах. По тем же оценкам, в 2012 году уровень полезного использования газа вырастет лишь до 82%, в 2013 году – 91%, а в 2014 году – 95%. Напомним, что ранее правительство утвердило положение, согласно которому 95-процентный уровень утилизации ПНГ должен быть достигнут уже в следующем году.

Минэнерго, несмотря на свой пессимистичный прогноз по уровню утилизации, не считает нужным изменять требования к нефтяным компаниям на 2012 год. «Я считаю, что этого делать не надо. У нас есть определенная система штрафования. Надо оценить реальное состояние, все уточнить. В любом случае, это надо сохранить», – считает министр энергетики Сергей Шматко (цитата по «Интерфаксу»). При этом министр согласен, что не всем удастся взять 95-процентный барьер. «Я должен разделить оценки экспертов, что ряд компаний будет испытывать трудности. Но мы готовы предпринимать дополнительные стимулы, в том числе налоговые», – отметил Сергей Шматко.

## Утилизация по закону

Минэнерго признает, что правительство предпринимает недостаточно шагов для стимулирования утилизации ПНГ. Для исправления ситуации специальная рабочая группа под руководством замминистра энергетики Сергея Кудряшова разработала ряд предложений по совершенствованию нормативной базы. В министерстве, правда, не называют сроков принятия данных документов. Отмечается лишь, что все должно случиться в 2011 году.

В этом букете ключевыми для недропользователей являются несколько инициатив. Во-первых, министерство готовит правила учета газа, которые должны регламентировать условия и порядок измерений, фиксирования и регистрации количественных показателей добычи и использования ПНГ и последующего формирования статистики для учета.

Во-вторых, Минэнерго разработало проект методики расчета целевых показателей сжигания ПНГ. В частности, предполагается исключение из сжигаемого попутного газа объемов балластного газа (неуглеводородных компонентов) и газа факельной горелки в соответствии с требованиями промышленной безопасности. Документ также содержит механизм квотирования (перераспределения) целевого показателя сжигания ПНГ для малых и удаленных месторождений по предприятию. Это позволит нефтяникам сэкономить на создании инфраструктуры для утилизации ПНГ на малых месторождениях, где это нерентабельно.

Также Минэнерго предлагает в законе «Об электроэнергетике» прописать «механизм определения складывающихся рыночных цен на электрическую энергию и мощность тепловых электростанций в объеме производства электрической энергии, вырабатываемой с использованием в качестве основного топлива ПНГ или продуктов его переработки».

Впрочем, «продукты переработки» попутного газа сами по себе испытывают трудности с доступом на объекты генерации, поскольку ведомство не считает нужным вносить в законодательство нормы о приоритетном доступе сухого отбензиненного газа в газотранспортную систему «Газпрома». Взамен для урегулирования спорных вопросов создана межведомственная комиссия.

В качестве еще одной стимулирующей меры, касающейся уже переработки ПНГ, разрабатывается законопроект «О внесении изменений в статью 342 части 2 Налогового кодекса Российской Федерации в части льготирования по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на нефть при выработке этана из ПНГ».

Помимо этих документов, Минэнерго продолжает работать над проектом закона «О нефти», который будет содержать специальный раздел «Основы рационального использова-

ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ГМТ ДОЛЖНО СТАТЬ УТВЕРЖДЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГЛАМЕНТА «О БЕЗОПАСНОСТИ СЖИЖЕННЫХ УГЛЕВОДОРОДНЫХ ГАЗОВ». ПРОЕКТ ДОКУМЕНТА РАЗРАБОТАЛ САРАТОВСКИЙ «ГИПРОНИИГАЗ». В МИНЭНЕРГО «НЕФТЕХИМИИ РФ» ПОЯСНИЛИ, ЧТО ТЕХРЕГЛАМЕНТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ДОРАБОТАН СОВМЕСТНО С ДРУГИМИ ВЕДОМСТВАМИ ДО КОНЦА ИЮЛЯ 2011 ГОДА.

ния попутного (нефтяного) газа». Сергей Шматко говорил, что у его ведомства не сняты разногласия с Минприроды по данному законопроекту. В Минприроды «Нефтехимии РФ» рассказали, что в декабре ведомство направило документ со своими замечаниями, суть которых, в принципе, чисто процессуальная: положения закона «О нефти» должны соответствовать положениям тех действующих законов, с которыми они пересекаются. По информации «Нефтехимии РФ», всего существует три варианта закона, которые на момент подготовки материала находились на рассмотрении у вице-премьера Игоря Сечина. Минэнерго планирует активизировать работу над законопроектом, сообщили в ведомстве.

Стоит также напомнить, что есть еще и специальный законопроект «Об использовании ПНГ», который предусматривает в том числе систему штрафов за сжигание ценного сырья. Как сообщили «Нефтехимии РФ» в комитете Госдумы по энергетике, законопроект «внесен в перечень приоритетных законопроектов Госдумы на весеннюю сессию. В апреле он должен пройти предварительное рассмотрение». Знакомые с документом чиновники высоко оценивают вероятность его принятия уже в первом полугодии 2011 года.

## Газ для моторов

Наращивание объемов переработки ПНГ – это способ решения проблемы «95%» для нефтяников, но это только часть глобальной цепочки. Продолжением переработки ПНГ является производство сжиженных углеводородных газов (СУГ), которые, в свою очередь, служат либо топливом, либо сырьем для нефтехимической переработки. Сказать, что с этим в России полный порядок, трудно: значительные объемы сырья за неимением внутреннего сбыта экспортируются. С ростом уровня утилизации ПНГ предложение сжиженных газов тоже увеличится, с ними надо будет что-то делать.

Вопрос с внутренним потреблением СУГ Минэнерго пытается решать комплексно. Наряду с оптимистичными прогнозами потребления СУГ в нефтехимическом секторе, данными в «Плане развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года» (подробнее см. раздел «Новости» на стр. 7), ведомство ведет работу по развитию коммерческого спроса. В частности, начинает меняться ситуация с использованием СУГ в качестве моторного топлива. Этот сегмент наряду с нефтехимическим потреблением может стать драйвером роста внутреннего потребления сжиженных газов. В Минэнерго проблемой занимается специальная рабочая группа. Директор департамента переработки нефти и газа Минэнерго Петр Дегтярев говорит, что в настоящее время нет системного плана по внедрению газомоторного топлива (ГМТ). «Цель работы нашей рабочей группы – выпустить ряд законодательных актов и других нормативных документов, чтобы с помощью государственной поддержки комплексно решить данную проблему», – поясняет он.



С 1 ЯНВАРЯ 2012 ГОДА БОЛЬШИНСТВО ФАКЕЛОВ ДЛЯ СЖИГАНИЯ ПНГ ОКАЖЕТСЯ ВНЕ ЗАКОНА



## Звенья одной цепи

Кроме профильного ведомства проблемой ГМТ занимается и Федеральное собрание. В Комиссии Совета Федерации по естественным монополиям «Нефтехимии РФ» пояснили, что в настоящий момент на рассмотрении правительства находятся проекты федеральных законов «Об использовании газового моторного топлива», «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и Федеральный закон «Об энергосбережении». Документы были отправлены туда в ноябре. Представитель комиссии отметил, что пока сложно сказать, как именно будет выглядеть окончательная редакция закона о ГМТ (в случае, если правительство одобрит документ в принципе).

Но представление о документе можно составить по тем проектам, которые обсуждались экспертами. В частности, в законе предусматривались специальные меры по стимулированию использования газомоторного топлива. Например, предполагается перевод части государственного и муниципального транспорта на газомоторное топливо, для которого устанавливаются обязательные нормы закупок ГМТ. В годовом объеме закупаемого государством и муниципалитетами моторного топлива доля ГМТ должна составлять с 2012 года не менее 5%, с 2014 года – 10%, с 2016 года – 15%, с 2018 года – 20%, а с 2028 года – 30%. Для расширения объемов потребления ГМТ правительство должно будет разработать специальную «государственную программу внедрения газового моторного топлива».

Государственная дума также не осталась в стороне от законотворчества в области ГМТ. Ее Комитет по энергетике планирует в ближайшее время доработать законопроект «Об использовании альтернативных видов моторного топлива», в котором газомоторному топливу посвящена существенная часть. Стоит однако отметить, что этот документ «лежит» в Госдуме уже несколько лет, а рассмотрение его постоянно откладывается. Сейчас предполагается создать при Комитете по энергетике рабочую группу по доработке законопроекта. В ее состав предполагается включить представителей заинтересованных федеральных органов власти, субъектов РФ и муниципальных образований, а также бизнеса. Уточненную редакцию законопроекта предполагается внести на рассмотрение парламента уже в этом году, поясняют в комитете.

Многообразие законодательных начинаний в области ГМТ свидетельствует о важности и насущности проблемы. И от того, удастся ли законодательной и исполнительной ветвям власти гармонизировать свои предложения и провести их через Государственную думу, напрямую зависят перспективы внутреннего рынка СУГ в 2011 году. Это имеет особое значение, потому как уже со следующего года, надо думать, объемы государственной поддержки газов увеличатся вместе с вступлением в действие норматива «95%». ○



ИНЫМИ СЛОВАМИ, ВЫРАБОТАТЬ ИНДИКАТИВ ЦЕН НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ИЗ ПОПУТНОГО ГАЗА И СУХОГО ОТБЕНЗИНЕННОГО ДЛЯ ЭНЕРГООБЪЕКТОВ, КОТОРЫЕ ВЫДАЮТ МОЩНОСТЬ В СЕТИ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ. КАК МЫ ПОМНИМ, ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫСЛОВОЙ ГЕНЕРАЦИИ В МАРТЕ ПРОШЛОГО ГОДА ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ

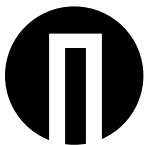
ПОДПИСАЛ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В СТАТЬЮ 32 ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «ОБ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ», КОТОРЫЙ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНОГО ДОСТУПА НА ОПТОВЫЙ РЫНОК ЭНЕРГЕТИКИ И МОЩНОСТИ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯМ, РАБОТАЮЩИМ НА ПНГ ИЛИ ПРОДУКТАХ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ.



# ПОД ПОТОЛКОМ

Текст: Андрей Костин

В 2010 году нефтехимическая отрасль России показала рост по всем направлениям: в производстве, финансовых результатах и инвестиционной деятельности. В общем и целом удалось выйти на докризисные уровни производства, а в ряде сегментов – сильно их превзойти. Однако критичный «разбор полетов» дает понять, что выдержать аналогичные темпы роста не удастся уже в этом году.



По итогам 2010 года Росстат зафиксировал рост индекса промышленного производства в химическом секторе на 14,6% по отношению к январю-декабрю годом ранее. Это выше среднего значения по экономике России в целом (около 9%) и совсем отставшему сегменту обрабатывающих производств (1,6%). По отношению к январю 2008 года – месяцу «чистого» подъема в отрасли – показатель декабря 2010 года вырос на 61% (см. «Индекс роста»). Эту повышательную тенденцию относительного индикатора подтверждают и абсолютные цифры производства. Во всех важнейших сегментах отрасли выпуск продукции в 2010 году превысил показатели предыдущего года. Судя по всему, этап «посткризисного восстановления» позади, пора приступать к абсолютному росту.

### ■ На старые позиции

Впрочем, сравнение с 2009 годом, когда два первых квартала отрасль еще находилась в кризисной «яме», не вполне корректно. Однако даже сопоставление с производственными результатами 2007 года – последнего полного года стабильности – показывает достаточно оптимистичную картину (см. «После рецессии»). Во всех сегментах базовой нефте-

химической продукции обозначился рост производства. В отстающих, пожалуй, только сегмент ПВХ, который, несмотря на удачную конъюнктуру, достиг лишь докризисных показателей.

При этом сегмент переработки, представленный в основном более гибким и оборотистым малым и средним бизнесом, не только восстановился в 2010 году, но и перешел к активному росту. Выпуск изделий из пластиков в 2010 году вырос почти на 40% к 2009 году и на 33% превысил докризисные показатели. Среди лидеров тут производители пластиковых труб (+50% к 2009 году) и полимерных пленок. Подтверждением активизации переработчиков служит и таможенная статистика: в 2010 году импорт химической продукции в стоимостном выражении вырос на 33,4%. В абсолютных значениях импорт органических веществ вырос на 41,2%, пластиков и изделий из них – на 36,2%. Усиление импорта в химическом секторе совпало с общероссийской тенденцией в 2010 году: рост спроса на зарубежные товары, эффективно поддержанный укрепляющейся национальной валютой, «изъял» из ВВП 5%. Справедливости ради надо только отметить, что сегментация таможенной статистики по типам товаров не позволяет однозначно понять, то ли переработчики полимеров нарастили импорт сырья, то ли промышленные потребители изделий активизировали их потребление. Но, скорее всего, первое, потому как машиностроение в 2010 году снизило объемы производства, а строительство только-только возобновило незавершенные объекты.

Одним из позитивных макроэкономических результатов нефтехимической отрасли в 2010 году стал рост производительности труда – на 18% по отношению к предкризисному уровню. Иными словами, благодаря спаду конца 2008 – начала 2009 годов отрасль внезапно для себя поняла, что может производить столько же и даже больше, задей-

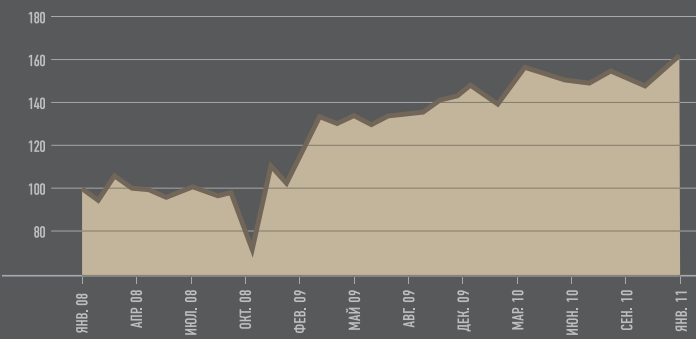


О ПАРАДОКСАХ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ПВХ СМ. НА СТР.

42

### Индекс роста

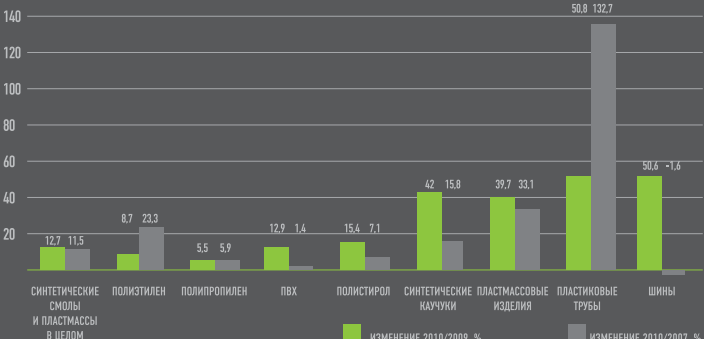
Индекс промышленного производства в химическом секторе, % (100% – январь 2008 года)



ИСТОЧНИК: РОССТАТ

### После рецессии

Изменения объемов производства основных видов нефтехимической продукции, %



ИСТОЧНИК: РОССТАТ

ствуя меньшее количество рук. Определенную роль в росте производительности труда сыграл и инвестиционный процесс. Запущенные в 2009 и 2010 годах современные технологические объекты, успевшие в прошлом году дать вклад в объемы производства, не потребовали традиционно большого для устаревших фондов человеческого ресурса.

### ■ Инвестиционные аппетиты

2010 год принес еще большую активизацию инвестиций в отрасли. Точной отраслевой статистики по этому поводу не существует, однако события говорят сами за себя. Почти все крупнейшие игроки сообщили о росте вложений в основные средства в 2010 году, развитие получили крупные проекты. Это, например, инвестиционный процесс комплекса «Танеко» в Татарстане, начало строительства комплекса ПВХ «РусВинил» в Нижегородской области, комплекса полипропилена «Тобольск-Полимер», второй очереди производства вспенивающегося полистирола на «Сибур-Химпроме», проекты по АБС-пластикам в Тульской области и Нижнекамске. Транспортная инфраструктура нефтехимической отрасли также получила финансовые вливания: началось строительство терминала по перевалке сжиженных газов и светлых нефтепродуктов в Усть-Луге, к концу подошел проект по перевалке СУГ на Тамани, началось проектирование в рамках расширения продуктопровода ШФЛУ «Южный Балык – Тобольск». Возросли темпы строительства уже начатых производств. Это, например, полиэтиленовый проект в Новом Уренгое, полипропиленовый комплекс в Омске, нефтехимический завод «ЛУКОЙЛа» на Украине. Среди реализованных проектов 2010 год принес новое производство полиэтилена низкого давления на «Салаватнефтеоргсинтезе» (который, кстати, в начале этого года переименован в «Газпром нефтехим Салават»), расширение этиленового комплекса на «Казаньоргсинтезе», увеличение мощности и глубины переработки попутного нефтяного газа на «Губкинском ГПК», запуск первого в России крупнотоннажного про-

изводства вспенивающегося полистирола в Перми, существенный рост производства этана на Миннибаевском ГПЗ «Татнефти» и завершение строительства первого пускового комплекса «Танеко».

Озвученных инвестиционных планов было еще больше. Это миллионные пиролизы в Тобольске и Салавате, новый этиленовый комплекс в Нижнекамске, комплексный проект «Роснефти» на ангарской площадке и проект нефтехимического производства в Приморье. Контуры приобрел газохимический замысел «ЛУКОЙЛа» в Ставропольском крае, а «Газпром» озвучил идеи насчет удвоения мощности своего проекта в Новом Уренгое. В Татарстане задумано строительство олефинового комплекса на природном газе и производства минеральных удобрений, инвестиционный комитет СИБУРа одобрил удвоение мощностей газотракционной установки в Тобольске. Множество проектов было выдвинуто независимыми инвесторами.

### ■ Предел возможностей

Однако итоги 2010 года дали отчетливо осознать один долгосрочный негативный эффект, вызванный кризисом. Сокращение вложений в расширение и строительство новых мощностей в 2008-2009 годах грозит в ближайшие два года обернуться инвестиционным затишьем.

К 2010 году крупнейшие игроки завершили предыдущие проекты и только вступили в новые инвестиционные циклы с горизонтом реализации в 2013-2014 годах. Отдача же от них наступит в 2014-2015 годах. При этом текущие производственные возможности по базовым продуктам практически достигли предела: в 2010 году коэффициент использования мощностей по полиэтилену составил более 90%, полипропилену – около 100%, ПВХ – около 90%. При этом рост производства в прошлом году был обусловлен как раз выходом на плановые показатели производств, запущенных перед или во время кризиса. Это, главным образом, полиэтиленовые производства в Татарстане.

Получается, что на фоне активного роста переработки российские производители не смогут предложить больше, чем это было в 2010 году. Иными словами, в ближайшие два года потребности отечественных потребителей будут удовлетворяться за счет импорта. А это может поставить подножку приоритетной задачи отрасли – завоеванию пространства на внутреннем рынке. ●



ПОДРОБНЕЕ ОБ ИСТОРИИ ЭТОГО ПРОЕКТА СМ. НА СТР.

46

# Доверие инвестора

**Б**лагодаря смене собственника СИБУРа в отрасль приходят частная инициатива и большие деньги. К господдержке, которая в первую очередь выражается в законодательных изменениях, прибавляется заинтересованность частного инвестора в росте стоимости своих активов.

Текст: *Дмитрий Серегин*

# 3

За 15 лет СИБУР в четвертый раз меняет акционеров, но на этот раз инвестор пришел из производственного сектора. Новым собственником стал Леонид Михельсон, член совета директоров и председатель правления компании «НОВАТЭК», по данным СМИ – ее мажоритарный акционер (его доля оценивается в 27,17%).

## ■ Усиление активности

Сегодня Леонид Михельсон владеет 25% СИБУРа, купленными у «Газпромбанка», еще на 25% он приобрел у банка права, которые реализует после разрешения Федеральной антимонопольной службы. Такое решение получено в середине февраля. Обе стороны подтверждают, что в их договоренности заложена схе-

ма приобретения и оставшихся 50% акций. Поскольку предприятия СИБУРа правительство рассматривает как стратегические, доведение принадлежащего новому инвестору пакета до 100% может занять несколько месяцев. Но в итоге «Газпромбанк» реализует непрофильный для себя актив. Банк при этом окупит сделанные пять лет назад инвестиции, так как оценочная стоимость СИБУРа за эти годы выросла примерно в 5 раз: «Газпромбанк» приобрел свой пакет в 2005 году за 40 миллиардов рублей, на момент продажи в конце 2010 года СИБУР оценивался в 225 миллиардов рублей без учета долговых обязательств.

Топ-менеджмент СИБУРа был вовлечен в поиск нового собственника и переговоры с ним, а сразу после сделки объявил о том, что привлечение инвестора еще более упрочит позиции компании. К плюсам нового инвестора относят принадлежность к реальному сектору экономики, включая позитивный опыт работы с нефтехимическими активами (предприятие по производству БОПП-пленки в Новокуйбышевске, нынешнее «Биаксплен-НК»). Иначе говоря, акционер хорошо ориентируется в бизнесе СИБУРа, что повысит оперативность принятия решений. А из-за отсутствия ограничений, характерных для финансового института, на чьем балансе временно на-

# »»»

СДЕЛКА МЕЖДУ «ГАЗПРОМБАНКОМ» И ЛЕОНИДОМ МИХЕЛЬСОНОМ ПРЕДПОЛАГАЕТ ДОВЕДЕНИЕ ЕГО ДОЛИ В СИБУРЕ ДО

# 100%

ходится промышленный актив, позиция акционера может стать гораздо более активной и даже агрессивной. У него имеется прямая мотивация для вложения средств в производственные мощности (что было не так очевидно для «Газпромбанка»), а восходящий цикл в нефтехимии обещает инвестору отдачу в виде роста акционерной стоимости компании.

