

НЕФТЕХИМИЯ №03

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Июль | Август
2010

Отраслевой
журнал

• **МАСШТАБ** Технология вещества... и энергии | Нефтехимия для энергосбережения • **РЫНКИ** Начало с конца | Шинная промышленность России • **ЭКСПЕРТИЗА** Дмитрий Конов о перспективах отрасли • **РЕПОРТАЖ** 5 тысяч километров с СИБУРОм | Инвестиционный процесс глазами участника •



Нормативное отставание

16

От редакции



Июль в этом году выдался изнуряюще жарким. Люди покинули мегаполисы, кажется, что жизнь замерла в ожидании пробуждения, когда зной отступит. Июль поэтому выдался весьма бедным на события. Однако нефтехимическая отрасль не остановила своего развития: продолжалось строительство новых предприятий, осваивались новые продукты, согласовывалось финансирование крупнейших инициатив. Важным событием стал переход группы «Амтел» под контроль СИБУРа. Мы попросили участников отрасли высказаться по этому поводу в рубрике «Цитаты», а также попытались сделать обзор шинной промышленности России (см. на стр. 40).

Летом свое развитие получил и инвестиционный процесс в отечественной нефтехимии. Именно поэтому в качестве ключевой темы этого номера мы выбрали техническое регулирование в проектировании и строительстве нефтехимических объектов. Тема по-своему уникальна: на ее примере в чистом виде раскрывается природа взаимодействия между инвесторами индустриального развития России и государством, которое в инвестициях, с одной стороны, заинтересовано, а с другой стороны, выступая регулятором этого процесса, нормальных условий для инвестиций не создает. В том смысле, что существующие нормы и правила делают проекты новых предприятий и объектов инфраструктуры дороже, чем у коллег за рубежом. И порой совершенно неоправданно.

Хочу отметить, что наше видение своего места в отрасли не изменилось. Мы по-прежнему открыты для диалога, для обмена мнениями и взглядами по актуальным проблемам российской нефтехимии. И будем рады получать вопросы, предложения и обоснованную критику. Также напоминаю, что до конца 2010 года подписка на отраслевой журнал «Нефтехимия Российской Федерации» остается бесплатной. Для этого нужно всего лишь выслать на электронный адрес редакции адрес для почтового отправления и данные контактного лица.

Андрей Костин,
главный редактор

Отраслевой журнал
НЕФТЕХИМИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
№3 (03), 2010
Совместный проект
Российского союза химиков
и компании СИБУР



Издание зарегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий и
массовых коммуникаций
(Роскомнадзор). Свидетельство
о регистрации ПИ № ФС77-
39262 от 24.03.2010 г.

Все права на оригинальные
материалы, опубликованные в
номере, принадлежат журналу
«Нефтехимия РФ». При
использовании материалов
ссылка на журнал «Нефтехимия
РФ» обязательна.

Мнения авторов журнала могут
не совпадать с мнением
редакции.



26



30



47

Содержание

| | | | | | |
|----|--|----|---|----|--|
| 4 | Индекс | 19 | Владимир Капустин: «Если технические нормы будут приведены в соответствие с мировым опытом, это будет означать скачок в развитии российского инжиниринга» | 30 | Диалог Петр Дегтярев: «Сжиженные газы будут становиться главным сырьем нефтехимии с ростом уровня утилизации ПНГ» |
| 6 | Панорама Анонсы и новости | | | | |
| 10 | Цитаты | | | | |
| 12 | Экспертиза Ресурсный потенциал России не обеспечивает нефтехимии исключительных преимуществ | 22 | Экспертиза Решение – в совместной работе бизнеса и инженерных сообществ | 34 | Рынки Балансовое сознание |
| 15 | Инфраструктурные проекты в нефтехимии должны быть ориентированы на новые мощные предприятия | 24 | Масштаб Газовый кворум | 36 | Экспортный приоритет |
| 16 | Масштаб Придется потерпеть | 26 | Технология вещества... и энергии | 40 | Начало с конца |
| | | 29 | Экспертиза Основной потенциал энергоэффективности – новые материалы в строительстве | 43 | Парк химических технологий |
| | | | | 47 | На деле Добро пожаловать в 2013-й |
| | | | | 51 | Репортаж 5 тысяч километров с СИБУРОм |