## ■ Стратегия остается неизменной

В общих чертах будущее компании уже ясно новому собственнику. СИБУР сконцентрируется на профильных для его основного бизнеса направлениях, а шинный бизнес и бизнес минеральных удобрений будут переданы в более крупные партнерства с возможным сохранением за СИБУРом неконтрольных пакетов. Нефтехимическое ядро компании может расширяться за счет консолидации с другими участниками рынка, которая усилит позиции холдинга в наиболее привлекательных сегментах. После реорганизации компанию планируется вывести на фондовые рынки путем проведения IPO – публичность понимается новым собственником как цель, к которой следует стремиться. Описанная стратегия не имеет расхождений с тем, как видит будущее компании ее нынешний топ-менеджмент. Леонид Михельсон, в свою очередь, намерен продолжить направлять свои усилия на оперативное управление «НОВАТЭККом»: «Принимать участие в оперативном управлении СИБУРом я не буду, этим будет заниматься нынешний менеджмент компании». Работа нынешнего менеджмента нефтехимического холдинга его «абсолютно устраивает», поэтому собственник ограничился довольно компактными мерами для проведения своих взглядов на то, как будет развиваться СИБУР. Компанию «Миракл», где консолидируется принадлежащий Леониду Михельсону пакет акций СИБУРа, возглавил Павел Малый, человек из инвестиционной среды, имеющий богатый опыт организации сделок M&A и привлечения стратегического финансирования. Было объявлено, что Павел Малый будет в первую

очередь отвечать за развитие нефтехимического бизнеса. В своем интервью прессе глава «Миракла» рассказал также, что для представления интересов Леонида Михельсона в СИБУРе создана небольшая команда менеджеров.

## ■ Интеграции не будет

Сосредоточение в руках Леонида Михельсона активов в газодобыче, газопереработке и нефтегазохимии толкало наблюдателей к оценке целесообразности их более тесной интеграции. Но предположения о том, что «НОВАТЭК» и СИБУР могут быть объединены, опроверг сам глава «НОВАТЭКа», заявив: «Ни о какой интеграции речи не идет». По его словам, «СИБУР будет развиваться как нефтехимическая компания, национальный чемпион в своей отрасли», а «НОВАТЭК» сконцентрируется на своих новых приобретениях. Со стороны между «НОВАТЭККом» и СИБУРом видны только локальные области возможного сотрудничества, например, в торговле СУГ. Обе компании принимают участие в строительстве перевалочного комплекса в Усть-Луге, откуда сжиженные углеводородные газы и светлые нефтепродукты будут отправляться на экспорт. Стратегия экспортных поставок через этот терминал может быть согласована с точки зрения распределения объемов СУГ между внутренним и внешним рынками.



Но более масштабной синергии между компаниями не просматривается. Выстраивание цепочек с участием сырья «НОВАТЭКа» и перерабатывающих мощностей СИБУРа, если и возможно, то очень ситуативно. По словам президента СИБУРа Дмитрия Конова, хотя сжиженные газы «НОВАТЭКа» доступны на рынке, предприятия СИБУРа не покупали их с 1995 года. Возобновлять такие закупки в обозримом будущем, считает Дмитрий Конов, нефтехимическому холдингу ни к чему.

В общем, лицо нефтехимической отрасли будет меняться, но не за счет интеграции «НОВАТЭКа» и СИБУРа, а за счет развития самого нефтехимического бизнеса, который станет базой для быстрого наращивания полимерных мощностей, активного освоения рынков России, СНГ и Восточной Европы, привлечения соинвесторов и дальнейшей консолидации отрасли. ●



# Третий не лишний

Текст: Арсений Левитин

*В конце 2010 года совместное предприятие нефтяной компании ТНК-ВР и нефтехимического холдинга СИБУР по переработке попутного нефтяного газа «Юграгазпереработка» пополнилось третьим активом – предприятием «Няганьгазпереработка». Развитие этого партнерства доказало успешность модели совместного бизнеса нефтяников и газопереработчиков.*



# В

В ходе пресс-конференции, посвященной подписанным соглашениям, представители ТНК-ВР и СИБУРа не раз подчеркивали, что предложенная в 2007 году уникальная модель взаимодействия нефтяников и газопереработчиков за время существования не только доказала свою жизнеспособность и экономическую эффективность, но и была в достаточной степени «обкатана», чтобы продолжить ее тиражирование с другими активами, компаниями или в других регионах. Ведь модель СП в бизнесе по переработке ПНГ – единственная, которая одновременно обеспечивает доход и поставщику сырья (в виде сухого отбензиненного газа, который может быть реализован на рынке), и переработчику (в виде легких углеводородных фракций). Иными словами, нефтяная компания, по сути, вместе с нефтью получает

и товарный сухой газ. Кроме того, добывающая компания гарантирует себе сбыт ПНГ, тем самым обеспечивая возможность спокойно развивать добычу нефти, не опасаясь риска невыполнения лицензионных обязательств. При этом если для самостоятельных недропользователей инвестиции в развитие сборной инфраструктуры всегда очень рискованны, то для участника СП – всегда синхронизированы с развитием газоперерабатывающих мощностей. Поэтому нет опасности недозагрузить новые сырьевые трубопроводы или оставить их все бездействующими. Ну и, наконец, участие в газоперерабатывающих активах позволяет при сопоставимых затратах гарантировать утилизацию существенных объемов газа, чего нельзя достичь в проектах «малой переработки» или автономной генерации.

## Газовые неопределенности

До недавнего времени в СП «Юграгазпереработка» (ЮГП) входили два газоперерабатывающих завода – Нижневартовский и Белозерный, – а также Тюменская, Бахилловская и Варьеганская компрессорные станции и ООО «Трубопроводная компания», оператор транспортной инфраструктуры. ЮГП, действовавшая с апреля 2007 года, производила до 70% всего нефтехимического сырья СИБУРа. За почти 4 года акционеры вложили в предприятие более 4 млрд рублей, из которых 2,27 млрд составили прямые инвестиции, еще 1,75 млрд – затраты на поддержание основных фондов. Параллельно СИБУР развивал и «Няганьгазпереработку» (бывший Краснотенинский ГПЗ, запущенный в эксплуатацию в 1987-1989 годах). С 2007 по

2010 годы холдинг инвестировал 1,5 млрд рублей, сумел наладить уникальную схему вывоза продукции, довел глубину извлечения целевых фракций до чуть более 90%.

Предпосылки для вхождения «Няганьгазпереработки» в контур ЮГП сложились достаточно давно. Во-первых, несмотря на существенную проектную мощность завода – 2,14 млрд м³ в год, – загрузить его полностью у СИБУРа не получалось: соседние недропользователи просто не могли поставить столько газа. По словам вице-президента, руководителя дирекции углеводородного сырья СИБУРа Михаила Карисалова, в последние годы загрузка мощностей не превышала 60%. В принципе, при развитии сборной инфраструктуры для ПНГ со стороны нефтяных компаний увеличить поставки можно было бы, однако, как показывает практика обоснованность таких инвестиций неочевидна. Одним из немногих способов продвинуться в этом вопросе является использование механизма совместного предприятия.

Вместе с тем, ТНК-ВР в лице своего дочернего предприятия «ТНК-Нягань» являлось крупнейшим поставщиком ПНГ на «Няганьгазпереработку». Все последние годы добыча нефти на площадях компании Краснотенинской группы месторождений постоянно росла. Казалось бы, производство ПНГ также должно увеличиваться пропорционально, однако достоверно определить газовые факторы и сделать долгосрочный прогноз по ресурсу газа не удавалось. Кроме того, месторождения Краснотенинской группы характеризуются сложными геологическими условиями, высокой обводненностью, добыча здесь требует постоянного интенсивного бурения и проведения ГТМ. При всех этих сложностях расширение добычного фонда и рост производства вынуждал ТНК-ВР тщательно изучать вопросы утилизации ПНГ, ведь, как известно, с 1 января 2012 года начнет действовать норматив, требующий от недропользователя 95% полезного использования попутного газа.

По словам Михаила Карисалова, именно неопределенности с будущими ресурсами газа «ТНК-Нягань» не позволили расширить модель СП на «Няганьгазпереработку» раньше.

## Перспективы

Теперь эти трудности устранены. Согласно подписанным соглашениям, СИБУР вносит в

## ВКЛЮЧЕНИЕ «НЯГАНЬ-ГАЗПЕРЕРАБОТКИ» В КОНТУР ЮГП ПОЗВОЛИТ ПРЕДПРИЯТИЮ НАРАСТИТЬ ОБЪЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ ПНГ

уставной капитал ЮГП «Няганьгазпереработку», со своей стороны ТНК-ВР вносит адекватную сумму денег. Главной своей задачей стороны видят увеличение загрузки предприятия газом, резерв для этого составляет порядка 800 млн м³ в год. Для этого ТНК-ВР в рамках соглашения обязуется развивать транспортную инфраструктуру для сбора и подачи ПНГ на завод с тем, чтобы увеличить поставки своего газа на 400 млн м³ в год. Как заявил на пресс-конференции, посвященной подписанию соглашений, вице-президент ТНК-ВР по развитию газового бизнеса Борис Комаров, речь идет о Талинской и Ем-Еговской площадях. На западном участке Каменного месторождения ТНК-ВР намерена развивать собственную электрогенерацию на основе ресурсов ПНГ. Инвестиции в развитие сборных сетей в компании оценивают в \$75 млн.

Остальные объемы газа для загрузки «Няганьгазпереработки» СИБУР намерен получить с месторождений «ЛУКОЙЛа», который работает на окрестных участках. По словам Михаила Карисалова, в ближайшее время между СИБУРом и нефтяной компанией будет заключен пятилетний договор на поставки попутного газа с формульным ценообразованием. И если сейчас «ЛУКОЙЛ» направляет на «Няганьгазпереработку» примерно 250-300 млн м³ газа в год, то ко второму году действия контракта стороны намерены увеличить поставки до 550-600 млн м³ ежегодно. Для этого «ЛУКОЙЛ» намерен вложить определенные средства в реконструкцию компрессорных станций и трубопроводов, подающих газ на ГПЗ. Таким образом, к началу 2013 года загрузка мощностей «Няганьгазпереработки» должна достичь 100%.

Если всем озвученным планам по загрузке простаивающих мощностей завода будет суждено сбыться, то к концу 2012 года «Няганьгазпереработка» сможет производить дополнительно порядка 100-150 тыс. тонн углеводородного сырья, то есть практически удвоить свою текущую производительность. В этом случае, по словам Михаила Карисалова, не исключен вариант дальнейшего развития инфраструктуры по вывозу жидких продуктов газопереработки.

Напомним, в данный момент продукция завода – пропан-бутановые смеси – заливается на заводе в танк-контейнеры, которые автомобильным транспортом доставляются за 30 км на базу производственного обслуживания, где танк-контейнеры перегружаются на железнодорожные платформы и развозятся потребителям по всей России.

В случае же роста производства углеводородов в ЮГП может быть рассмотрен вопрос либо об увеличении производительности «автомобильной» схемы, либо даже о строительстве продуктопровода, связывающего завод с железнодорожной станцией, и эстакады налива ШФЛУ в железнодорожные цистерны.

## Позитивный сигнал

Опыт успешного развития и расширения ЮГП позволяет СИБУРу и ТНК-ВР с оптимизмом смотреть в будущее и искать новые возможности для сотрудничества. В частности, когда на пресс-конференции возник неизбежный вопрос о развитии газопереработки ТНК-ВР в Оренбургской области, Борис Комаров ответил: «Мы с СИБУРом обсуждаем возможности сотрудничества по переработке ПНГ на Зайкинском ГПК по примеру работы нашего СП в ХМАО – «Юграгазпереработка». В свою очередь, Михаил Карисалов сообщил об активизации переговоров с «Роснефтью» о создании аналогичного СП на базе «Южно-Балыкского ГПК». Надо думать, включение «Няганьгазпереработки» в ЮГП – позитивный сигнал для других недропользователей, свидетельствующий об успешности такой модели. ●

# РЕГЛАМЕНТ

Текст:  
Алексей  
Исмаилов

# ДОСТУПА

*К концу 2010 года крупнейшие нефтехимические предприятия России завершили первые этапы сертификации своей продукции по европейскому регламенту REACH в области безопасности химической продукции. Тем самым отечественные компании не только обезопасили себя от риска потерять европейские рынки по «формальному признаку», но и подтвердили свой уровень компетенции и ответственности.*



Авария на заводе Union Carbide India Limited в Бхопале (Индия) в 1984 году стала самой ужасающей техногенной катастрофой в истории человечества. Тысячи людей погибли мгновенно, сотни тысяч были отравлены метилизоцианитом и умерли в последующие годы. Восемью годами ранее в Севезо (Италия) взрыв рабочего котла на заводе ICMESA вызвал загрязнение диоксином 1500 га густонаселенной территории. Авария получила мрачное название «итальянская Хиросима», и это отнюдь не преувеличение: полностью ликвидировать последствия катастрофы не удалось и по сей день. Трагедии в Бхопале и Севезо наряду с другими заставили европейские государства, бизнес и общественность четко осознать, чем неизбежно оборачиваются компромиссы в вопросах безопасности в химической промышленности.

## ■ Рождение REACH

Стало ясно, что разрозненные усилия отдельных государств по регулированию химической промышленности, предпринятые после конференции ООН об окружающей среде в 1972 году в Стокгольме, оказались недостаточными для предотвращения этих и им подобных трагедий. Инициатива по созданию глобального унифицированного регламента по вопросам химической безопасности была выдвинута Европейской комиссией в 2001 году в рамках дискуссии, получившей название «Стратегия для будущей политики в области химических веществ».

По итогам был предложен проект закона о регистрации, оценке, разрешении и ограничении для химических веществ (REACH). Позднее этот глобальный документ стал самым сложным и масштабным техническим регламентом в истории Евросоюза и установил новую модель для законодательства в области управления химическими веществами.

REACH – это единый регламент Европейского союза, регулирующий производство и оборот всех химических веществ, включая их обязательную регистрацию. В этом смысле этот регламент – явление территориально локальное, но органично вписывающееся в общемировой контекст развития вопросов химической безопасности. Европа – мировой лидер в отрасли, и концентрация химических производств и продукции с учетом компактности и населенности территорий в ней достигла предела. Обеспечение защиты здоровья людей и окружающей среды в условиях предельной химизации и стало предпосылкой к принятию REACH. Отдельные страны и целые регионы с развитой химической индустрией уже взялись за разработку аналогичного законодательства, где-то оно уже принято.

## ■ Без регистрации нет рынка

Финальный вариант регламента был опубликован в Официальном журнале Европейского союза 30 декабря 2006 г. Основная цель REACH – обеспечить высокий уровень защиты здоровья человека и окружающей среды, свободное обращение веществ на внутреннем рынке ЕС при повышении конкурентоспособности химической промышленности стран Союза, содействие внедрению инновационных технологий. Ожидалось, что в рамках регламента будет зарегистрировано, по меньшей мере, 30 тыс. как уже используемых, так и вновь поступивших на рынок химических соединений. Требования REACH, обязательные для всех производителей, импортеров, потребителей химической продукции, зависят от опасных свойств конкретных веществ, их воздействия на окружающую среду и здоровье населения, а также предполагаемых масштабов их производства и использования. Без регистрации конкретное химическое вещество будет запрещено для производства, импорта, продажи и использования на территории стран Европейского союза. Под ее действие подпадают все химические вещества за некоторыми исключениями, такими как радиоактивные вещества, отходы и – временно – полимеры, а также ряд пищевых компонентов.





«REACH – ЭТО БЕСПРЕЦЕДЕНТНАЯ ПО СВОЕЙ ГЛОБАЛЬНОСТИ ПОПЫТКА ЕВРОПЕЙСКОГО СООБЩЕСТВА ОЦЕНИТЬ, КТО И КАК ПРОИЗВОДИТ ПОСТАВЛЯЕМЫЕ В ЕВРОПУ ХИМИЧЕСКИЕ ВЕЩЕСТВА»

Дело добровольное

Регламент REACH официально вступил в силу 1 июня 2007 года. Ответственность за его реализацию была возложена на созданное в тот же день Европейское химическое агентство (ЕСНА), штаб-квартира которого располагалась в Хельсинки.

Внедрение регламента разбито на три этапа. Первая группа веществ, поставляемых в объемах свыше 1000 тонн в год, должна была пройти регистрацию до 1 декабря 2010 года. Следующие категории – от 100 до 1000 тонн и от 1 до 100 тонн – должны быть зарегистрированы к 30 июня 2013 года и к 30 июня 2018 года соответственно.

К первому установленному сроку в ЕСНА прошли регистрацию 24675 досье по 4300 веществам. Исполнительный директор агентства Герт Данцет поздравил компании с хорошим стартом и поблагодарил за дисциплинированность и внимательность при соблюдении новых правил в условиях сложной финансово-экономической ситуации.

Действительно, регистрация по REACH потребовала от химических компаний серьезного и продуманного подхода. Одна из главных особенностей регламента – ответственность за его исполнение лежит на производителе. То есть, если некий импортер не получит регистрацию и

не будет допущен на европейский рынок из-за отсутствия документации на своем языке, никто в ЕСНА не побеспокоится – поблажек не предусмотрено. Промышленность обязана выполнять правила REACH, а как она с этим справится – ее внутреннее дело. Максимум, что предложило ЕСНА, – неофициальные рекомендации.

Таким образом, предприятиям химического комплекса пришлось самостоятельно организовывать проведение исследований, вступление в консорциумы, которые разрабатывают технические досье, привлечение консультантов. К чести отечественной промышленности, ведущие российские предприятия достойно прошли этот непростой этап.

Товар лицом

Одно из крупнейших нефтехимических предприятий страны – «Салаватнефтеоргсинтез» – своевременно получило от ЕСНА подтверждение о регистрации 17 заявленных веществ. Специалистами производственно-технического, лабораторно-аналитического управлений, а также специалистами коммерческих служб заводов компании была проделана колоссальная работа по проведению аналитических исследований свойств выпускаемой продукции. Для полной идентификации веществ выполнено множество сложнейших химических анализов. Некоторые из них оказалось возможным провести непосредственно в Салавате, другие пришлось заказывать как в городах России, так и в ведущих европейских лабораториях. Стоит заметить, что даже без дополнительных расходов на экспертизу регистрация согласно REACH для такого крупного предприятия, как ОАО «Салаватнефтеоргсинтез», все равно оказалась довольно затратным делом. Например, только за регистрацию досье на одно вещество в составе консорциума необходимо уплатить пошлину в €23250 (без консорциума – €31000).

REACH – европейский регламент по регистрации, оценке, разрешению и ограничению химических веществ (REGISTRATION, EVALUATION, AUTHORISATION AND RESTRICTION OF CHEMICALS). ВВЕДЕН 1 ИЮНЯ 2007 ГОДА ДЛЯ УПРОЩЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ СУЩЕСТВОВАВШИХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ ПО ХИМИЧЕСКИМ ВЕЩЕСТВАМ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ. ЭТОТ РЕГЛАМЕНТ ВОЗЛАГАЕТ НА ПРОМЫШЛЕННОСТЬ БОЛЬШОЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ, КОТОРЫЕ ХИМИЧЕСКИЕ ВЕЩЕСТВА МОГУТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ. ЦЕЛИ РЕГЛАМЕНТА REACH: УСИЛИТЬ ЗАЩИТУ ЗДОРОВЬЯ ЛЮДЕЙ И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ОТ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ХИМИЧЕСКИМИ ВЕЩЕСТВАМИ, УЛУЧШИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЕВРОСОЮЗА КАК КЛЮЧЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ЕДИНОЙ ЕВРОПЫ, ПРОДВИНУТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ОПАСНОСТИ ВЕЩЕСТВ, ГАРАНТИРОВАТЬ СВОБОДНОЕ ОБРАЩЕНИЕ ХИМИЧЕСКИХ ВЕЩЕСТВ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.



РЕГИСТРАЦИЯ ДОСЬЕ ОДНОГО ХИМИЧЕСКОГО ВЕЩЕСТВА МОЖЕТ СТОИТЬ ДО

€31000

«Работа со стандартами REACH на «Салаватнефтеоргсинтезе» продолжается, – говорит ведущий специалист технологического отдела компании Надежда Шикинова. – В скором времени предприятие планирует вывести на европейский рынок новые наименования продукции, которые также будет необходимо регистрировать в соответствии с правилами регламента». При этом не исключено, что и по уже зарегистрированным веществам потребуются представить дополнительную информацию, как только ЕСНА начнет более детальную проверку принятых досье.

«Нижнекамскнефтехим» также успешно зарегистрировал все подпадающие под действие регламента 25 веществ: товарную продукцию и мономеры в составе полимеров. Основная сложность, с которой столкнулись специалисты «Нижнекамскнефтехима», – работа в полностью англоязычной программе «Единая международная база данных о химикатах» (IUCLID) и тысячи страниц регламентирующих и справочных материалов на английском языке. Трудности вызвало и то, что в России практически не используют те методы анализа, которые необходимы для регистрации, а также отсутствие аккредитованных по Надлежащей лабораторной практике (GLP) эко- и токсикологических лабораторий. Анализы приходится заказывать за рубежом, что удлинит сроки регистрации и удорожает ее.

Тем не менее, на предприятии положительно воспринимают итоги первого этапа регистрации. «Нижнекамскнефтехиму», в структуре реализации которого высокая доля экспорта, удалось не только сохранить европейский рынок и укрепить конкурентоспособность, но и систематизировать собственную информацию по экспортируемым веществам, которая ранее была разрознена по различным подразделениям компании. Кроме того, подготовка к регистрации в соответствии с REACH позволила с европейских позиций взглянуть на свое собственное предприятие и существующие на нем условия по безопасности производства.

Первый этап регистрации своей продукции прошел и крупнейший российский нефтехимический холдинг СИБУР. По словам начальника технического управления компании Александра Крюкова, «REACH – это беспрецедентная по своей глобальности попытка европейского сообщества оценить, кто и как производит поставляемые в Европу химические вещества». СИБУР, поставляющий в Европу 120 наименований продукции, практически все из которых попадают в диапазон «свыше 1000 тонн в год», разработал собственную схему подготовки к регистрации, что позволило существенно сократить затраты. «Во-первых, мы решили отказаться от создания команд по REACH на предприятиях. В СИБУРе под действие REACH подпадает продукция 18 предприятий. Подготовить команды специ-

алистов, которые сумели бы во всех тонкостях постигнуть искусство работы со стандартами REACH и ЕСНА, тем более что контакт шел только на английском языке, нам представлялось слишком затратным», – отмечает Александр Крюков. Все работы по REACH было решено вести в корпоративном центре. На каждом предприятии была образована рабочая группа по REACH, состоявшая из технологов и представителей лабораторий, они получали конкретные запросы на русском языке. «Во-вторых, – продолжает Александр Крюков, – мы свели к минимуму участие консультантов, привлекая их только по отдельным вопросам, в разовом порядке».

Попав в струю

Несмотря на глобальность нового регламента, в СИБУРе отмечают некоторые существенные недоработки, которые очевидны уже сейчас. Прежде всего, сильный крен в сторону бюрократизированности процесса. Специалисты холдинга подсчитали, что со времени начала активных действий по REACH было выпущено больше 10 тыс. страниц документации, касающейся химических веществ. При этом документация эта очень расплывчатая, указания по регистрации носят рекомендательный характер и вся ответственность лежит на производителе. При этом в СИБУРе считают пройденный этап регистрации очень важным и ценят опыт вхождения в общеевропейский процесс выработки единых правил. Александр Крюков выразил надежду, что в дальнейшем регламент REACH претерпит серьезные изменения – как минимум, будет упрощен и формализован.

Исполнительный директор Российского союза химиков (РСХ) Игорь Кукушкин считает, что подготовка к регистрации продукции в рамках REACH вывела российскую промышленность на новый уровень в вопросах безопасности, управления продукцией, соответствия международным нормам. РСХ работает с предприятиями в сфере регламента REACH уже на протяжении 7 лет. За это время был создан Координационно-информационный центр содействия странам СНГ в вопросах безопасности химической продукции, проведена мощная информационная кампания. «Любой чиновник на любом уровне хотя бы слышал о REACH», – отмечает Игорь Кукушкин достижения союза.

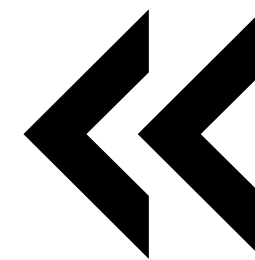
REACH будет развиваться и дальше, уже анонсированы планы по внесению поправок в регламент в 2011 году. «Как в мире, так и в ЕС законодательство в области безопасности химической продукции постоянно расширяется и дорабатывается. Поэтому важно держать ответственную промышленность в тонусе. Первоочередные задачи на данный момент – не «провалить» экспорт и разработать законодательную базу для России, отвечающую международным принципам в этой области», – заключает Игорь Кукушкин. ●





ДМИТРИЙ  
КОНОВ, ПРЕЗИ-  
ДЕНТ НЕФТЕ-  
ХИМИЧЕСКОГО  
ХОЛДИНГА  
СИБУР

# ДМИТРИЙ КОНОВ: «НЕФТЕХИМИЯ – ЧАСТЬ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БАЛАНСА»



*Нефтехимия РФ» публикует интервью президента нефтехимического холдинга СИБУР Дмитрия Конова корпоративному изданию «СИБУР сегодня», в котором он делится с сотрудниками компании, коллегами и партнерами своим взглядом на проблемы экологии, взаимодействие нефтехимии и окружающей среды и роль отрасли в общественном экологическом сознании.*

«МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО  
В ВЫБРОСАХ CO<sub>2</sub> МЫ В

## 2,5-3

РАЗА  
БОЛЬШЕ СОХРАНЯЕМ ДЛЯ  
ПРИРОДЫ, ЧЕМ НАНОСИМ  
ВРЕДА»

**СИБУР – первая нефтехимическая компания в стране, которая взялась публично показать, что отрасль может держаться принятых в мире экологических стандартов. Вероятно, нужна последовательная и понятная аргументация, чтобы распространенное представление о нефтехимии стало более объективным.**

В обществе до сих пор очень мало понимания того, что за продукты нефтехимия производит и почему их применение все время растет. Например, за последние 40 лет потребление полимеров, замещающих стекло, бетон и металлы, выросло в 40 раз, а рост потребления самих этих материалов находится в диапазоне от 3 до 8 раз. Почему такая разница? Полимерам в процессе производства придаются свойства, которых у других материалов в принципе нет. Новые материалы помогают человеку реализовывать его потребности. Те же материалы помогают снизить экологическую нагрузку. Например, вспенивающийся полистирол – это теплоизоляция, то есть сокращение потерь энергии в коммунально-бытовом хозяйстве, соответственно, сокращение сжигания углеводородов. Автомобили и самолеты сегодня потребляют меньше топлива, так как стали легче благодаря полимерам. Производство материалов, которые замещаются полимерами, тех же металлов, очень энергоемко и не всегда дружелюбно природе – вспомним коксохимические

производства или алюминиевые заводы. Путь сокращения энергопотребления через замену на полимерные материалы очень важен. Все альтернативные источники энергии вместе взятые смогут закрыть только прирост энергопотребления в мире. А использование продуктов нефтехимии помогает сокращать потребление энергии кардинально.

**Использование в качестве сырья попутного нефтяного газа сокращает выбросы CO<sub>2</sub> или это сокращение перекрывается следующими переделами с их собственными выбросами?**

Если посмотреть на нашу инвестиционную программу с 2005 по 2010 год, вложения в углеводородное сырье привели к очень серьезному увеличению переработки попутного нефтяного газа. С точки зрения экологии это было явно позитивное развитие. СИБУР как крупнейший переработчик попутного нефтяного газа в России, очевидно, выполняет положительную экологическую миссию. Мы считаем, что в выбросах CO<sub>2</sub> мы в 2,5-3 раза больше сохраняем для природы, чем наносим вреда. С точки зрения экономики это тоже было правильное развитие. Хотя причины, по которым мы туда инвестировали, были скорее экономическими, чем экологическими, можно сказать, что, активно развивая компанию, мы вносим позитивный вклад в экологию.





«ВСЕ АЛЬТЕРНАТИВ-  
НЫЕ ИСТОЧНИКИ  
ЭНЕРГИИ ВМЕСТЕ  
ВЗЯТЫЕ СМОГУТ  
КОМПЕНСИРОВАТЬ  
ТОЛЬКО ПРИРОСТ  
ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕ-  
НИЯ. А ПРОДУКТЫ  
НЕФТЕХИМИИ ПО-  
МОГАЮТ СОКРАЩАТЬ  
ЕГО КАРДИНАЛЬНО»

**Опасения по поводу эколо-  
гических рисков нефтехимии  
вряд ли можно развеять без  
объективной оценки этих  
рисков и трансляции этой  
оценки в общество.**

Как любая индустрия, нефте-  
химия создает техногенную нагрузку на окружающую  
среду и порождает вопросы, связанные с утилизацией  
ее продуктов. Техногенная нагрузка – это выбросы и по-  
следствия нештатных ситуаций. Здесь стоит сказать, что  
сегодняшний образ нефтехимии базируется на стереоти-  
пах сорокалетней давности. Если говорить о Советском  
Союзе, негативное восприятие нефтехимии в обще-  
ственном сознании во многом идет от огромного коли-  
чества аварий. Томск в семидесятых годах запускался  
с тремя серьезными взрывами с большим количеством  
погибших. За тридцать лет до того было еще хуже. На  
«Капролактаме» в Дзержинске только за 1940 год за-  
регистрировано 76 аварий и 148 несчастных случаев.  
Если вы посмотрите на технологии сегодня, многие из  
них лицензированы, они создаются там, где экологи-  
ческие требования достаточно жесткие, соответственно, в  
них заложено решение, более безопасное и достаточно  
дружественное к окружающей среде. Сегодня, если мы  
строим новое нефтехимическое производство на месте  
старого, технология становится гораздо более чистой,  
поэтому в случае такой замены нужно говорить о пользе  
для экологии, а не о вреде. Но так логика в обществе  
еще не отстроена.

Как, допустим, изменился уровень безопасности  
автомобилей, так изменилась и нефтехимиче-  
ская промышленность. Но, в отличие от автомо-  
бильной отрасли, нефтехимия посылает намного  
меньше сигналов обществу, потому что она по  
сути своей не та отрасль, которая обращается к  
потребителю.

**Может ли современное общество отказаться  
от нефтехимии?**  
Говоря о нефтехимии, все время приходится  
смотреть на альтернативы. Если бы не изобре-  
ли аммиак и азотные удобрения, половина на-  
селения земли сегодня не существовала бы,  
потому что от удобрений зависит 90% мирового  
производства продуктов питания. Альтернатива  
использованию удобрений (то есть повышению  
производительности земли на 50-80%) – вы-  
рубка дающих кислород лесов под увеличение  
площади культивации зерновых и т.д. Но далеко  
не все эти земли удастся распахать и засеять,  
больше половины придется отдать под пастби-  
ща для коров, которые будут производить навоз  
и CO<sub>2</sub>. И это только один пример, возникающий с  
отказом от одного из продуктов нефтехимии и ведущий к  
нарушению глобального экологического баланса.

**Может ли репрессивное экологическое регули-  
рование, например крупные штрафы, заставить  
компании меняться быстрее?**  
Можно пойти на крайние меры и ввести такие штрафы,  
что компаниям, скажем, в Европе, будет проще все за-  
крыть и вообще ничего не производить. Все будут рады,  
что спасли окружающую среду. Но что тогда произойдет?  
Все производство уйдет в Китай, а это совершенно дру-  
гое регулирование, другая технология. С точки зрения  
CO<sub>2</sub>, если вы живете в Европе, а озоновый слой разру-  
шается за счет производства в Китае, вы страдаете ни-  
чуть не меньше. Кардинальным решением проблемы  
было бы, вероятно, изменение стандартов потребления в  
обществе. Но пока современная цивилизация – это со-  
вокупность большого количества субъектов, которые не в  
состоянии разумно планировать свое развитие как цело-  
го. Нам, как отрасли, возможно, стоит задумываться над  
тем, не культивируем ли мы избыточные потребности. А  
обществу стоит подумать о реальной цене, по которой  
оно пользуется разными благами. Например, цена нефти  
для американского потребителя вовсе не \$90, потому что  
к этой сумме надо приплюсовать все военные расходы  
США, которые страна несет, чтобы гарантировать себе  
обеспечение нефтью. Соответственно, цена нефти для  
американца, скорее, \$150. Если бы американский потре-  
битель понимал это, он, возможно, перестал бы ездить на  
больших машинах и начал экономить энергию.

## «ТЕХНОЛОГИИ СТАНОВЯТСЯ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ЧИСТЫМИ, ПОЭТОМУ НУЖНО ГОВОРИТЬ О ПОЛЬЗЕ ДЛЯ ЭКОЛОГИИ, А НЕ О ВРЕДЕ. НО ТАК ЛОГИКА В ОБЩЕСТВЕ ЕЩЕ НЕ ОТСТРОЕНА»

**И все-таки разумный подход вы-  
рабатывается, хотя бы локально?**

Диалог химической промышленности и  
европейских потребителей – как один  
из примеров. Использование ряда  
веществ в детских игрушках потенци-  
ально является риском для здоровья  
человека. Есть призывы со стороны  
потребителей: «Запретите химиче-  
ским компаниям производить краску  
с содержанием свинца, и в этом слу-  
чае проблема снимается». Есть ответ от химической  
индустрии: «Любое вещество при неправильном его  
использовании является вредным». Если выпить 10  
литров воды, человек умрет, хотя вода в чистом виде  
является абсолютно нейтральным продуктом. Реко-  
мендация химической индустрии следующая: «Регу-  
лятор, то есть государство, может запретить продажу  
краски с содержанием свинца в розничной торговле,  
то есть конечным потребителям, разрешив только  
продажи оптовикам, которые знают, где это вещество  
можно использовать, а где нет. Потому что красить  
снаружи стены домов краской с содержанием свинца  
безвредно, а окрашивать ею детские игрушки – потен-  
циально опасно. Разделите проблему на том уровне,  
где она возникает».

**Вы можете назвать западную компанию, кото-  
рая представляется вам хорошим примером с  
точки зрения экологической политики?**

Я бы привел пример объединения компаний. ICCA –  
международная химическая ассоциация, которая ак-  
тивно представляет интересы химических компаний  
перед общественным мнением, считающим химию ис-  
ключительно вредной отраслью. Ведутся исследова-  
ния, чтобы понять, где именно оказывается нагрузка  
на окружающую среду и как это минимизировать. Но  
при этом демонстрируется активная публичная по-  
зиция, показывающая, что во многих случаях обще-  
ственное мнение, сложившееся об отрасли, ошибочно.  
А внутри организации вводится более жесткое регули-  
рование по отношению к экологической политике.

**Как вы оцениваете на сегодня экологическую  
политику СИБУРа?**

В течение пяти лет мы используем важный для нас  
набор экологических стандартов. Сейчас мы пытаем-  
ся сфокусироваться на двух основных направлениях.  
Первое – мы считаем, что при современных техноло-  
гиях и правильном отношении к производству отрасль  
скорее позитивна, чем негативна, хотя общественное  
восприятие квалифицирует ее как экологически не-  
дружественную. Такая ситуация нам обидна. Второе  
– мы обращаем внимание на то, каким образом но-

вые технологии сокращают экологи-  
ческую нагрузку. К сожалению, компания  
сегодня эксплуатирует технологии и  
установки, которым по тридцать лет.  
Модернизируя свои мощности, мы по-  
нимаем, что вводим экологически бо-  
лее дружелюбные технологии.

**Является ли давление власти в этих  
вопросах определяющим?**

Я думаю, что нет. Отношение регулято-  
ров (федерального, региональных и муниципальных)  
к вопросам экологии развивается, как нам кажется,  
медленнее, чем отношение отрасли к экологии. Есть  
примеры, когда мы, забирая воду из водохранилища  
для промышленных нужд, а затем пропуская через  
очистные сооружения, в действительности ее чистим.  
Содержание вредных веществ на входе к нам выше,  
чем на выходе из наших очистных сооружений. Ре-  
гулятор должен отслеживать, кто сбрасывает в воду  
вредные стоки, анализируя положение дел на своей  
территории. Это вопрос квалификации, методологии и  
последовательности в действиях регулятора. И если у  
государственного экологического регулирования есть  
желание более активно заниматься этими вопросами,  
нужно менять и правила, и навыки людей, которые во-  
влечены в эти темы.

**Не окажется ли тогда нефтехимическая про-  
мышленность страны в более сложном поло-  
жении с точки зрения ведения бизнеса, чем  
сегодня?**

Мне кажется, что в России повторение того, что сейчас  
происходит в Соединенных Штатах и Европе, вряд ли  
возможно. Россия относится к группе стран, которые  
заинтересованы в развитии индустрии, нефтехимии в  
том числе, и это является приоритетом. Дело не в том,  
что нам наплевать на экологию, наши новые произ-  
водства отвечают требованиям самых взыскательных  
регуляторов. Просто Россия объективно требует очень  
сильной модернизации, поэтому, даже если общество,  
решив действовать по аналогии с западными эколога-  
ми, будет оказывать серьезное давление, оно не смо-  
жет перевесить объективной необходимости развития  
и не будет определяющим для принятия государством  
тех или иных решений. Для большинства населения  
тоже на первом плане работа и распределение соци-  
альных благ. Если говорить о СИБУРе, с точки зрения  
целей бизнеса мы достаточно прогрессивны как ком-  
пания. Поэтому, наверное, мы обращаем на тему эко-  
логии больше внимания, чем многие другие компании  
в России. В понятие «современная манера ведения  
бизнеса» входит тема экологии как составная часть  
общего пакета, и мы это принимаем. ●

# Горячие точки

Нефтехимическая промышленность проделала за свою историю большой путь от «грязной» отрасли до признания пусть пока не общепринятым, но экспертами ее экологической миссии по сбережению природных материалов. Но развитие нефтехимии всегда сопровождалось систематическим уроном окружающей среде. Отставая от опыта развитых стран, российские власти осознали проблему прошлого экологического ущерба только недавно, предлагая бизнесу активно поучаствовать в нейтрализации многолетних шламов, стоков и выбросов. Таким образом, термин «экологические риски» вскоре может наполниться новым содержанием и в значительной степени повлиять на облик отрасли.

Текст:  
Дмитрий Черников



Когда в 1734 году «отец» уральских горно-металлургических предприятий Василий Татищев основал Северский железодельный (ныне – трубный) завод, то вряд ли он мог предполагать, что его детище простоит почти три сотни лет, как будто не замечая смены исторических укладов и собственников, и в конце концов составит гордость традиций индустриальной России. Вместе с тем, сейчас город Полевской, для которого завод является градообразующим предприятием, характеризуется в Свердловской области как экологически неблагоприятное место. За три века работы металлургического предприятия накопило огромное количество отходов, загрязнило водоемы и воздух. Так, 50% территории города заражено тяжелыми металлами. Оставить наследие прошлого просто так, разумеется, нельзя. Однако вряд ли

нынешний собственник предприятия («Трубная металлургическая компания»), который управляет заводом всего-то с 2002 года, готов расплачиваться за экологический ущерб, накопленный со времен Татищева и первого частного владельца – купца Турчанинова.

### Расплата за прошлое

В мировом экологическом движении набирает силу концепция hot spots, или «горячих точек», полагает Борис Ревич, руководитель лаборатории прогнозирования качества окружающей среды и здоровья населения Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. Согласно этой теории, на общую оценку экологической ситуации в том или ином регионе сильно влияет оценка качества среды в зонах с чрезвычайной и бедственной экологической ситуацией. Проще говоря, решающий вес имеют критические показатели, которые формируются в исторически сложившихся промзонах, резко «сажая» общенациональные индексы экологического благополучия. Слово «исторически» неотвратимо выводит на систематически игнорируемую обществу (особенно российским) тему прошлого экологического ущерба и ответственности за него.



В МАЕ 2010 ГОДА МИНИСТР ПРИРОДЫ ЮРИЙ ТРУТНЕВ СООБЩИЛ, ЧТО НА ТЕРРИТОРИЯХ С ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ ЗАГРЯЗНЕНИЯ НАКОПЛЕНО

2,3 МЛРД ТОНН ТОКСИЧНЫХ ОТХОДОВ

В своем исследовании, проведенном три года назад по заказу Общественной палаты, Борис Ревич описывает около 200 территорий с высокой степенью загрязнения, отмечая при этом, что придавая им официальный статус «экологических язв», государство брало за основу нечеткие критерии или неполную информацию, и что на самом деле таких территорий гораздо больше. По словам Ревича, сейчас Общественная палата просит его собрать новые данные и отследить динамику за последние три года, что практически невозможно по причине почти полного затухания в стране необходимых экологических мониторингов. Тем временем, по мнению экспертов Всемирного банка, в 2008 году исследовавших проблему прошлого экологического ущерба (ПЭУ) в России, ухудшение ситуации в «горячих точках» более чем вероятно. Кроме того, в условиях, когда в обществе отсутствует само понимание проблемы ПЭУ и, соответственно, нет мер по борьбе с ним, общий уровень рисков, скорее всего, увеличивается. А ведь масштабы проблемы колоссальны: в мае 2010 года министр природы Юрий Трутнев сообщил, что на территориях с высокой степенью загрязнения накоплено 2,3 млрд тонн токсичных отходов!

В этом смысле пример Северского металлургического «дедушки» интересен в силу возраста завода: за три века действительно можно накопить огромные массы вредных отходов. Однако проблему ликвидации прошлого экологического ущерба в ближайшие годы предстоит решать и гораздо более молодым производствам и компаниям. И важность проблемы «исторических» отходов важна не только с гуманитарной позиции заботы об окружающем мире и здоровье населения, но и с точки зрения чисто экономической: уже сейчас за-



ПРОШЛЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЩЕРБ, ИЛИ ПЭУ – ВОЗДЕЙСТВИЕ/ВРЕД НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА И ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ, ВЫЗВАННОЕ ПРОШЛОЙ ИЛИ ПРОДОЛЖАЮЩЕЙСЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.

падные кредиторы и инвесторы оценивают этот фактор как один из рисков при партнерстве с российскими контрагентами.

### Копилка химического ущерба

По данным Минприроды на 2010 год, из порядка 1 миллиона российских предприятий плательщиками за вред, нанесенный окружающей среде, являются только около 300 тысяч. Причем 11 тысяч из них приносят 99% вреда. «Суперзагрязнителями», если верить официальной статистике, являются только 200 предприятий, на которые приходится половина выплат. Нефтехимических заводов там немного. Сегодняшняя нефтехимия не в лидерах списка загрязняющих отраслей, по мнению Бориса Ревича, занимает 6-9-е место. Это касается, впрочем, текущей ситуации.