Главный редактор:

Андрей Костин

Дизайнер:

Егор Матасов

Фотографии:

Александр Баландин, Павел Маркелов, Елена Соболева, ОАО «Танеко», Анна Точилина

Редакционная коллегия:

Игорь Кукушкин, Алексей Исмаилов (РСХ), Алексей Фирсов, Рашид Нуреев, Алексей Сердитов (СИБУР)

Над номером работали:

Наталья Антоненко, Екатерина Казаковцева, Марина Киган, Дарья Кириченко, Арсений Левитин, Борис Немчинов, Мария Новосильцева, Рашид Нуреев, Вероника Сладкова, Анна Телегина, Юлия Гладкова

Издатель:

ООО «Агентство общественных коммуникаций «Грин Роуд»

Журнал отпечатан в типографии

ООО «Парель»

Тираж 2000 экземпляров

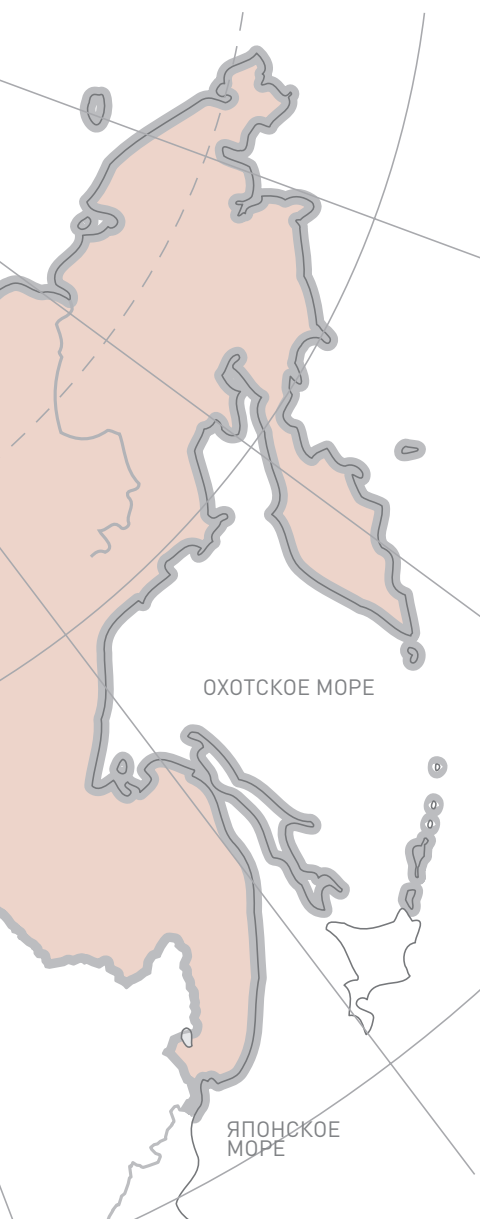
e-mail: petrochemistry.rf@gmail.com

Индекс



Компании отрасли

Люди отрасли



| | |
|---|---|
| 1. «СИБУР – РУССКИЕ ШИНЫ» 8, 38, 50 Г. МОСКВА УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ | 19. «ОМСКИЙ КАУЧУК» 34 Г. ОМСК ПРОИЗВОДСТВО КАУЧУКОВ |
| 2. «ТАТНЕФТЬ-НЕФТЕХИМ» 9 Г. МОСКВА УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ | 20. «КРАСНОЯРСКИЙ ЗАВОД СИНТЕТИЧЕСКИХ КАУЧУКОВ» 35 Г. КРАСНОЯРСК ПРОИЗВОДСТВО КАУЧУКОВ |
| 3. «АМТЕЛ» 8, 38, 45 Г. МОСКВА УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ | 21. «СИНТЕЗКАУЧУК» 35 Г. СТЕРЛИТАМАК ПРОИЗВОДСТВО КАУЧУКОВ |
| 4. «АМТЕЛ-ПОВОЛЖЬЕ» 8, 40 Г. КИРОВ ПРОИЗВОДСТВО ШИН | 22. «ТОЛЪЯТТИКАУЧУК» 35 Г. ТОЛЪЯТТИ ПРОИЗВОДСТВО КАУЧУКОВ |
| 5. NOKIAN 9, 38 Г. ВСЕВОЛОЖСК ПРОИЗВОДСТВО ШИН | 23. «ОМСКШИНА» 38 Г. ОМСК ПРОИЗВОДСТВО ШИН |