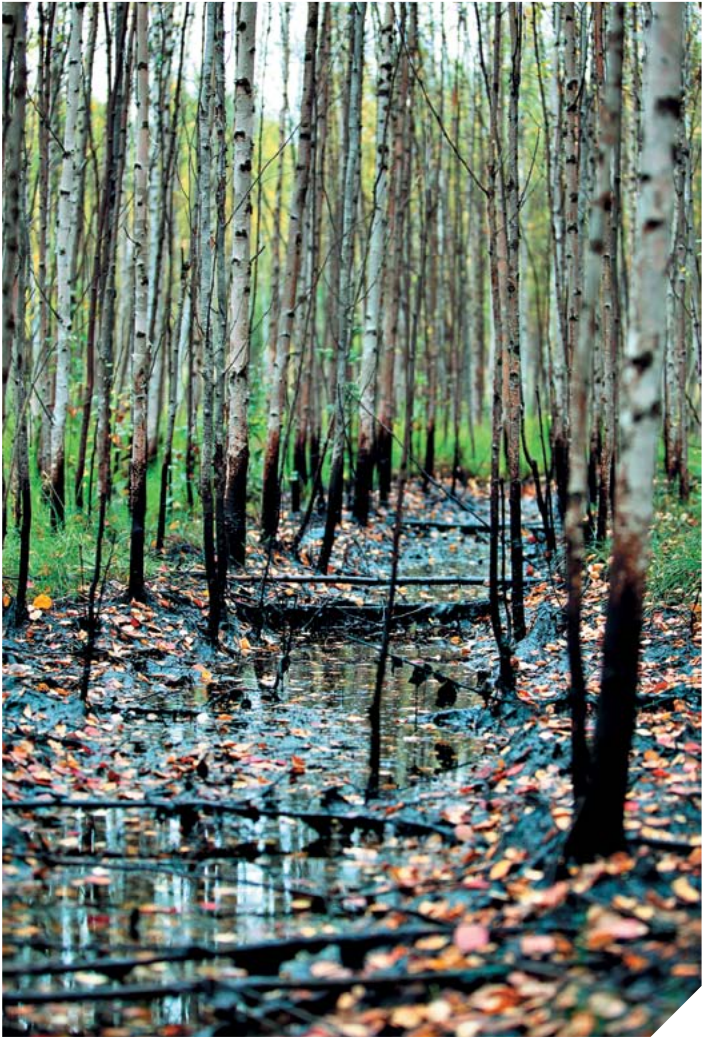
Как известно, основа сегодняшнего технического потенциала нефтехимической отрасли создавалась 30-40 лет назад, когда для советского экономического мышления «устойчивое развитие» и «грин есопоту» были эфемерными концепциями буржуазного «Римского клуба» и не более. Вопросы экологии заслонялись тенью производственных нужд страны, а потому о возможном историческом ущербе не думали.

Доктор химических наук, заведующий лабораторией Института физиологически активных веществ РАН Валерий Брель в 1974-77 годах работал на волгоградском «Химпроме» – одном из крупнейших предприятий советской нефтехимии. «Тогда не было экологии как науки в том виде, в котором мы ее знаем сегодня, – говорит он. – Да, люди чувствовали, что пахнет хлором. Или фурфуролом от гидролизного завода, расположенного недалеко от самого центра Волгограда. Но это считалось будничным явлением, никто не думал о далеком идущих последствиях. Я до сих пор помню, как проезжая в электричке мимо Бекетовки, района Волгограда, зажимал нос: нечем было дышать». Считалось, что работники химических производств знали, на что шли, получая 15-20% надбавки за вредность и на 10 лет раньше уходя на пенсию. И тем более в курсе всего комплекса «отягчающих обстоятельств» не были жители прилегающих к производству территорий.

С течением времени последствия подобных химических загрязнений все ярче выходят наружу.

В 2008 году мэрия Чапаевска, старого химического центра под Самарой, выступила с предложением перенести 580 городских домов на новое место. В последние годы население Чапаевска из-за повышенной смертности и миграции сократилось на треть. Химическая промышленность здесь существует с 1909 года. Сначала производили взрывчатые вещества, затем химическое оружие: иприт, люизит, фосген. Старожилы вспоминают, что химснаряды заправляли, заливая иприт и люизит из чайника, а высо-





ГОРЯЧИЕ ТОЧКИ - КОМПАКНЫЕ ЗОНЫ С ТЯЖЕЛОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКОЙ. «САЖАЮЩИЕ» ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

котоксичные отходы сливали в канавы. Затем стали развиваться производства гексахлорциклогексана, гексахлорбензола и других соединений, при синтезе которых возникают диоксины. Они-то и являются главной проблемой территории, считает Борис Ревич, который бывает в Чапаевске 2-3 раза в год. По данным медиков, смертность от туберкулеза, рака горла, печени и почек в Чапаевске в три раза превышает областные показатели. 96% местных детей не могут считаться здоровыми. Однако статус территории экологического бедствия местные чиновники называют нежелательным, так как тогда город только укрепит свою репутацию депрессивной зоны и окончательно поставит крест на инвестициях. Другими словами, у местных жителей больше надежды на бизнес, чем на государственную активность.

Но кто же в действительности должен платить за прошлые техногенные драмы? Это ключевой вопрос в постепенно вызревающей теме. Ведь если заставить современных нефтехимиков «по полной» платить по счетам истории, то отрасль может сразу объявлять дефолт.

Четких правовых основ для практического распределения этой ответственности не существует, особенно в случае приватизации государственных активов, повторной национализации приватизированных активов, купли-продажи частных активов или банкротства их владельцев. В этой ситуации государство показывает пальцем на корпорации, корпорации в ужасе открещиваются от грехов предшествующих собственников.

Зарубежный опыт

В решении проблемы ПЭУ, по мнению Всемирного банка, Россия отстает от развитых стран на 10-20 лет не только количественно, но и качественно. «Входят в практику экологические компенсационные фонды, создаваемые согласно законодательству некоторых зарубежных стран за счет предприятий, эксплуатация которых представляет экологическую опасность, загрязняет окружающую среду», – пишет в своей книге по экологическому праву Сергей Боголюбов, профессор Института права при правительстве РФ. Предусматривается, например, такая обязанность производящих, транспортирующих, хранящих и продающих нефтепродукты и другие подобные вещества предприятий, когда 15-20% фонда формируется за счет государственного бюджета, остальное – за счет предприятий-загрязнителей с повышенным экологическим риском. Средства фондов расходуются на проведение реабилитационных мероприятий в случае отсутствия таких возможностей у виновных (с последующим возмещением этих затрат причинителем) либо в случае, когда виновное юридическое лицо не установлено.

В США, стране с близкими России экологическими проблемами, этим занимается так называемый Суперфонд. Примечательно, что организация этого фонда стала следствием событий в химической отрасли. В 1970-х в местечке Лав-Канал в штате Нью-Йорк были отмечены частые случаи заболевания раком и рождения детей с различными врожденными клиническими патологиями. Со временем стало известно, что компания Occidental Petroleum сбрасывала в местные каналы токсичные химические отходы. Правительство переселило более 800 семей и выплатило им компенсацию за утраченное жилье. Компания же потратила более \$200 млн на ликвидацию экологических последствий заражения. Задача Суперфонда, созданного после этого скандала, заключается в мониторинге запущенных экологических ситуаций и привлечении к ответственности компании-загрязнителя. Оплату ликвидации экологического ущерба государство и бизнес делят в примерной пропорции 1:2, исповедуя в целом философию «загрязнитель платит».

Одним из вариантов решения проблемы может быть принцип солидарной ответственности собственников или от-



РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА ВСЕМИРНОГО БАНКА ПОКАЗАЛИ, ЧТО 93,7% РОССИЯН СЧИТАЮТ, ЧТО ГОСУДАРСТВО, КАК ПРЕЖНИЙ СОБСТВЕННИК ПРЕДПРИЯТИЙ, ДОЛЖНО НЕСТИ ФИНАНСОВУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЩЕРБ, КОТОРЫЙ БЫЛ НАНЕСЕН ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ДО ИХ ПРИВАТИЗАЦИИ

ветственности по делимому обязательству. Так, начиная с 90-х годов, правительства восточноевропейских стран стали оказывать компаниям существенную поддержку, финансируя большую часть работ по нейтрализации ПЭУ. Их логика была понятна: в силу компактности этих государств работа с ПЭУ быстро окупала себя более высокой инвестиционной привлекательностью вновь очищенных территорий.

Тигр и триллион

«В России в решении проблемы ПЭУ заинтересована, прежде всего, региональная власть, нужна ее инициатива по разработке программ для каждого конкретного случая», – говорит Наталья Кручинина, заведующая кафедрой промышленной экологии РХТУ. Например, сравнительно безопасное содержимое шламонакопителя «Белое море» дзержинского завода «Капролактам» сложно использовать для хозяйственных нужд. Там содержатся карбонаты, полезные в качестве добавки к цементу, но их предварительно надо очистить от других более токсичных примесей. «Но цементного производства в регионе нет. В связи с этим шламонакопитель надо будет все же консервировать, территорию рекультивировать, а это дорого», – заключает Кручинина. Закономерно, что текущий владелец «Капролактама» СИБУР, при управлении которого содержимое шламонакопителя выросло лишь на 1%, рассчитывает на содействие администрации города и региона. А городские и региональные власти также не располагают свободными ресурсами в необходимой степени.

Как ни странно, но общество на стороне большого бизнеса. Результаты опроса Всемирного банка показали, что 93,7% россиян считают, что государство, как прежний собственник предприятий, должно нести финансовую ответственность за экологический ущерб, который был нанесен деятельностью предприятий до их приватизации.

В то же время федеральный центр немного по-другому видит проблему ответственности за ПЭУ.

«Дмитрий Анатольевич явно благоволит к экологической проблематике в целом, а не только к тигру», – комментирует Борис Ревич ряд инициатив, с которыми в своем декабрьском послании Федеральному собранию выступил Дмитрий Медведев. Смысл послания первого лица можно резюмировать так: «взносы» на экологию заплатят все, но те, кто сделают это в конструктивном порядке, имеют шанс сильно сэкономить.

Напомним, что президент уделил в своей речи центральное место экологии, пообещав компаниям «экологическую амнистию» по накопленному ущербу в обмен на «жесткие обязательства» по инвестированию в «чистое» оборудование и оздоровление территорий. Если компании согласятся принять на себя «жесткие обязательства по экологическому оздоровлению производства и той территории, где оно работает», государство обещает «не давить штрафами» и «максимально поощрять и применять механизм частно-государственного партнерства (ЧГП)» в этой сфере.

В пакете нового законодательства по экологической модернизации, в частности, находится законопроект о ликвидации накопленного экологического ущерба, разработанный Минприроды. В декабре 2010 года он был вынесен на обсуждение в правительство. Пока говорить о деталях этого предложения чиновников рано, но в прессу просочилась информация о заложенном в реформу принципе ответственности за ПЭУ. По инициативе Ростехнадзора ликвидацию ПЭУ предлагается профинансировать компаниям по схемам упомянутого ЧГП. Например, когда государство на льготных условиях предоставляет в пользование землю, которую предстоит очистить на средства бизнеса.

Определилась и цена вопроса. Решить проблему ПЭУ призвана федеральная целевая программа «Экологическая безопасность России» (на срок 2012 – 2020), на нее предполагается потратить 1,863 трлн рублей, из которых 867 млрд рублей – из федерального бюджета. Программа предполагает ликвидацию прошлого экологического ущерба, строительство и реконструкцию очистных сооружений, внедрение энергосберегающих технологий, утилизацию отходов и модернизацию экологически опасных объектов. Таким образом, опять-таки в рабочей версии решения проблемы, в начавшемся десятилетии крупному промышленному бизнесу предстоит изыскать оставшийся триллион, за который ему помогут с озаведением новыми, более чистыми производствами. Что получится из этой идеи и готовы ли общество, власть и капитал консолидированно принять на себя ответственность – покажет уже 2011 год. ●

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА «ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ» ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО БИЗНЕС ПОТРАТИТ НА ЛИКВИДАЦИЮ ПЭУ 1 ТРЛН РУБЛЕЙ



Текст: Дмитрий Черников

# Экология на взгляд банкира

Насколько потенциальным инвесторам в химию стоит принимать во внимание факторы экологии и промышленной безопасности? По мнению аналитиков Citigroup, ущерб, наносимый окружающей среде, и наличие смертельных случаев и травм на производстве могут существенным образом повлиять на рыночную стоимость компаний, играя все возрастающую роль при принятии решений кредиторами и инвесторами. В декабре 2010 года аналитическое подразделение банковской группы – Citi Investment Research (CIRA) – провело сравнительный анализ европейских химических компаний с точки зрения показателей экологии и промышленной безопасности за 2009 год.

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ (SUSTAINABLE DEVELOPMENT)** – РАСПРОСТРАНЕННЫЙ ЗА РУБЕЖОМ ТЕРМИН, КОТОРЫЙ ВОШЕЛ В УПОТРЕБЛЕНИЕ В НАЧАЛЕ 1970 ГОДОВ НА УРОВНЕ

МЕЖДУНАРОДНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (КОНФЕРЕНЦИЯ ООН В СТОКГОЛЬМЕ В 1972 ГОДУ) И ПРИОБРЕЛ СОВРЕМЕННОЕ ЗВУЧАНИЕ В 1987 ГОДУ В ДОКЛАДЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМИССИИ ПО ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ И РАЗВИТИЮ.

В ОБЩИХ ЧЕРТАХ ИДЕОЛОГИЯ «УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ» ПОДРАЗУМЕВАЕТ РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ТЕКУЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА, НО С ЗАБОТОЙ О СПОСОБНОСТИ

БУДУЩИХ ПОКОЛЕНИЙ УДОВЛЕТВОРЯТЬ СВОИ ПОТРЕБНОСТИ. РЕЧЬ ИДЕТ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ОБ ОТКАЗЕ ОТ НЕРАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ И ЗАБОТЕ ОБ ЭКОЛОГИИ.



Рейтинг CIRA основан на данных, предоставленных самим бизнесом. В случае если данные не были предоставлены, компании получали низший балл оценки. Близкий нам участник рейтинга – «Уралкалий». Причем это единственная из российских компаний, попавшая в рейтинг. Как пояснили «Нефтехимии РФ» в CIRA, «исследование включило только те компании, с которыми постоянно работает Citigroup. Другими словами, это не полноохватный research, а ранжирование клиентов компании, о чем банк честно предупреждает. Вместе с тем, последнее место «Уралкалия» – одной из ведущих отечественных промышленных компаний – отчасти отражает ситуацию со стандартами отчетности производственного бизнеса в России.

Но это скорее констатация очевидного. Гораздо интереснее посмотреть на методологию исследования, чтобы понять, какие показатели важны для аналитиков, а соответственно, и для инвесторов.

## Лучше многих

Изучая вопрос промышленной безопасности в химической промышленности, CIRA использовала два индикативных параметра: число производственных инцидентов со смертельным исходом и число травм. В качестве последнего использовался распространенный показатель LTIFR – частота происшествий с потерей трудоспособности. Если компания не предоставляла данные в формате LTIFR, использовался используемый ею аналогичный индикатор. Показатели компаний оценивались по пятибалльной шкале.

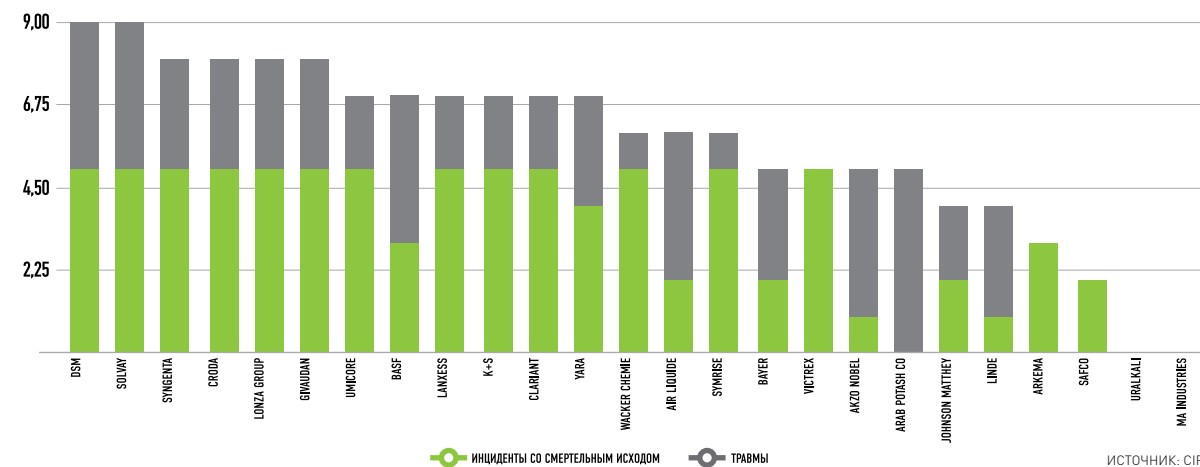
Нельзя не отметить, что давно проводимые в развитых странах (особенно в Европе) мероприятия по регламентированию работы химических компаний как эксплуатантов объектов повышенного риска дисциплинируют бизнес в части отчетности и ответственности. В отчете CIRA отмечается, что химический бизнес предоставил данные о промышленной безопасности в достаточно полном объеме по сравнению с другими индустриальными секторами.

Результаты исследования таковы. Несмотря на потенциальную опасность химического бизнеса, более половины компаний, охватываемых рейтингом, в 2009 году не имели ни одного производственного инцидента со смертельным исходом. Почетный список включает такие компании, как Clariant, Croda, DSM, Givaudan, K+S, Lanxess, Lonza Group, Solvay, Symrise, Syngenta, Umicore, Victrex и Wacker Chemie. Надо сказать, что бельгийская Solvay и голландская DSM имеют наилучшие показатели в рейтинге по ассоциированному показателю инцидентов со смертельным исходом и производственных травм (см. «Безопасный бенилюкс»).

На основании полученных данных авторы рейтинга делают вывод, что ситуация со смертельными травмами в химическом секторе складывалась лучше по сравнению с нефтегазовой и горнодобывающей промышленностью или даже коммунальным сектором.

## Лояльная экология

Роль химических предприятий в нанесении ущерба экологии также оценивалась по пятибалльной шкале. Данные также предоставляли сами компании, связанные жесткими регламентами в части регистрации выбросов и раскрываемой отчетности. «Это позволило нам провести сравнение улучшения большего числа экологических показателей компании, чем в каком-либо другом секторе», – комментируют аналитики CIRA. Для экологического рейтинга базовыми стали два показателя. Первый – прямые выбросы парниковых газов, нормированные на рыночную капитализацию компаний.



**Безопасный бенилюкс**  
Ассоциированная оценка за промышленную безопасность компаний-участников отчета CIRA





Этот относительный показатель позволил непосредственно сравнивать «вредность» компаний разного масштаба. Второй показатель – местное загрязнение окружающей среды. В целях определения динамики для каждой компании были проанализированы выбросы в атмосферу (летучие органические соединения, окиси азота и окиси серы), в воду (кислород и тяжелые металлы), а также накопление твердых выбросов (опасные и неопасные отходы).

Резюме CIRA, как и в случае с промбезопасностью, оказалось весьма благоприятным для отрасли: большинство химических компаний сокращают вредное воздействие на окружающую среду даже в том случае, если изначально их базовые показатели были высоки. Компания Johnson Matthey является лидером с точки зрения принимаемых мер экологической направленности. Компания демонстрирует низкий показатель прямых выбросов парниковых газов, взвешенный по рыночной капитализации, а показатели по трем видам местного загрязняющего воздействия (выбросы в атмосферу, воду и накопление отходов) подверглись улучшению за последние три года. Также высокие показатели имеют компании Yara, Arkema и Solvay. Компании Arab Potash Co, MA Industries, SAFCO и «Уралкалий» как производители удобрений и сельскохозяйственных химикатов получили наихудшие оценки по принимаемым мерам экологической направленности в связи с отсутствием данных.

#### Общественная нагрузка

Любопытно, что CIRA также оценивает инвестиционную привлекательность компаний химического сектора, связанную с освоением ими новых продуктов и услуг, способствующих «устойчивому развитию».

### БОЛЬШИНСТВО ХИМИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ СОКРАЩАЮТ ВРЕДНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ДАЖЕ В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ИЗНАЧАЛЬНО ИХ БАЗОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БЫЛИ ВЫСОКИ

В терминах экономической, экологической и социальной сферы идеологии устойчивого развития химический сектор может предложить множество важных решений. По мнению CIRA, это обстоятельство должно вызывать интерес у инвесторов. Отчет CIRA предлагает сравнительный анализ доходов химических компаний, полученных от продукции, способствующей устойчивому развитию. Пять социально-экологических направлений включают продукцию, используемую в рамках осуществления местного контроля загрязнения окружающей среды (воздух, вода и отходы); продукцию, которая способствует большей экологичности экономики; продукцию, произведенную из возобновляемых либо натуральных компонентов; продукцию, связанную с производством продуктов питания и пищевых добавок; продукцию, используемую в здравоохранении.

Контроль загрязнения окружающей среды в производственных процессах и транспортном секторе, а также повышение темпов переработки отходов уже является существенным фактором роста доходов для таких компаний, как Air Liquide, Linde, Johnson Matthey, BASF и Umicore. В CIRA прогнозируют, что новые возможности для этих компаний сосредоточены на растущих рынках Азии (Китай, Индия), где возрастет забота об экологии.

Химическими продуктами для глобального сокращения атмосферных выбросов названы легкие конструкционные материалы, которые уменьшают потребление топлива в транспортном секторе (компании DSM и Victrex), или с производством поликремниевых материалов для солнечных батарей (Wacker Chemie). В целом отмечается, что в данном секторе доходы химических компаний невысоки. Потенциал роста сосредоточен в освоении водородного топлива и более емких аккумуляторов для электротранспорта.

Удобрения и средства защиты посевов являются неотъемлемыми компонентами современной сельскохозяйственной системы, которые позволяют значительно повысить урожайность для обеспечения потребителей продуктами питания. Необходимость решения проблемы сокращения числа голодающих людей, усугубляемой увеличением населения планеты, является мощным стимулом для роста в этом секторе. Производители азота (N), фосфора (P) и калия (K) (K&S и Yara), а также производители гербицидов и пестицидов (Syngenta) имеют хорошие возможности развития в этих направлениях. Кроме того, химический сектор поддерживает социальные приоритеты, осуществляя поставки промышленных газов в больницы (компании Linde и L'Air Liquide), разрабатывая медицинские технологии (Victrex), производя лекарственные препараты (Solvay, DSM, Bayer), развивая научные направления (Lonza).

Таким образом, отчет CIRA дает понять, что инвестиционная привлекательность химических компаний в существенной степени связана с непроизводственными параметрами бизнеса, с ответственностью перед окружающей средой и заботой о безопасности персонала, а также с возможностью химической отрасли найти свое место в экологичном мире будущего. ●



# VIII МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ХИМИЧЕСКИЙ САММИТ

17–18 марта 2011 года

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ  
Краснопресненская набережная, д. 12

### Темы саммита в 2011 году

- Государственная политика в области стимулирования спроса. Принятие европейских стандартов в РФ.
- Планирование поставок сырья, предоставление гарантий предприятиям нефтегазохимического комплекса.
- Европейская интеграция химической промышленности.
- Инновационные, ресурсосберегающие проекты в отрасли. Новые экологические подходы.
- Возобновляемая энергетика. Российские проекты.

Оператор VIII Московского международного химического саммита  
компания RCC Group

Тел./факс: (499) 767-1906  
(499) 729-6694  
Гор.линия: 8-926-323-7395

summit@rccgroup.ru  
онлайн-регистрация:  
www.chemsummit.ru/reg

www.chemsummit.ru





ИНТЕРВЬЮ  
С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ  
ГЕНЕРАЛЬНОГО  
ДИРЕКТОРА  
ОАО «ГАЗПРОМ  
ГАЗЭНЕРГОСЕТЬ»  
ПО РЕАЛИЗАЦИИ

## Дмитрий Миронов: «Сегмент газомоторного топлива может стать локомотивом быстрого развития внутреннего рынка СУГ»

Беседовал  
**Андрей Костин**

**Дмитрий Анатольевич, «Газпром» в 2010 году через своего трейдера «Газпром газэнергосеть» стал крупнейшим поставщиком сжиженных углеводородных газов на внутренний рынок. Какие тенденции последних лет вы отмечаете?**

Разговаривая о внутреннем рынке СУГ, надо понимать, что он состоит из различных сегментов, где могут наблюдаться различные тенденции. Так, сегмент коммунально-бытового потребления в последние годы значительно сокращается за счет газификации регионов «трубным» газом. Вместе с тем, общий тренд внутреннего рынка вплоть до 2007 года был направлен вверх. Это было обусловлено, в частности, развитием сегмента газомоторного топлива как альтернативы дорожающему бензину.

В конце 2007-го – 2008 году общий рост цен на СУГ на мировом рынке отразился и на России и привел к снижению привлекательности этого топлива. Кризисные явления в конце 2008 года и вовсе привели к значительному сокращению потребления СУГ. Вплоть до того, что многие производители вынуждены были корректировать свои производственные программы. Некоторые переориентировались и стали развивать долгосрочные программы по увеличению экспортных поставок.

**Какие изменения произошли в 2010 году?**

Мы оцениваем 2010 год как период выхода на докризисные объемы реализации СУГ на внутреннем рынке. В секторе газомоторного топлива рост связан с восстановлением рынка коммерческих перевозок. Существенный рост потребления наблюдается в сегменте автономной газификации. Кроме того, восстановили прежние объемы переработки нефтехимические предприятия России.

**В конце 2010 года было много разговоров о дефиците газов на внутреннем рынке, что даже прозвучало из уст главы ФАС...**

Надо сказать, что дефицит СУГ в конце 2010 года был для многих полной неожиданностью. Причем дефицит этот оказался, наверное, самым серьезным за все десятилетие. Даже в 2004 году ситуация не была столь чрезвычайной.

Сразу хочется развеять обычные предрассудки о том, что дефицит возник из-за производителей, которые погнались за «большим рублем» или долларом, поставляя газ на экспорт в ущерб внутреннему рынку. Объемы поставки на внутренний рынок никто не сокращал. Правильнее будет сказать, что, по крайней мере, общий объем поставок на внутренний рынок не сократился. Причины возникшего дефицита необходимо искать внутри рынка. Как у нас любят шутить про коммунальщиков, что «снег зимой выпал неожиданно», так и рынок СУГ неожиданно выбрался из кризиса и существенно вырос в объемах потребления.

**И какие, на ваш взгляд, факторы «внутри» рынка смогли обеспечить этот «внезапный» рост спроса?**

На наш взгляд, рост объемов потребления связан, с одной стороны, с активизацией сегмента

коммерческих перевозок, где, как известно, часто используется транспорт на газомоторном топливе. С другой стороны, у нас есть информация о существенном росте в 2009-2010 годах сегмента автономной газификации. А своего рода катализатором дефицита осенью 2010 года, на мой взгляд, стало существенное увеличение сроков доставки СУГ по железной дороге. По нашим объектам мы отмечали, что сроки увеличились до 5 суток, а это значит, что около 17% газа (то есть порядка 40 тыс. тонн), поставляемого на рынок железнодорожным транспортом, застряло в пути дольше положенного. Но сейчас можно с уверенностью сказать, что и этот сложный этап российского рынка СУГ мы пережили и рынок возвращается к своему нормальному состоянию.

**В последние месяцы 2010 года сложилось впечатление, что внутренний рынок СУГ еще «не дорос» до нормального диалога между производителями и потребителями. Как вы считаете, в чем причина?**

Оптовые покупатели СУГ в РФ часто любят рассуждать на тему «монополизированности» российского рынка, сетуют на то, что производители диктуют им свою волю, относятся не по-



ПОДРОБНЕЕ О ДЕФИЦИТЕ  
НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ  
СУГ СМ. НА СТР.

38



партнерски, «заламывают» цену. Поставщики же, наоборот, приводят примеры того, как покупатели «играют на понижение» в период избытка СУГ, отказываются от своих обязательств, перестают соблюдать платежную дисциплину. В этом плане особо показателен период конца 2008-го – начала 2009 годов. Первое, что необходимо предпринять всем участникам рынка, а не только производителям, – это изменить идеологию своего поведения на рынке. Не нужно пытаться получить сиюминутную выгоду за счет слабых сторон своего партнера.

**Как, по-вашему, должно строиться ценообразование на внутреннем рынке СУГ?**

Мне кажется, все участники рынка равно заинтересованы в построении долгосрочных взаимовыгодных отношений. И у нашей компании есть в этом положительный опыт. Около 90% поставок осуществляются нашим постоянным покупателям. Проблема лишь в том, что эти отношения строятся на спотовом ценообразовании, что не дает возможности обеим сторонам делать долгосрочные прогнозы и строить долгосрочные программы развития. Поэтому для нас важнейшей задачей в ближайшее время является разработка и утверждение в «Газпроме» концепции формульного ценообразования. В этом случае у нас и у наших клиентов появятся понятные и, главное, прогнозируемые принципы ценообразования. А это позволит минимизировать возможные инвестиционные риски и для производителей, и для потребителей, занятых в развитии сети АГЗС и объектов автономной газификации.

**Производители СУГ, да и отраслевые эксперты отмечают, что дальнейшее развитие газомоторного топлива может стать главным двигателем расширения емкости внутреннего рынка. Что вы думаете по этому поводу?**



Объекты автономной газификации в Красной поляне

Мы отмечаем, что рынок газомоторного топлива (ГМТ) является одним из наиболее динамичных. Если говорить о дальнейшем увеличении емкости внутреннего рынка, то, пожалуй, именно развитие этого сегмента может дать существенный прирост потребления и в короткие сроки.

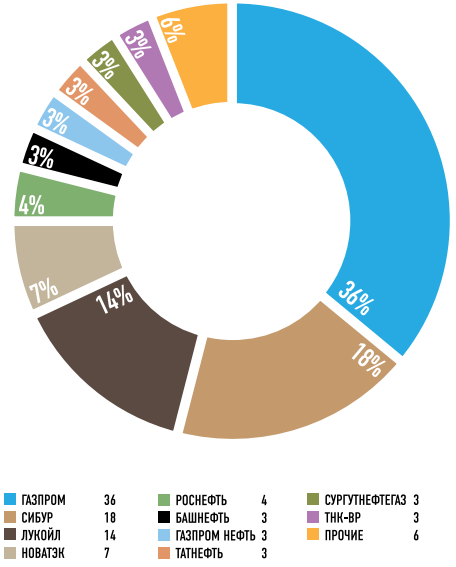
**Какие основные проблемы на пути развития сегмента ГМТ вы отмечаете?**

Ключевым, на мой взгляд, является ценовой аспект. Для использования СУГ в качестве топлива требуется установка специального оборудования. Только низкая стоимость сжиженных газов по сравнению с бензином позволяет окупать затраты на дополнительное оборудование за несколько месяцев, а впоследствии дает чистую экономию. Практика показывает, что для автовладельца установка газобаллонного оборудования экономически оправдана, когда цена СУГ в рознице, то есть на АГЗС, составляет 50% от розничной стоимости бензина. Только в этом случае рынок развивается. Приведу пример. В период самого бурного роста рынка газовые смеси стоили от 47% до 50% от цены бензина. Но если посмотреть на статистику периода стагнации рынка с 2007 года, то уже 52-55%. В отдельные периоды соотношение цены газа к бензину достигает 55-60%, что приводит к практически полному прекращению переоборудования новых автомобилей на использование газомоторного топлива. Именно поэтому мы намерены продвигать концепцию формульного ценообразования.

**Но, вероятно, цена – не единственная проблема на пути развития сегмента ГМТ?**

Существенно тормозит развитие сегмента слабая осведомленность потенциальных потребителей о газомоторном топливе и выгодах, получаемых от его использования. Кроме того, в общественном сознании еще сильны предрассудки, сфор-

Доли производителей по поставкам СУГ в коммунально-бытовой сектор (в т.ч. газомоторное топливо и «балансовые» поставки) в 2010 году



Источник: ОАО «Газпром Газэнергосеть»

мировавшиеся в период хаотичного развития рынка, насчет степени опасности этого топлива и ухудшения характеристик автомобиля. Мы проводим своего рода просветительскую работу в этом вопросе и готовим программу стимулирования установки газобаллонного оборудования, которая бы позволила автовладельцам получать экономию с самого момента переоборудования.

**Какие инициативы со стороны производителей СУГ должны исходить для совершенствования правового и технического аспекта рынка ГТМ?**

При Министерстве энергетики функционирует рабочая группа, которая занимается этим вопросом. «Газпром газэнергосеть» входит в ее состав, принимает участие в разработке документа под названием «Комплексная программа стимулирования использования природного газа и СУГ в качестве моторного топлива». Мы, в частности, выдвинули предложения по разработке нормативной базы для расширения серийного производства и импорта газобаллонных транспортных средств. Необходимо также совершенствовать технические нормативы по строительству и эксплуатации газовых объектов. Потому как несовершенство действующих регламентов во многом сдерживает строительство новых АГЗС и многотопливных станций.

**Эти предложения касаются технической стороны вопроса. А как стимулировать потенциальных по-**



ПО ОЦЕНКЕ «ГАЗПРОМ ГАЗЭНЕРГОСЕТИ», СЕГМЕНТ АВТОНОМНОЙ ГАЗИФИКАЦИИ ПОДДЕРЖИТ РОСТ СПРОСА НА СУГ

ОДНИМ ИЗ ФАКТОРОВ ДЕФИЦИТА В КОНЦЕ 2010 ГОДА СТАЛ УВЕЛИЧИВШИЙСЯ СРОК ПОСТАВКИ СУГ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ

**требителей – частных автовладельцев и юридических лиц?**

Мне кажется, эффективным способом являются налоговые стимулы. Наша компания выступила с предложением ввести определенные преференции, которые бы позволили снизить затраты на содержание транспорта на газе. Это, например, введение временной нулевой ставки транспортного налога и амортизационной льготы по налогу на прибыль. Определенный смысл есть и в том, чтобы установить льготы по налогу на прибыль на сумму инвестиций для предприятий, которые вкладывают средства в газомоторную отрасль.

**Согласно существующей статистике, в 2010 году «Газпром» поставил населению около 42% всех СУГ в рамках «балансовых заданий». Насколько, по-вашему, эта система подходит для снабжения населения топливом?**

Давайте для начала вспомним о том, что система «балансовых заданий» появилась в 1999 году, а уже в 2003 году в «Концепции

развития рынка сжиженного газа для бытовых нужд» была признана неэффективной. Уже с первых лет функционирования этой системы отмечался «переток» объемов из регулируемого сектора в нерегулируемый. То есть формировался полулегальный, «серый» рынок СУГ. Ни для кого не секрет, что в ряде регионов стало обычной практикой, когда «балансовый» газ через специально созданные структуры реализовывался по коммерческим ценам. При этом никаких гарантий обеспечения населения газом нет. Дело доходит до того, что во многих регионах население, к сожалению, давно уже привыкло заправлять баллоны на АГЗС в нарушение всех норм. Это иногда приводит к взрывам баллонов, в том числе и с человеческими жертвами. Но помимо населения, не защищенного от проблем с топливом, производители СУГ тоже несут существенные потери, поставляя газ по регулируемым ценам.

**Какова позиция «Газпром газэнергосети» в этом вопросе?**

Мы, безусловно, заинтересованы в построении открытого цивилизованного рынка. А это невозможно при существующей системе «балансовых заданий». Уже не первый год мы активно выступаем за отмену ценового регулирования оптового рынка СУГ. Предложения направлены в Минэнерго. Суть этих предложений сводится, во-первых, к либерализации цен, во-вторых, закреплению объемов поставки СУГ для нужд населения в годовых контрактных обязательствах компаний, которые были бы уполномочены администрациями регионов и производителями СУГ. Кроме того, мы предложили ряд технических мер, которые могли бы защитить газораспределительные организации от недобросовестной конкуренции со стороны тех, у кого нет ремонтной базы по баллонам и аварийно-диспетчерской службы. То есть ограничить деятельность предприятий, которые, по сути, не могут обеспечить потребителям должный уровень безопасности и сервиса. ○



# Неожиданный спрос

Текст: *Марина Киган*

*В последние месяцы 2010 года на внутреннем рынке сжиженных углеводородных газов возник тяжелый дефицит, сопровождавшийся ростом цен, которые обновили двухлетние рекорды. Несмотря на распространенное мнение о том, что «все газы ушли на экспорт», производители уверены, что дефицит был обусловлен особенностями рынка и непредвиденным ростом спроса. Впрочем, уже в конце января ситуация начала нормализовываться.*



## В

В последние месяцы 2010 года широкое обсуждение в прессе и отраслевом сообществе получила тема дефицита сжиженных углеводородных газов (СУГ) на внутреннем рынке России. Учитывая важность сжиженных газов как единственного доступного топлива для существенной доли населения страны и ряда предприятий, важно понять, какие причины породили этот дефицит, какие меры в будущем помогут избежать повторения подобных ситуаций.

### ■ Дефицит на фоне роста

Заместитель генерального директора по реализации ОАО «Газпром газэнергосеть» (специализированного трейдера газового концерна по реализации СУГ на внутреннем рынке) Дмитрий Миронов отметил, что «дефицит СУГ в конце 2010 года был для многих полной неожиданностью и оказался, наверное, самым серьезным за все десятилетие. Даже в 2004 году ситуация не была столь чрезвычайной». Данные трейдера «Газпрома» совпадают с мнениями экспертов. В ходе он-лайн конференции, проходившей в конце декабря на отраслевом портале RUPEC.RU, Светлана Новолодская из Argus так прокомментировала ситуацию: «Наиболее острый дефицит газа в ЮФО – Краснодаре, Чечне, Дагестане, Ставрополе, Ростове». С коллегой согласилась и Анна Бондаренко из ИАЦ «Кортес»: «Особенно острый дефицит сейчас наблюдается, безусловно, в Южном и Северо-Кавказском ФО. В Северной Осетии, по информации владельцев АГЗС, работают не более 10-20% станций, и практически нет отпуска мелкооптовых партий газа с ГНС. В отдельных областях Северо-Западного ФО также наблюдается острый дефицит СУГ и значительный рост оптовых и розничных цен на него». Ситуацию обрисовал и участник розничного рынка: «В Ивановской, Ярославской, Костромской областях простаивает примерно треть АГЗС, дефицит оптовых поставок составляет 50-60% в месяц. ГНС пустые, все уходит «с колес».

1

СМ. ИНТЕРВЬЮ  
НА СТР.

34



## КЛЮЧЕВЫЕ ПОСТАВЩИКИ СУГ НА ВНУТРЕН- НИЙ РЫНОК – «ГАЗПРОМ» И СИБУР - В 2010 ГОДУ УВЕЛИ- ЧИЛИ ОТГРУЗКИ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

Между тем, по данным Минэнерго, производство сжиженных газов в России в 2010 году возросло на 7,4% – до 10,336 млн тонн. Согласно информации производителей, отгрузки газов на внутренний рынок либо выросли, либо, как минимум, остались на прежнем уровне. По данным нефтехимического холдинга СИБУР, его поставки сжиженных газов на рынок газомоторного топлива и в коммунально-бытовой сектор в 2010 году составили 685 тыс. тонн против 594 тыс. тонн годом ранее, то есть выросли на 15,3%. При этом месячная динамика поставок холдинга также была положительной. Так, объемы реализации на внутренний рынок в ноябре и декабре 2010 года были на 16-20% выше, чем в начале года. В «Газпром газэнергосети» итоги 2010 года еще не подведены, однако там также подтвердили, что компания не снижала отгрузок СУГ в адрес коммунально-бытового сектора, ГНС и АГЗС. Надо отметить, что на СИБУР и «Газпром» в 2010 году пришлось более 50% всех поставок СУГ в коммерческий сектор.

При этом производители подчеркивают, что ранее заключенные долгосрочные контракты исполнялись в полном объеме, в том числе и в дефицитные последние месяцы года. В «Газпром газэнергосети» в конце декабря отмечали, что «объемы отгрузок на внутренний рынок не сокращались». Кроме того, определенным образом развивалась биржевая торговля газами. В частности, СИБУР увеличил месячные продажи СУГ через биржевые площадки с 50 тонн в июне до 600 тонн в конце года.

Если производители практически не снижали поставок на внутренний рынок, то что же спровоцировало острый дефицит?

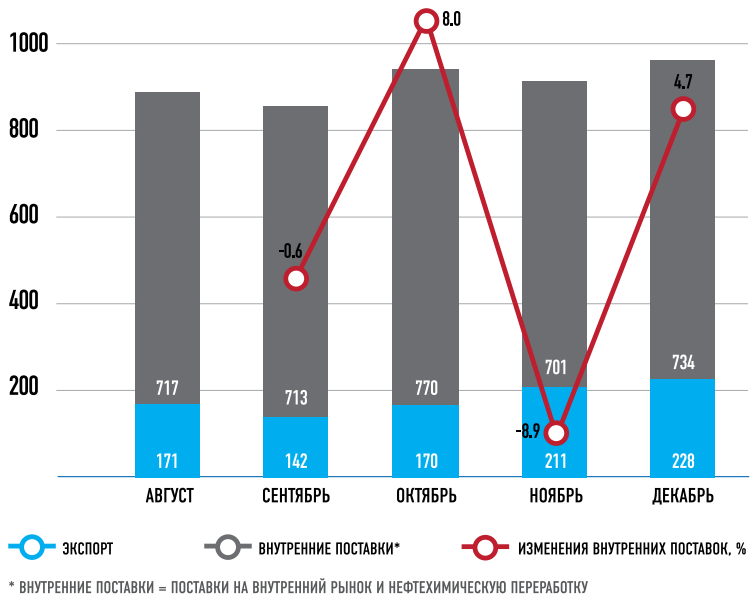
### ■ Экспорт ни при чем

Согласно одной из распространенных версий, дефицит возник вследствие изменившейся конъюнктуры зарубежных рынков СУГ, и производители перенаправили поставки с внутреннего рынка на экспорт. Действительно, в последние месяцы ценовая ситуация была такова, что экспортные поставки начали приносить существенный экономический эффект. Иван Галактионов из дирекции



Единичный провал

Производство, экспорт и поставки на внутренний рынок и нефтехимическое производство, август-декабрь 2010, тыс. тонн



Источник: Минэнерго, ФТС России

углеводородного сырья СИБУРа в ходе он-лайн конференции отметил: «На данный момент экспортная альтернатива даже на предприятиях, где нет транспортных скидок, выше цен внутреннего рынка».

Однако статистика в целом не подтверждает информацию о тотальном переводе объемов на экспортные направления (см. «Единичный провал»). Если принять, что нефтехимическое потребление осенью было более-менее стабильным (заводы не уходили на ремонт), то в сентябре внутренние поставки практически не изменились по отношению к августу. В октябре производство смогло обеспечить как рост экспорта, так и рост внутренних поставок (+8%). Лишь в ноябре, когда экспорт вырос на 25% (41 тыс. тонн), а производство упало на 3% (28 тыс. тонн), произошло сокращение внутренних поставок на 9%, или 69 тыс. тонн. Уже в декабре производство вновь смогло поддержать как рост экспорта, так и рост внутренних поставок.

В СИБУРе отмечают, что всего в 2010 году рост экспортных поставок холдинга составил 200 тыс. тонн (до 1,3 млн тонн в год). Однако этот рост оказался возможен не благодаря снятию объемов с внутреннего рынка, а за счет роста производства и перевода части нефтехимических мощностей компании с СУГ на прямогонный бензин. В результате поставки газов на собственную нефтехимическую переработку уменьшились с 1,4 млн до 1,2 млн тонн, высвободив дополнительные объемы для экспорта.



ПО ДАННЫМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, В КОНЦЕ 2010 ГОДА СРОКИ ДОСТАВКИ СУГ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ УВЕЛИЧИЛИСЬ ПОЧТИ ВДВОЕ

Между тем, потребители и розничные продавцы СУГ уверены, что «бессовестные» и «безответственные» производители предпочли экспорт внутреннему рынку.

Однако в пуле производителей, исследовавших ситуацию, заключают, что дефицит конца 2010 года спровоцирован фундаментальными факторами. В «Газпром газэнергосети» считают, что при неизменных объемах поставок газов просто-напросто значительно выросла емкость внутреннего рынка. В компании это связывают как с посткризисной активизацией перевозок коммерческим транспортом, переведенным на газ, так и в целом приростом автопарка с газобаллонным оборудованием. Кроме того, летом и осенью 2010 года восстановление платежеспособного спроса на рынке загородной недвижимости в преддверии зимы поддержало рост сектора автономного газоснабжения. Стоит отметить, что каждое домохозяйство, оборудованное собственным газгольдером для СУГ, является крупным единственным потребителем топлива. В «Газпром газэнергосети» с автономным газоснабжением связывают и дальнейшие перспективы роста емкости внутреннего рынка.

Вторым фундаментальным фактором постепенно накапливающегося дефицита стали изменившиеся маршруты доставки газа по железной дороге от заводов-производителей. Эту ситуацию отметили и в «Газпром газэнергосети», и сами потребители СУГ: «Вдобавок ко всему «порадовала» железная дорога: вагоны идут по каким-то новым маршрутам гораздо дольше, а то и просто стоят на узловых станциях». По данным участников рынка железнодорожных перевозок сжиженных газов, снижение со стороны «РЖД» числа магистральных локомотивов на основных маршрутах привело к увеличению сроков доставки грузов почти вдвое. Третьей причиной возникшего в конце 2010 года дефицита, возможно, стала деятельность частных трейдеров СУГ, которые, наблюдая рост цен, «придерживали» крупные партии СУГ, дожидаясь более удачных рыночных предложений.

Ценовые максимумы

Ситуация с ценами на оптовом и розничном рынках в последние месяцы сложилась действительно тяжелая. Иван Галактионов из СИБУРа так прокомментировал ситуацию: «Сейчас цены достигли исторического максимума на ряде точек». Представитель розничного бизнеса в ходе он-лайн конференции в последнюю неделю декабря обрисовал ситуацию более конкретно: «В октябре Московский НПЗ отдавал по 15,7 тыс. рублей за тонну, базы по 17 тыс. рублей. На данный момент базы пустые, вчера СПБТ брали по 22 тыс. рублей за тонну, завтра цена формируется уже в районе 26 тыс. рублей за тонну». Анна Бондаренко дополнила: «В ЦФО уровень оптовых цен на СУГ такой же, как в регионах юга – до 24-25 тыс. рублей за тонну». Светлана Новолодская из Argus отметила парадоксальность ситуации: «Если сейчас цены на ГНС на юге России доходят до 23 тыс. руб., то для некоторых заводов внутренний рынок выгоднее, чем экспортный».

Неразбериха с ценообразованием усугубила напряженность на рынке. По мнению Кирилла Попова из «ЛУКОЙЛа», главным ценовым ориентиром является принцип экспортного паритета. С ним согласен и Иван Галактионов: «При спотовом ценообразовании на итоговое значение цены все больше (с ростом объемов экспорта) влияет экспортная альтернатива, и в этом нет ничего криминального, по такому принципу живут все рынки». Другим важнейшим фактором является баланс спроса и предложения, связанного с периодическими ремонтами на заводах. Именно рост спроса на рынке при более-менее неизменном объеме предложения спровоцировал подорожание СУГ в конце 2010 года.

При этом спотовый рынок СУГ сильно волатилен. «Менее двух лет назад цена СУГ была ниже себестоимости, – напоминает Иван Галактионов, комментируя ценовые максимумы конца 2010 года, и продолжает: – Чтобы нивелировать такие скачки и провалы, и была предложена цена по формуле 50% от цены АИ-92 как более стабильного индикатора. По данной формуле последние 3-4 месяца клиенты, во-первых, имеют гарантию поставок СУГ, а во-вторых, цены ниже спотовой». В отчете о производстве и реализации СУГ СИБУР подтверждает это: «В целом в течение года динамика средних цен прямой реализации СУГ с заводов не превышала роста себестоимости производства (затраты на приобретение углеводородного сырья, энергетику, оплату труда, транспортные расходы)».

В «Газпром газэнергосети» также считают, что оптовая цена СУГ в идеале должна составлять 50% от розничной цены бензина АИ-92. Такое соотношение позволяет развиваться рынку газомоторного топлива: переоборудование автомобилей на газ становится экономически оправданным. При этом Анна Бондаренко в ходе он-лайн конференции отметила, что в конце декабря среднее по России соотношение оптовой цены СУГ и розничной АИ-92 составляло 59%, что было вызвано именно дефицитом.

Несмотря на отсутствие приемлемых индикаторов цен на внутреннем рынке СУГ, нельзя не отметить, что в ряде случаев цены росли в результате недобросовестных действий участников рынка. Так, в конце января состоялось рассмотрение исков, возбужденных Татарстанским УФАС против семи продавцов СУГ за согласованные действия на рынке, которые привели к нарушению конкуренции и установлению одинаковых уровней цен на АГЗС в Казани. Интересный эпизод произошел в Омске, где 31 января Омское УФАС признало виновным крупнейшего перевозчика СУГ «СГ-Транс» в лице его местной оптовой базы в нарушении закона о конкуренции. Оптовая база в 2010 году увеличила плату за услуги налива СУГ в баллоны на 49,3%, налива в автоцистерны – на 53,3%. По мнению истца, «Омскгоргаза», а также руководителя местного УФАС, эти действия вызвали определенный рост цен на топливо для коммунально-бытовых потребителей.



ДЕФИЦИТ, ВСКОЛЫШУЮЩИЙ СЕГМЕНТ ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА, ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ДАННЫМ, НЕ ЗАТРОНУЛ ПОСТАВКИ НАСЕЛЕНИЮ

В ожидании нормализации

Уже во второй декаде января ситуация на внутреннем рынке СУГ начала стабилизироваться. Анна Бондаренко отметила, что «в период январских праздников производители отгрузили достаточное количество газа, чтобы удовлетворить спрос в течение новогодних каникул. Это привело к снижению дефицита СУГ в ряде регионов и заставило продавцов мелкооптовых партий снизить цены. Трейдеры, реализующие СУГ, уже в середине января были вынуждены немного отступить в цене продаж, реагируя на снижение напряженности на рынке». Владельцы ГНС во многих регионах сообщали не только о снижении дефицита СУГ, но и об их избытке. Кроме того, в январе и феврале ставка экспортной пошлины на СУГ составила \$149,3 и \$198,8 за тонну против, например, \$61,1 и \$116,4 в октябре и ноябре соответственно. Это вкупе с традиционным новогодним ростом железнодорожных тарифов снизило привлекательность экспорта для ряда производителей. Кроме того, по данным «Кортес», цена на СПБТ на белорусско-польской границе снизилась с \$838-843 за тонну в начале января до менее чем \$830 в конце. Светлана Новолодская из Argus также признала, что «первые сигналы нормализации ситуации уже налицо – на ряде ГНС цены на сжиженный газ пошли вниз». По общему мнению экспертов и производителей, в феврале-марте ситуация на внутреннем рынке СУГ окончательно нормализуется. Между тем, возникший в конце 2010 года дефицит на внутреннем рынке недвусмысленно сигнализировал не только об посткризисном восстановлении, но и росте спроса. В 2011 году производителям придется учитывать этот факт при составлении планов отгрузок СУГ на экспорт и внутренний рынок. А регулятор, для которого проблема дефицита, кажется, прошла мимо, по общему мнению внутренних потребителей СУГ, должен более оперативно, нежели раз в месяц, регулировать величину экспортной пошлины, чтобы не усугублять ситуацию. ●

# Оседлав конъюнктуру

**З**арубежные котировки на ПВХ в январе потянули вверх и внутренние российские цены. Однако если в Европе и Азии нефтехимические компании вынуждены отыгрывать дорожающее сырье, то в России производители ПВХ попросту пользуются конъюнктурой.

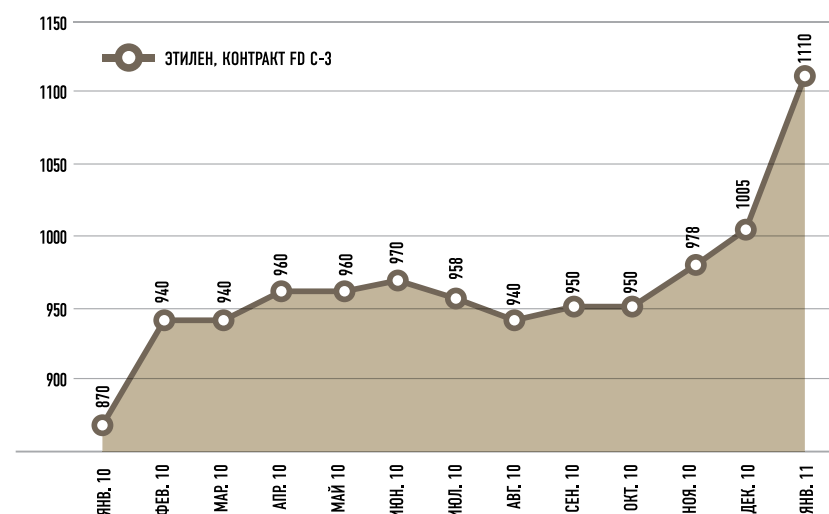
Текст:  
Андрей Костин

2

2011 год на европейском рынке поливинилхлорида (ПВХ) начался с роста цен на сырье – этилен, спровоцированного, очевидно, постепенным подорожанием нефти. Среднемесячная цена контрактных поставок в январе выросла более чем на €100 – до €1110 за тонну (см. «Вслед за нефтью»). Однако низкий спрос на ПВХ в январе не позволил европейским производителям сразу поднять цены. Только к концу месяца на фоне низкого уровня накопленных складских запасов ПВХ в Европе подорожал. В феврале экспортные цены выросли на €40-50 – до уровня €820-850 за тонну на условиях FCA.

## Вслед за нефтью

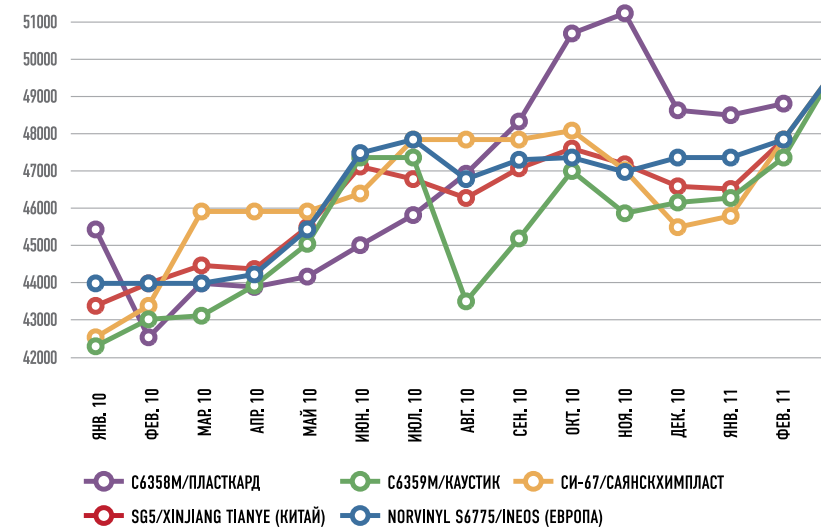
Среднемесячные контрактные цены на этилен в Европе, € за тонну



Источник: ICIS

## Подравнявшись с импортом

Цены на ПВХ-С на внутреннем рынке (СРТ Москва, рублей за тонну с НДС)



Источник: ICIS, «Маркет Репорт»

## На волне

Рост европейских котировок на ПВХ вызвал ответную реакцию российского рынка – в январе ПВХ-С в Центральной России подорожал на 100-400 руб. за тонну по сравнению со средними ценами декабря.

Напомним, главным принципом ценообразования на внутреннем рынке ПВХ служит импортный паритет, когда цена на российскую продукцию рассчитывается из зарубежных котировок путем прибавления величины затрат на логистику и ввозную пошлину, которая сейчас составляет 10%.

В итоге цены на внутреннем рынке существенно выше, чем в соседних странах. Косвенным подтверждением тому является соотношение цен в Центральной России и на границе. Так, средняя цена ПВХ-С К=64/67 на условиях СРТ Москва в последнюю неделю января составляла \$1585 за тонну (примерно 46 362 рубля). В то же время средняя цена поставок ПВХ-С из США на базе CFR Санкт-Петербург составляла \$1080 за тонну, на базе CFR во Владивостоке – \$1100 за тонну (32 175 рублей). Стоит отметить, что условия поставки CFR под-

разумевают возмещение издержек на фрахт судна, доставку в порт, погрузку и экспортные таможенные процедуры. Покупатель же, по сути, только страхует груз и оплачивает ввозную пошлину. Поэтому потребителю, например, из Северо-Западного или Дальневосточного региона значительно выгоднее приобретать импортный полимер в портах, чем отечественный в Москве. Сухопутные поставки из Азии были еще дешевле: DAF Достык – \$1020-1040 за тонну в конце января (около 30 000 рублей). По информации «Маркет Репорт», российские потребители в январе пользовались низким уровнем цен и активизировали закупки в Китае. Другим фактором послужили трудности с контрактованием объемов из США.

Между тем, на фоне слабеющего по отношению к европейской валюте рубля цена на европейский ПВХ в Москве на условиях СРТ подскочила до 48500-50000 за тонну. В свою очередь, российские производители также увеличили цены на февраль. Так, по данным «Маркет Репорт», «Саянскихимпласт» поднял контрактную цену на ПВХ для поставки в феврале на 2000 рублей за тонну, тем установив уровень цен на российскую продукцию на отметке 47000-48000 рублей за тонну с учетом НДС СРТ Москва. При этом аналитики прогнозируют общий рост российских цен в марте до отметки 49000-50000 рублей за тонну с учетом НДС на условиях СРТ Москва (см. «Подравнявшись с импортом»). Европейский полимер дорожает вслед за нефтью, цены на которую толкает вверх политическая дестабилизация на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Китай, в свою очередь, сократил предложение в начале февраля в связи с новогодними праздниками и, очевидно, увеличит цены в марте по сравнению с относительно низким уровнем января.

## Противоположности

Но если в Европе и Китае рост цен на ПВХ обусловлен факторами фундаментальными – подорожанием этилена, сокращением складских запасов и предложения, то подобных причин у российских производителей нет. В итоге в январе разница цен на этилен и ПВХ (с учетом курса €/ \$ 1,32 и расходного коэффициента 0,48 тонны этилена на



**ЦЕНЫ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОЛИМЕР В ПОРТАХ И НА ГРАНИЦЕ СУЩЕСТВЕННО НИЖЕ ЦЕН В ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ – ЗНАЧИТ, ИМПОРТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**



1 тонну ПВХ) в Европе и Азии составляла чуть более \$400, а в России – более \$1000 (см. «В России комфортнее»).

Конечно, эта оценка является довольно грубой, так как рынка этилена в отечественной отрасли как такового не существует, а потому и о его рыночной цене говорить можно с большой долей условности. Однако цена этилена с «Салаватнефтеоргсинтеза» в какой-то степени является ориентиром, поскольку предприятие поставляет сырье различным покупателям, рассчитывая его стоимость исходя из текущих котировок на сырьевые продукты: нефть, сжиженные газы и этан. Однако, например, принципы ценообразования на этилен, поставляемый «Саянскимпласту», имеют другой характер и привязаны к котировкам на ПВХ на внутреннем и внешнем рынках с учетом структуры поставок. По информации участников рынка, «Роснефть» поставляет этилен на предприятие по еще более низким ценам, чем предлагает СНОС. Однако позиции «Саянскимпласта» в вопросе прибылей, наверное, самые слабые, поскольку завод сильно удален от основных центров потребления, а у себя в регионе вынужден конкурировать с поставщиками из Китая, которые производят ПВХ из дешевого ацетилена.

Совершенно иная ситуация у второго по величине производителя ПВХ – стерлитамакского «Каустика». После обострения отношений со своим поставщиком – «Салаватнефтеоргсинтезом» – в августе-сентябре 2010 года и вмешательства в ситуацию правительства предприятие получает минимальные технологические объемы этилена (4,5 тыс. тонн в месяц) по цене, рассчитываемой из формулы ФАС. В январе 2011 года цена, рассчитываемая по этой формуле, была примерно на 5 тыс. рублей ниже, чем СНОС получал из рыночных котировок на сырье и предлагал другим своим клиентам. Между тем, в первый месяц нового года «Каустик» решил закупить 8 тыс. тонн этилена, однако посчитал цену, предложенную СНОСом, завышенной, хотя с ней согласились все прочие потребители салаватского этилена, для которых, кстати, маржа переработки сильно ниже, чем для «Каустика». В итоге стерлитамакское предприятие предложило СНОСу поку-

ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ СПРОСА ОБГОНЯЮТ ТЕМПЫ ВВОДА МОЩНОСТЕЙ В РАЗЫ. ТОЛЬКО НАЧАВШИЕСЯ У РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ МОГУТ ОПОЗДАТЬ К РАЗДЕЛУ РЫНКА



для китайских производителей российский рынок с его высокими ценами является и будет являться целевым

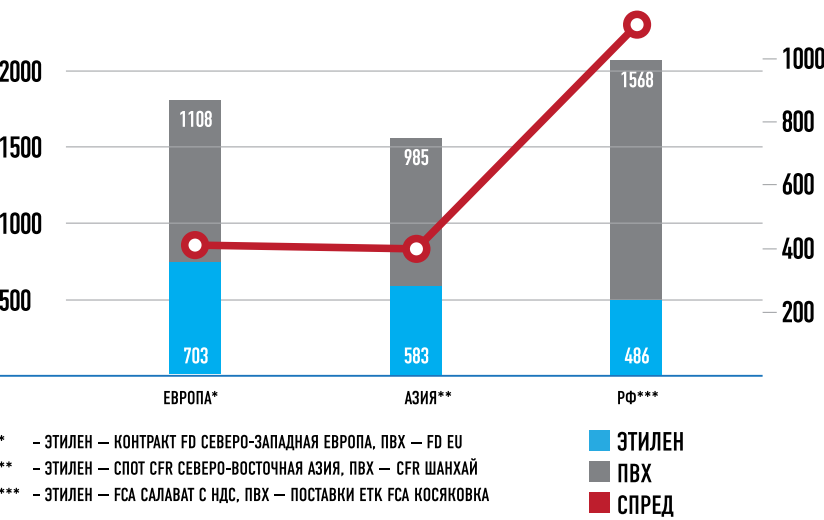
пать 4,5 тыс. тонн в месяц по цене, рассчитанной из формулы ФАС, а оставшиеся 3,5 тыс. тонн – по цене СНОСа. Для последнего, по заявлениям представителей предприятия, цена, рассчитываемая из формулы ФАС, находится ниже порога себестоимости продукции и приносит убытки. Соответствующее предписание ведомства СНОС оспорил в суде. А «Каустик» пока продолжает пользоваться ситуацией, максимизируя свои прибыли. И если очищенная от стоимости основного сырья выручка российских производителей ПВХ выше, чем в Европе и Азии, то у «Каустика», надо думать, она еще выше.

Инвестиционная пауза затянулась

Такая ситуация, согласно популярным на западе принципам устойчивого развития бизнеса, должна подталкивать компании перманентно инвестировать в обновление или расширение производств. Между тем, последний инвестиционный цикл среди производителей ПВХ завершился

В России комфортнее

Соотношение цен на ПВХ и этилен в разных регионах, конец января 2011 года



Источник: расчет по данным ICIS

понятно также, где предприятие планирует брать сырье для загрузки таких мощностей, а это около 300 тыс. тонн в год этилена.

Итого – между первым и вторым инвестиционными циклами пройдет, по оптимистичной оценке, 6-7 лет. В принципе, не столь большой срок для отечественной нефтехимии. Однако к тому времени рынок обещает сильно измениться: заработает завод «ЛУКОЙЛа» в Калусе, а также запустится проект «РусВинил» мощностью 330 тыс. тонн в год. Трудно предсказать, как будет складываться конъюнктура отечественного рынка ПВХ через 7 лет. И не окажется ли так, что последние два года своеобразных отраслевых «сверхприбылей» были просто потерями с точки зрения инвестиционного процесса?

в 2008-2009 годах, когда свои мощности увеличили «Саянскимпласт» и «Каустик» из Стерлитамака. И несмотря на то, что ценовая конъюнктура внутреннего рынка около двух лет складывается очень удачно для производителей, их инвестиционная активность начала проявляться лишь недавно. В январе «Саянскимпласт» сообщил, что в рамках программы модернизации предприятия ввел в эксплуатацию 1-й пусковой комплекс склада топливных сжиженных углеводородных газов на 19 тыс. тонн в год. Также в рамках первого этапа планируется построить четвертую печь пиролиза дихлорэтана, которая будет работать на газовом сырье – согласно современной мировой практике. Кроме того, программа модернизации включает реконструкцию цехов получения винилхлорида и ПВХ с заменой оборудования на более современное и производительное. Сроки реализации этих планов, правда, не называются.

«Каустик», в свою очередь, в феврале подписал с американской компанией Red Mountain Energy контракт на проектирование, поставку оборудования и монтаж установки разделения воздуха, которая должна заработать во II квартале 2013 года. Очевидно, эта установка потребуется для обеспечения техническими газами нового производства: «Каустик» уже приступил к предпроектной проработке технических решений для реконструкции и строительства мощностей винилхлорида-ПВХ. На первом этапе планируется увеличить их до 325 тыс. тонн в год, на втором – до 615 тыс. тонн в год. Сроки реализации также неизвестны, но, по всей видимости, после 2013 года. Не-

ИСТОРИЮ ЭТОГО ПРОЕКТА СМ. НА СТР. 46

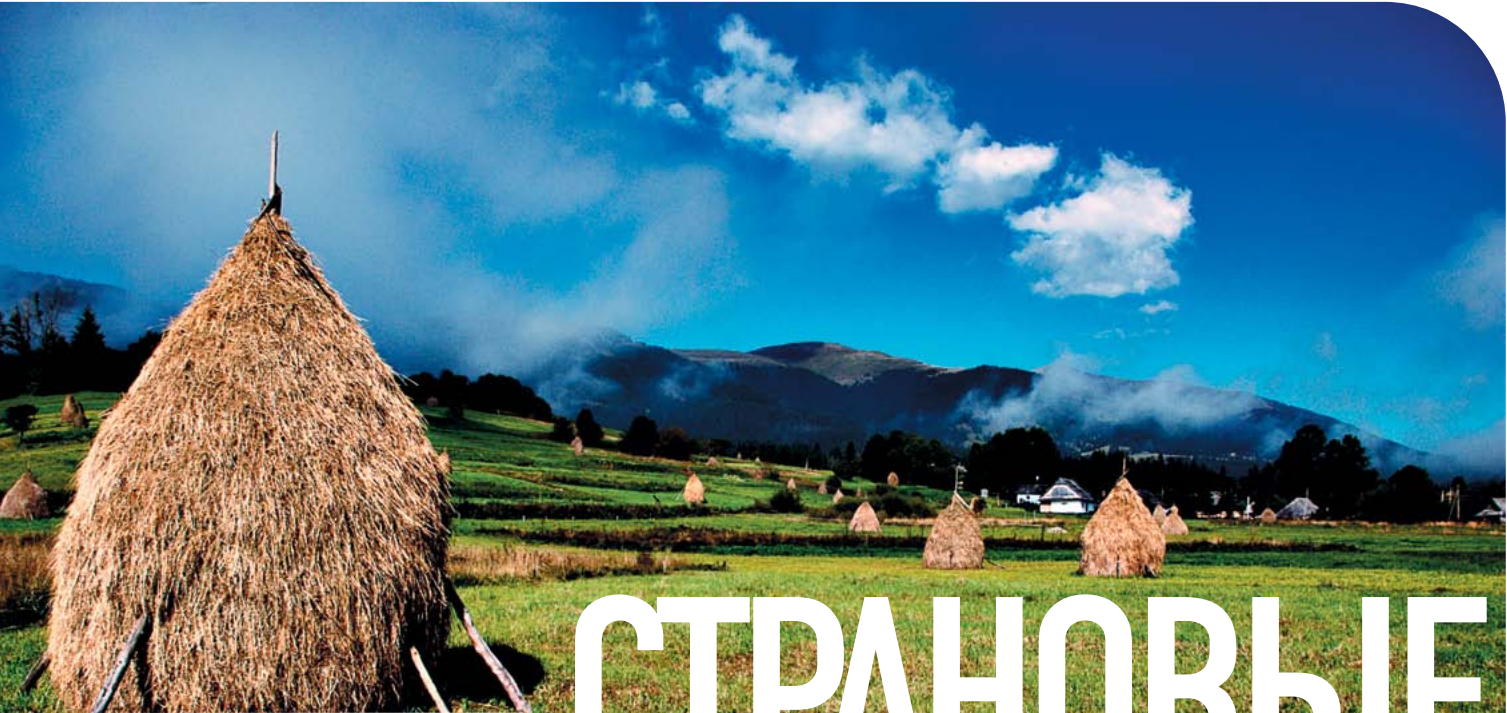
ТНК-ВР Менеджмент

продает 100% акций ЗАО «Промышленные катализаторы» (г. Рязань)

Тел. (495) 745 78 67, (985) 760 73 11

Реклама





Накануне запуска «ЛУКОЙЛом» нового производства ПВХ на заводе «Карпатнефтехим» в украинском Калуше Фонд государственного имущества Украины вновь инициировал проверку законности создания этого юридического лица.

# СТРАНОВЫЕ РИСКИ

Текст: Анна Телегина

В

В конце января Фонд государственного имущества Украины (ФГИУ) вновь инициировал проверку законности создания ЗАО «ЛУКОР» и ООО «Карпатнефтехим» – украинских нефтехимических активов российской нефтяной компании «ЛУКОЙЛ». По сообщению фонда, проверка начата в связи с обращением Службы безопасности страны. А ведь еще недавно казалось, что с выборами Виктора Януковича на пост президента Украины многолетняя тяжба между российским инвестором и государственными структурами позади. Неизвестно, имеет ли новый виток разбирательств политическую подоплеку или же лежит исключительно в правовой плоскости, но в течение предшествующих лет наблюдатели неизменно связывали трудности нефтехимического актива «ЛУКОЙЛа» на Украине именно с нестабильностью местной политической системы. В этом смысле уже перевалившая за десятилетний рубеж история украинского нефтехимического бизнеса российской компании – отличная иллюстрация инвестиционных рисков в стране, где ведение крупного промышленного бизнеса зависит от переменчивой поли-

тической ситуации. При этом возобновление проверок со стороны государства «ЛУКОЙЛу» сейчас вряд ли кстати: «Карпатнефтехим» только подошел к завершению своего первого в постсоветской истории крупного инвестиционного проекта.

## Единство интересов

История «ЛУКОЙЛа» на Украине началась в 2000 году в относительно стабильный период президентства Леонида Кучмы и премьерства Виктора Ющенко. В сфере интересов российской нефтяной компании, только выстраивающей свой нефтехимический блок, попало, пожалуй, единственное чисто нефтехимическое предприятие на Украине – ОАО «Ориана» из города Калуш. Комбинат, мощности которого к тому времени были изношены уже на 70-80%, создавался в 1970-е годы. На нем функционировало по-своему уникальное пиролизное производство, единственное на всем постсоветском пространстве, для которого сырьем служили дизельные фракции, поступающие по ответвлению от магистрального продуктопровода, а также прямогонный бензин и сжиженные газы. Комплекс мог ежегодно производить 250 тыс. тонн этилена, 100 тыс. тонн пропилена и 100 тыс. тонн полиэтилена. Также работал цех по производству винилхлорида, который в 1996 году был модернизирован с увеличением мощности до 370 тыс. тонн в год. А вот старые цеха по производству каустической соды и хлора диафрагмовым методом были остановлены, так как представляли реальную угрозу экологии и безопасности персонала.



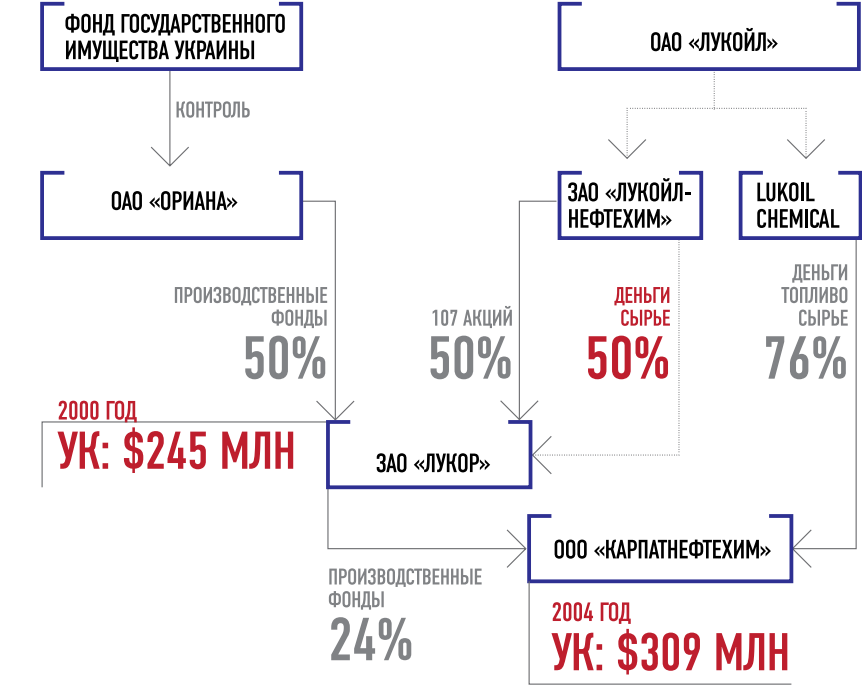
ОБЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ  
РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ В  
УКРАИНСКУЮ НЕФТЕХИМИЮ  
УЖЕ ПРЕВЫСИЛИ

500  
\$ МЛН

К 2000 году контрольный пакет комбината «Ориана» находился в руках Фонда госимущества Украины (ФГИУ), а предприятие страдало хронической недозагрузкой сырья и никак не могло рассчитаться с кредитами, взятыми в середине 90-х для модернизации фондов. Поэтому интерес, проявленный «ЛУКОЙЛом», совпал с чаяниями госчиновников за чужой счет ликвидировать задолженности и стабилизировать сырьевые поставки.

В 2000 году ОАО «Ориана» и ЗАО «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» на паритетных началах создали совместное ЗАО «ЛУКОР» с уставным капиталом \$245 млн. «Ориана» передала в ЗАО производственные фонды (установки по выпуску этилена, пропилена, полиэтилена, хлора, каустика, винилхлорида). В свою очередь, «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» должен был внести деньги и сырье для обеспечения производства. Почти наверняка оформление совместного бизнеса не прошло мимо «благословения» Кабинета министров Украины и премьера Ющенко, для которого комбинат в Калуше стал своего рода «точкой влияния».

Финансовые вливания со стороны такого серьезного инвестора, как «ЛУКОЙЛ», а также налаженные поставки



Путь «Орианы»  
Структура собственности химкомбината в Калуше в 2004 году

сырья позволили комбинату в Калуше несколько лет наращивать объемы выпуска товарной продукции. Однако ежегодный рост тарифов на энергетику, железнодорожные перевозки и газ постоянно снижал конкурентоспособность калушской продукции на традиционных рынках в Восточной и Центральной Европе. В «ЛУКОЙЛ-Нефтехиме» понимали, что у «ЛУКОРа» не осталось инструментов, способных исправить ситуацию. За исключением существенной модернизации комбината.

## На пути к контролю

Вот тут партнеры по ЗАО «ЛУКОР» взаимопонимания найти никак не могли. Идеология СП подразумевала паритетное разделение затрат на модернизацию, что и предлагали в «ЛУКОЙЛ-Нефтехиме», однако Киев был склонен устраниваться от необходимости тратить «живые» деньги, которых в казне попросту не было. В нефтяной компании разработали программу развития комбината до 2012 года стоимостью \$240 млн, изыскать которые «ЛУКОЙЛ» предлагал путем проведения дополнительной эмиссии акций «ЛУКОРа» с последующим выкупом ее партнерами в равных долях. Понимая, что у государства на это деньги вряд ли найдутся, «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» был готов выкупить все новые бумаги, но при этом доля «Орианы» в СП сокращалась бы до 24%. Терять позиции без боя ФГИУ не собирался, поэтому в сентябре 2002 года собрание акционеров закономерно заблокировало идею с допэмиссией. Но инвестировать средства в одиночку, не имея контроля над комбинатом, «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» не решался. Тогда за \$2 млн он выкупил 2% акций «ЛУКОРа», доведя свою долю до 52,07%, а затем на собрании акционеров «провел» решение о внесении своей доли в уставной капитал СП не деньгами, как предполагалось ранее, а 107 акциями самого ЗАО «ЛУКОЙЛ-Нефтехим». А для того, чтобы обеспечить себе гарантированный контроль над комбинатом и начать реализацию инвестпрограммы, в 2004 году было создано ООО «Карпатнефтехим» с уставным капиталом \$309 млн, куда «ЛУКОР» передал все свои производственные фонды, получив 24%. Еще 76% достались голландской «дочке» нефтяной компании LUKOIL Chemical, которая внесла деньги и сырье для предприятия (см. «Путь «Орианы»). Казалось, что на пути развития калушского нефтехимкомбината у «ЛУКОЙЛа» уже нет препятствий, но в дело вмешалась бурная украинская политика: события «оранжевой революции» в конце 2004 года резко изменили расклад политических сил в стране и отношение к российским инвесторам.

## Перипетии

Новая власть (главным образом, премьер Юлия Тимошенко) была недовольна тем, что калушский нефтехимкомплекс плавно перетек под контроль российской компании без ощутимых выгод для правящих элит, и инициировала разбирательства касательно законности создания в 2000





НОВЫЙ КОМПЛЕКС  
ПВХ В КАЛУШЕ  
МОЩНОСТЬЮ 300 ТЫС.  
ТОНН В ГОД «ЛУКОЙЛ»  
ПЛАНИРУЕТ ЗАПУ-  
СТИТЬ 1 МАРТА

году СП «ЛУКОР» и ООО «Карпатнефтехим» в 2004 году. Формально пострадавшей стороной себя ощущал ФГИУ, который и подал обвинительные иски в суды. Одновременно к тяжбе подключилась прокуратура. «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» обвиняли в нарушении обязательств, взятых на себя при создании первого СП: вместо денежных средств (около \$123 млн) российская компания внесла 107 своих акций, которые украинская сторона оценила лишь в \$3 млн, а также не оплатила долги «Орианы» (самый крупный кредит, взятый в 1992 году на 13 лет, разросся к тому времени до примерно €170 млн). Кроме того, украинская сторона настаивала на возврате «ЛУКОРУ» имущественного комплекса, который был передан в УК «Карпатнефтехима». Начались затяжные судебные разбирательства. Только летом 2007 года в период премьерства Виктора Януковича Верховный суд Украины принял финальное решение, признав законным создание «Карпатнефтехима» и механизм формирования его уставного капитала. Казалось бы, кризис миновал, даже несмотря на то, что ФГИУ все же имел претензии по поводу создания «ЛУКОРА». Но в декабре 2007 года премьер-министром Украины стала Юлия Тимошенко, что вызвало в стране серию громких скандалов вокруг иностранных инвесторов, например, отзыв лицензий на поиск и разведку углеводородов в Черном море у известной американской компании Vapco Energy.

Наблюдатели тогда связывали эту неприязнь премьера к иностранным участникам ряда промышленных активов с борьбой (в свете грядущих президентских выборов) Юлии Тимошенко и президента Ющенко, при котором иностранцы пришли на Украину. На этой волне тяжба вокруг нефтехимкомбината стала «разогреваться», и в ноябре 2008 года Высший хозяйственный суд Украины оставил в силе решение суда Ивано-Франковской области о признании недействительными ряда позиций учредительных документов «ЛУКОРА». Кроме того, эта инстанция отменила решение собрания акционеров «ЛУКОРА» о замене доли «ЛУКОЙЛ-Нефтехима» в уставном капитале на акции российской компании. Это решение поставило под удар и судьбу «Карпатнефтехима», так как ему пришлось бы вернуть имущественный комплекс калушского предприятия.

Вдобавок ко всему с 1 января 2009 года ЗАО «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» было расформировано, а персонал и полномочия были переданы в состав корпоративного центра «ЛУКОЙЛа». Вставал вопрос с квалифицированной оцен-

кой стоимости 107 акций российского ЗАО, которые находились в уставном капитале «ЛУКОРА». К тому времени инвестиции «ЛУКОЙЛа» в калушский комбинат в 2000-2008 годах перевалили за \$260 млн, была проведена текущая модернизация оборудования, инициирован крупный инвестпроект по созданию современных производств каустической соды, хлора и ПВХ. Лишиться актива, на который было потрачено столько средств и сил, «ЛУКОЙЛ» не хотел. Поэтому еще летом 2008 года предложил ФГИУ заключить мировое соглашение. Фонд, впрочем, был не против принципиально, выставив условия: внести в уставной капитал «ЛУКОРА» сумму порядка \$74 млн и разделить ее со старым кредитом «Орианы» на сумму около €170 млн.

■ **Достойный финал**

Весной 2008 года «ЛУКОЙЛ» остановил комбинат в Калуше и сократил треть персонала. Это было связано с убытками, которые приносило своему владельцу неэффективное предприятие с устаревшими мощностями. В ноябре из-за дефицита газа встала Калушская ТЭЦ, поставлявшая комбинату электричество и тепло, что сделало технически невозможным запуск производств. А инвестиционные проекты только-только разворачивались. Церемония закладки первого камня будущей установки по производству каустической соды (200 тыс. тонн в год) и хлора (180 тыс. тонн в год) по современной мембранной технологии (лицензия и оборудование Uhde) прошла в ноябре 2006 года, в июле 2008-го начато строительство комплекса ПВХ-С. Всего два с половиной года понадобилось «Карпатнефтехиму», чтобы оптимизировать убытки и выйти на финиш инвестиционного цикла. В начале сентября 2010 года возобновили работу производства этилена и полиэтилена, а уже в ноябре новый комплекс каустической соды и хлора был запущен для проведения технологических испытаний и обкатки. Впереди – запуск производства ПВХ-С, которое намечено на 1 марта текущего года.

Общие инвестиции российской компании в украинскую нефтехимию уже превысили \$500 млн, в планах – вложить еще столько же. Для этого «ЛУКОЙЛу» нужны четкие гарантии неприкосновенности его актива, а новая проверка со стороны ФГИУ создает как раз обратное впечатление. Не исключено, что эта инициатива государственных структур Украины действительно нацелена на то, чтобы лишить «ЛУКОЙЛ» калушского завода. Но теперь уже не «развалин» бывшей «Орианы», а абсолютного нового крупнотоннажного производства ПВХ. ○

# Колоссальная мобильность

Текст: *Ульяна Ольховская*

*Колоссальная мобильность, также как и интенсивная мобилизация становятся трендовыми векторами российской нефтехимической промышленности. Новые проекты требуют нового оборудования, некоторые экземпляры которого обладают внушительными габаритами. Для транспортировки и монтажа подобных конструкций необходима серьезная подготовка: от изменений технических норм и регламентов до уникальных инженерных решений, способных нивелировать серьезные недостатки существующих транспортных коммуникаций. В 2010 году в России были выполнены две сложнейшие операции по доставке крупногабаритного оборудования: на строительные площадки «Тобольск-Полимера» и комплекса «Танеко».*

■ **Южная Корея – Тобольск**

Крупногабаритное оборудование «Тобольск-Полимера» – проекта нефтехимического холдинга СИБУР по созданию производства полипропилена мощностью 500 тыс. тонн в год с получением мономера по технологии дегидрирования пропана – включало три колонны установки разделения пропан-пропиленовой фракции. Одна из колонн имеет внушительные размеры: длину 96 метров, диаметр 11 метров и вес 1095 тонн. Эти конструкции были спроектированы и изготовлены в Южной Корее компанией Hyundai. Конструкторы исполнских сооружений еще на этапе проектирования заложили будущие логистические параметры. Только так, отмечают специалисты, можно свести к нулю риски по транспортировке тяжелых крупногабаритных грузов.

Проектировщики рассчитали, что оптимальный маршрут перевозки груза до пункта назначения – это морской путь через Панамский канал до Архангельска и далее по Северному

морскому пути через реки Обь и Иртыш до пункта назначения – промышленного порта Тобольска. В сентябре 2010 года колонны дегидрирования пропана были выгружены на сушу. Как оказалось, водная часть следования груза была хоть и протяженной, но технически не очень сложной. А вот подготовка 20-километрового сухопутного маршрута потребовала около года. Процесс по перемещению гигантского груза включал в себя как решение ряда сложных инженерных задач, так и преодоление множества бюрократических преград.

Сначала было сделано обследование дна реки Иртыш и причала в Тобольске. Необходимо было выяснить, какую нагрузку может нести причал и насколько загрязнено дно реки техническим мусором и арматурой. Были проведены расчеты возможности прохождения баржи, груженной колоннами, по реке. В результате чего стало ясно, что между днищем баржи с грузом и дном реки остается расстояние всего лишь в 10-20 сантиметров. Это обстоятельство потребовало масштабных работ по углублению фарватера. Для выгрузки колонн укрепили причал и причальную стенку. Были подготовлены фундаменты для кранов, которые непосредственно выгружали крупнотоннажное оборудование с судов.

■ **Тише едешь – дальше будешь**

Из порта до строительной площадки «Тобольск-Полимера» (это около 20 км) колонны транспортировала голландская компания Mammoet, специализирующаяся на подобных операциях. Были использованы специальные гидравлические платформы, которые, подобно конструктору, соединяются между собой в автопоезд, обеспечивая колоссальную грузоподъемность вместе с невысоким давлением на несущие поверхности, что позволяет сохранить от разрушения дорожные покрытия. Скорость движения автопоезда с грузом от порта до площадки «Тобольск-Полимера» составляла всего 1-3 км в час. Расстояние преодолели за два дня.





ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ «ТАНЕКО» ТОЖЕ ПЕРЕВОЗИЛА ГОЛЛАНДСКАЯ МАММОЕТ

Основными «вехами» в этом пути стали линия электропередач (500 кВт), выезд железнодорожных путей и проезд под трубопроводной эстакадой уже на территории завода. Транспортировка через все инфраструктурные объекты потребовала определенной подготовительной работы. График отключения, демонтажа и заземления ЛЭП согласовывали в течение 4 месяцев с оператором – компанией «Западно-Сибирские магистральные электрические сети» (МЭС). В Екатеринбурге – «столице» Свердловской железной дороги – получали разрешение на остановку железнодорожного грузопотока на 2 часа. За это время необходимо было положить дорожные плиты на железнодорожные пути под определенным углом, провезти груз и снять плиты. Кроме того, при выезде с импровизированного переезда требовалось повернуть груз на федеральную трассу на 90 градусов. Точность этой манипуляции зависела от правильной траектории, угла наклона плит и маневренности голландских транспортеров. Заключительным экстремальным этапом перевозки стал провоз колонн под заводской эстакадой. Изначально высота тоннеля не соответствовала габаритам груза. Поэтому проход заранее углубили и укрепили поверхность пути.

Все технические параметры перемещения рассчитывали инженеры компании Mammoet, строительные работы выполняли соответствующие службы «Тобольск-Полимера» и «Тобольск-Нефтехима». В результате уникальной операции по транспортировке крупнотоннажного груза колонны дегидрирования пропана были доставлены на заводскую площадку, где установлены на фундамент из буронабивных свай.

### ■ Вода – двигатель прогресса

Другой пример операции по нестандартному перемещению глобального промышленного сооружения – перевозка двух реакторов комбинированной установки гидрокрекинга для комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов «Танеко». Установка эта предназначена для увеличения глубины переработки нефти и получения из вакуумного газойля с ЭЛОУ-АВТ-7 455 тыс. тонн в год керосина и 1,3 млн тонн в год дизельного топлива.

## ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ «ТАНЕКО» ПОТРЕБОВАЛО НЕ ТОЛЬКО ЛОГИСТИЧЕСКИХ, НО И МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

Крупнотоннажное оборудование для «Танеко» было изготовлено компанией «Объединенные машиностроительные заводы» на площадке «Ижорских заводов» в Колпине, выбранной на основе тендера. Абсолютно идентичные реакторы R0101 и R0102 представляют собой цилиндрические конструкции длиной 37,5 метра, диаметром 5,18 метра. Толщина стенки сосуда составляет 290 мм. Вес каждого – 1250 тонн. Оборудование с такими весогабаритными характеристиками для нефтехимического комплекса было изготовлено в России впервые. Лицензиаром выступила американская компания Chevron Lummus Global, а при строительстве реакторов российскому предприятию пришлось разработать или освоить целый ряд новых технологий. Так, специалисты «Ижорских заводов» создали новый метод выплавки больших слитков из хром-молибден-ванадиевых сталей,ковки крупногабаритных обечаек, основной и послесварочной термообработки, выполнения сварных швов толщиной до 300 мм. Также были реализованы технологии внепечной термообработки монтажных швов.

Подряд на доставку оборудования с завода-изготовителя до строительной площадки «Танеко» по тендеру был выигран компанией «ИНКОТЕК КАРГО» из Санкт-Петербурга.

Транспортировка реакторов началась с их погрузки в цехе «Ижорских заводов» краном на специализированные автопоезда, принцип работы которых был описан выше. Таким способом реакторы преодолели 15 км к специально построенным для этой операции причалам на реке Нева. За время следования груз пересек два железнодорожных переезда на ветках Санкт-Петербург – Москва и Рыбацкое – Ижоры. Для этого был скорректирован график движения поездов на Октябрьской железной дороге: более 100 поездов изменили маршруты следования или время движения.

Как считают специалисты, водный путь является самым оптимальным именно для транспортировки так называемых «сверхнегабаритных тяжеловесных объектов». Вода предпочтительнее в том случае, когда ясно, что для перемещения подобных грузов сухопутным путем необходимо кардинально перекраивать «пол» России: мосты, виадуки, путепроводы, дороги и т.п. Это намного дороже. Поэтому если позволяет география, использование акваторий является приоритетным способом перемещения. Поэтому доставку реакторов в Нижнекамск также осуществляли по воде.

Для организации погрузки реакторов на речную баржу в Санкт-Петербургском районе Усть-Славянка была построена подъездная дорога и причал, рассчитанный на погрузку исполинского оборудования накатным методом (PO-PO), то есть путем заезда автопоезда с грузом с причала непосредственно на баржу. В акватории причала спроектировали и обустроили подводную отсыпку («постель») для посадки на нее баржи перед погрузкой реакторов.

Комплексному «апгрейду» была подвержена конструкция самой баржи. Согласно разработанной в Российском речном регистре проектно-технической документации на судоремонтном предприятии были укреплены палуба и днище судна, модернизирована корма для возможности удобной разгрузки реакторов в Нижнекамске, изготовлены аппарели для погрузки методом PO-PO.

Баржа с двумя гигантами на борту преодолела путь длиной 2200 километров. Ее маршрут прошел по рекам Нева, Свирь,



Вытегра, Кама, Волга, Ладожскому, Онежскому и Белому озерам, системе Волго-Балтийского канала.

### ■ Изощренные задачи – изящные решения

Для приема реакторов и другого крупнотоннажного и крупногабаритного оборудования «Танеко» в порту Нижнекамска была сооружена специальная наливная док-камера с плавучим батопортом (плавучим затвором). Строительство ее продолжалось больше года. Рабочая длина док-камеры составила около 133 метров, ширина – 19 метров. Заполнение гигантского резервуара объемом 30438 м³ производится тремя мощными электронасосами.

Батопорт, изготовленный на «Зеленодольском судостроительном заводе им. А.М. Горького», представляет собой плавучее сооружение с металлическим корпусом. С помощью буксира эта мобильная стенка подводится к входу в док и становится надежным барьером между док-камерой и рекой.

Для разгрузки реакторов уровень воды в док-камере был поднят почти на 13 метров, что облегчило выгрузку реакторов с баржи на самодвижущиеся модульные транспортеры производства германских фирм Scheuerle и Goldhofer. А саму операцию по доставке груза от причала до строительной площадки «Танеко» на расстояние 17 км также проводили при помощи специалистов голландской фирмы Mammoet.

Для приема двух исполинов на «Танеко» специалистами ООО «Нефтегазинжиниринг» была подготовлена площадка с повышенными несущими характеристиками, способная выдержать нагрузку в 12 килограммов на один квадратный сантиметр. Особую прочность площадки обеспечил принцип многослойности: комбинирование щебня, аэродромных и дорожных плит позволило конструкции выдержать давление двух реакторов и двух кранов Liebherr грузоподъемностью 750 тонн каждый.

В октябре 2010 года фирма «СОПиг» смонтировала доставленное оборудование. Вначале был произведен разворот реакторов, затем их установили в шарнирные устройства. Далее специалисты приступили к подготовке всей такелажной оснастки к подъему и установке реакторов.



ВЫЕЗД КОЛОННЫ «ТОБОЛЬСК-ПОЛИМЕРА» С ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПЕРЕЕЗДА НА АВТОТРАССУ



РАЗГРУЗКА КОЛОННЫ В ПОРТУ ТОБОЛЬСК ПОТРЕБОВАЛА УКРЕПЛЕНИЯ ПРИЧАЛОВ ДЛЯ УСТАНОВКИ МОЩНОГО КРАНА

### ■ Аксиомы успеха

Операции по перевозке негабаритных, тяжелых грузов, безусловно, являются эксклюзивными, просчитанными до каждой мелочи, протяженными в пространстве и времени мероприятиями. Но в этих процедурах улавливаются определенные общие закономерности, аксиомы, наличие которых в конечном счете обеспечивает успех.

Итак, транспортировка КТО (крупногабаритное и тяжеловесное оборудование) по водным путям является оптимальной как с экономической, так и с технической стороны. Перевозка по суше осуществляется с помощью гидравлических модульных автопоездов, которые отличаются специфической маневренностью, обеспечивают необходимую грузоподъемность и сохраняют дорожное покрытие. Мероприятие по транспортировке планируется задолго до времени самой перевозки груза, поскольку необходимо потратить несколько месяцев на согласования с разными структурами ряда процедур: отключение ЛЭП, остановка движения на железнодорожных путях и автодорогах, обеспечение сопровождения сотрудниками ГИБДД и т.п. Любая транспортировка КТО требует эксклюзивных инженерных решений и предвидения всевозможных форс-мажорных обстоятельств. Перевозка крупногабаритных и крупнотоннажных грузов – дорогостоящее мероприятие, требующее серьезных финансовых вложений.

Приняв перечисленные аксиомы, приходится констатировать, что существует множество факторов, тормозящих развитие глобального промышленного строительства в России: отсутствию современной транспортной инфраструктуры и нормативная база, позволяющая оперативно получать разрешения на транспортировку крупнотоннажных грузов. Кроме этого, в стране не производят технику, способную перевозить подобные грузы, а также нет достаточного количества опытных логистических компаний, оказывающих подобные услуги. Не случайно в сибирском Тобольске трудились голландские специалисты. Однако дальнейшее развитие промышленности, в том числе нефтепереработки и нефтехимии, для которых крупногабаритное оборудование является, так сказать, профильным, наверняка переведет подобные инженерно-транспортные акции из разряда уникальных в разряд обычной практики. ●



# Итальянский интерес

Текст: Сергей Петров

*К концу 2010 года российская шинная отрасль вновь обрела инвестиционную привлекательность: наряду с планами по созданию национального шинного холдинга о своих перспективных планах в России заявил один из лидеров мировой шинной промышленности – Pirelli.*



Pirelli буквально «заточена» под производство шин для дорогих и красивых автомобилей, заявил прессе глава компании Марко Тронкетти Провера, объявляя о своих планах в России. По его словам, три четверти доходов Pirelli в ближайшие 5 лет обеспечат автовладельцы, покупающие элитные шины. В эти же сроки компания должна стать отраслевым лидером и в России. Итальянцы готовы к решительной экспансии на новый рынок и уже скорректировали изначальную ставку на строительство собственных предприятий под Самарой. Ведь конкуренты, компании Nokia и Michelin, в России уже «отстроились». В условиях цейтнота Pirelli решила использовать уже имеющиеся в России мощности для своего производства. У нее появился новый партнер – холдинг СИБУР, владеющий шинными заводами, способными работать на технологиях итальянцев.

## ■ Спорт как полигон для технологий

Владельцы Pirelli уверены в том, что их российский проект будет успешен. Без такой амбициозности основанная 28 января 1872 года в Милане инженером Джованни Баттистой Пирелли мастерская по производству игрушек из каучука и гуттаперчи, а также плащей из прорезиненной ткани, не стала бы транснациональной шинной компанией. Впрочем, первооткрывателем шин Пирелли не был. Получив первый патент на производство пневматических шин «Ercole» для

автомобилей в 1901 году, а велосипедной «Milano» еще в 1890-м, его компания Pirelli & C. Società in Accomandita Semplice никогда не претендовала на приоритет. Изобретателями шин были англичане – Роберт Уильям Томсон еще в 1846 году получил патент на подобное изделие для конных экипажей. А Джон Бойд Данлоп в 1887 году надел на колеса трехколесного велосипеда своего 10-летнего сына обручи, сделанные из шланга для поливки сада, и надул их воздухом, создав прообраз велосипедной шины. Но итальянцы в числе первых поддержали революционную техническую идею и поставили производство новинки на поток.

Вместе с компаниями шотландца Данлопа, французов Андре и Эдуарда Мишленов, немецкой Continental они обеспечили «золотой век» велосипедов в 90-е годы XIX века. Надувные каучуковые шины избавили это транспортное средство от обидной клички «костотряс» и сделали сверхпопулярным. Затем одновременно бизнесы Данлопа, Мишленов, Пирелли и Continental шагнули в эру автомобилей, вытеснивших велосипеды. Более того, Pirelli в 1905 году пошла на реорганизацию и придала автомобильному направлению приоритетное значение. Решение оказалось на редкость удачным. Уже в 1907 году она в прямом смысле обогнала конкурентов, выиграв автопробег Пекин – Париж. Двухмесячный марафон по Сибирскому тракту до Москвы, а затем Варшавы и столицы Франции итальянский экипаж во главе с принцем Сципионом Боргезе преодолел на шинах Pirelli.

Позднее итальянский каучук сделал легендой «Летающего Мантуанца» Тацио Джорджо Нуволари. Чемпион Европы в автогонках 1932 года сумел обставить весь немецкий автопром на глазах у Адольфа Гитлера. В 1935 году на Гран-при Германии Нуволари вырвал победу у немецких пилотов из команд Auto Union и Mercedes Benz, хотя по ходу гонки его Alfa Romeo P3, уступавший в мощности немецким машинам, был лишь шестым.



ПРИНЦ СЦИПИОН БОРГЕЗЕ ВЫИГРАЛ ГОНКУ ПЕКИН - ПАРИЖ В 1907 ГОДУ НА ШИНАХ PIRELLI



ДЛЯ PIRELLI ГОНОЧНЫЙ ТРЕК ВСЕГДА БЫЛ ПОЛИГОНОМ ДЛЯ ОБКАТКИ «ГРАЖДАНСКИХ» ИННОВАЦИЙ



## PIRELLI В ЧИСЛЕ ПЕРВЫХ В МИРЕ НАЛАДИЛА ПРОМЫШЛЕННЫЙ ВЫПУСК РЕЗИНОВЫХ ПНЕВМАТИЧЕСКИХ ШИН ДЛЯ ВЕЛОСИПЕДОВ

Успехи Pirelli выглядят впечатляюще и в главных автогонках планеты – «Формуле-1». Во второй половине XX века пилоты, выступавшие на болидах, оснащенных шинами от итальянцев, одержали 45 побед и сделали 55 быстрых кругов. А с предстоящего сезона на три года компания станет монопольным поставщиком чемпионата мира в классах «Формула-1» и GP2. Итальянцы будут снабжать все «конюшни» шестью типами шин. Pirelli уже предложила организаторам «королевских гонок» новое техническое решение. В отличие от прошлого шинного монополиста чемпионата японской Bridgestone, она намерена применить разноцветную маркировку смесей резины. Надпись Pirelli P Zero на боковинах сверхмягких шин нанесут красным, мягкий тип получит логотип белого цвета, средний – голубого, а жесткий – желтого. Своими цветами отметят резину для мокрой трассы и промежуточные комплекты. Это новшество поможет и зрителям: им будет проще определять комплекты шин, используемых гонщиками. Но владельцы Pirelli подчеркивают: ноу-хау большого автоспорта важны не сами по себе, это полигон для обкатки технологий, которые практически сразу предоставляются массовому потребителю. Столетний опыт участия итальянцев в гонках учитывался при создании всех серий шин, начиная с довоенной Stella Bianca и заканчивая серией Cinturato – радиальных шин со сверхнизким профилем. Сейчас их выпускают в Европе и Южной Америке, США и Китае, компания построила свыше 20 заводов на всех континентах.

## ■ Приоритет растущих рынков

Ставка на «творческий поиск» на спортивных трассах, видимо, приносит компании успех не только технологический, но и коммерческий. В пятерке крупнейших в мире производителей шин Pirelli имеет самый высокий показатель прибыльности. Даже в кризисном 2009 году объемы продаж Pirelli Tyre составили €3,63 млрд, их обеспечили более чем 10 000 дистрибьюторов в 160 странах. Параллельно с приоритетным сегментом «премиум» компания развивает производства шин для внедорожников, мотоциклов, коммерческого, промышленного и сельскохозяйственного транспорта. Все продукты Pirelli Tyre создаются в стенах основного центра исследований и разработок компании в Милане или его филиалов – научно-исследовательских центров в Германии, Великобритании, Бразилии и США. Инновации в Pirelli считают отличительной чертой своего бизнеса. Разработка и внедрение новых технологий позволяет компании минимизировать воздействие ее производств и продукции на окружающую среду, подчеркивают специалисты Pirelli. А это особенно важно в условиях ужесточения экостандартов, предъявляемых к промышленным предприятиям в Евросоюзе.

Дальнейшая стратегия развития компании ориентирована на рынки стран с высоким потенциалом роста. Усиливая позиции в Бразилии, Китае и на Ближнем Востоке, Pirelli не могла обойти вниманием самый перспективный авторынок Евразии. В 2008 году итальянцы определили свои бизнес-планы в России – за пятилетку они намерены стать лидером шинных продаж в стране. Продукцию российских заводов Pirelli также собирается поставлять в страны СНГ и Скандинавии. Амбициозная цель потребует от Pirelli немало усилий,





РАЛЛИ 1907 ГОДА ПРОХОДИЛИ И ПО ТЕРРИТОРИИ РОССИИ. ЭТО БЫЛ ПЕРВЫЙ ВИЗИТ ТЕХНОЛОГИЙ PIRELLI



PIRELLI ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА СКОРОСТНЫЕ ШИНЫ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА



ведь доля компании на российском шинном рынке сейчас оценивается в 0,16%. К тому же, первоначальные планы о совместном предприятии с концерном «Ростехнологии» итальянцам пришлось пересмотреть. Строительство шинного завода и фабрики по производству металлокорда в Самарской области «подвесил» затянувшийся процесс оформления земельного участка в зоне с льготным налогообложением. Затем, возможно, и сами итальянцы решили повременить с многомиллионными инвестициями, поскольку в кризисном 2009 году спрос на шины в России сократился почти на треть. Тем не менее, задачу выхода к 2013 году на лидирующую позицию среди российских производителей шин в Pirelli не сняли, и компания была вынуждена скорректировать планы.

### Тройственный союз

Новое решение – в короткие сроки наладить производство шин в России и параллельно развивать самарский проект – заставило миланцев подумать о новом партнере, который смог бы обеспечить вхождение Pirelli в существующие шинные производства. Таким партнером закономерно стал СИБУР – лидер продаж, занимающий 17% шинного рынка России. Зарубежные специалисты пришли к выводу, что контролируемые ОАО «СИБУР – Русские шины» заводы обанкротившегося холдинга Amtel – едва ли не единственные в России предприятия, которые способны практически сразу выпускать шины Pirelli по всем стандартам итальянцев. Так в конце ноября 2010 года в бизнес-партнерстве «Ростехнологий» и Pirelli появился третий участник.

Тройственный бизнес-меморандум говорит о том, что Pirelli фактически займется реорганизацией шинных производств СИБУРа. Эти активы будут перераспределены между двумя совместными предприятиями. На них итальянцы собираются производить практически всю линейку своих продуктов – от шин, рассчитанных на среднего потребителя и спецтехнику, до товаров премиум-сегмента. Pirelli заявила о том, что будет участвовать в развитии шинных заводов СИБУРа, используя собственные ноу-хау в логистике, контроле качества и организации деятельности. СИБУР получит доступ к самым современным технологиям Pirelli, в том числе к производству самовосстанавливающейся Run Flat из поколения так называемых «умных» или «интерактивных» шин, позволяющих продолжать движение даже при полной потере давления в камере.

Кроме того, российский нефтехимический холдинг и итальянская компания решили вместе разрабатывать высокотехнологичные продукты из синтетического каучука. СИБУР на долгосрочной основе станет поставщиком сырья для зарубежных заводов Pirelli и двух совместных предприятий. Вполне возможно, что это сотрудничество ускорит реализа-

цию планов, которые озвучил глава Pirelli Марко Тронкетти Провера. Он объявил, что компания создаст шину, которая будет легче аналогов на 10-15%. Новый продукт будет востребован прежде всего на рынках Европы, поскольку Евросоюз готовит новые требования по выбросам углекислого газа (их предполагается сократить еще на 10%).

Пожалуй, как экологические соображения важны для европейцев, так для российских производителей важна перспектива перехода на принципы, принятые в итальянской транснациональной компании. То есть, на работу в соответствии со стандартами безопасности и охраны окружающей среды ISO 14001 и OHSAS 18001, при широком использовании вторичных материалов и сокращении использования природных ресурсов, передовых технологий защиты здоровья сотрудников. Итальянцы готовы внедрить на русских предприятиях и свою стратегию управления, которая основывается на оптимальном соотношении возможностей и ответственности специалистов и служащих, реализации централизованно выработанной политики компании и децентрализованной деятельности подразделений на местах.

Как будет выглядеть бизнес итальянцев в России, станет окончательно ясно уже в конце марта: к этому времени завершится аудит предприятий, будут закрыты сделки по передаче активов, разработаны планы по каждому из СП, создаваемых с СИБУром и «Ростехнологиями». Очевидно одно – от намерения производить в России не менее 4 млн шин в год Pirelli отказываться не собирается. ●



ALPHAPOR – новый продукт на рынке полистирола. Эффективное решение в строительстве и теплоизоляции.

**Сохраняя**  
тепло  
энергию  
экологию



ОАО «СИБУР Холдинг»  
ГСП-7 117997, г. Москва,  
ул. Кржижановского, д. 16, корп. 1  
тел.: (495) 777-55-00, факс: (495) 718-90-65  
e-mail: info@sibur.ru  
[www.sibur.ru](http://www.sibur.ru)

ЗАО «Сибур-Химпром»  
614055, г. Пермь,  
ул. Промышленная, д. 98  
тел.: (342) 290-82-16  
факс: (342) 290-86-60  
e-mail: mail@siburperm.ru