| 6. «НИЖНЕКАМСКИНА» 9, 38 Г. НИЖНЕКАМСК ПРОИЗВОДСТВО ШИН | 24. «ЯРОСЛАВСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД» 38 Г. ЯРОСЛАВЛЬ ПРОИЗВОДСТВО ШИН |
| 7. СИБУР 8, 9, 10, 14, 34, 38, 45, 49 Г. МОСКВА НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ | 25. «ВОЛТАЙР-ПРОМ» 38 Г. ВОЛЖСКИЙ ПРОИЗВОДСТВО ШИН |
| 8. «ТАИФ» 13 Г. КАЗАНЬ НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ | 26. «УРАЛШИНА» 38 Г. ЕКАТЕРИНБУРГ ПРОИЗВОДСТВО ШИН |
| 9. «ГАЗПРОМ» 13, 16, 22, 23 Г. МОСКВА ГАЗОВЫЙ КОНЦЕРН | 27. MICHELIN 38 ДЕРЕВНЯ ДАВЫДОВО МО ПРОИЗВОДСТВО ШИН |
| 10. «ЛУКОЙЛ» 13, 45 Г. МОСКВА НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ | 28. «АМТЕЛ-ЧЕРНОЗЕМЬЕ» 40 Г. ВОРОНЕЖ ПРОИЗВОДСТВО ШИН |
| 11. «САЛАВАТ-НЕФТЕОРГСИНТЕЗ» 15, 30 Г. САЛАВАТ ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИЭТИЛЕНА, БЕНЗОЛА, СПИРТОВ, НЕФТЕПРОДУКТОВ | 29. «ТОМСКНЕФТЕХИМ» 45 Г. ТОМСК ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИЭТИЛЕНА, ПОЛИПРОПИЛЕНА |
| 12. «ТАНЕКО» 15, 18 Г. НИЖНЕКАМСК ПРОЕКТ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА | 30. «НПП НЕФТЕХИМИЯ» 45 Г. МОСКВА ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИПРОПИЛЕНА |
| 13. «ВНИПИНЕФТЬ» 20 Г. МОСКВА ПРОЕКТНЫЙ ИНСТИТУТ | 31. «БИАКСПЛЕН» 46 Г. БАЛАХНА ПРОИЗВОДСТВО БОПП-ПЛЕНОК |
| 14. НИПИГАЗПЕРЕРАБОТКА Г. КРАСНОДАР ПРОЕКТНЫЙ ИНСТИТУТ | 32. «ТОБОЛЬСК-НЕФТЕХИМ» 46 Г. ТОБОЛЬСК ПРОИЗВОДСТВО СУГ, МТБЭ |
| 15. BASF 26, 27 Г. МОСКВА ГЛОБАЛЬНЫЙ ХИМИЧЕСКИЙ КОНЦЕРН | 33. «ТАМАНЬНЕФТЕГАЗ» 48 ПОСЕЛОК ВОЛНА ПРОЕКТ МОРСКОГО ЭКСПОРТНОГО ТЕРМИНАЛА |
| 16. «НИЖНЕКАМСК-НЕФТЕХИМ» 34, 35, 29, 42 Г. НИЖНЕКАМСК ПРОИЗВОДСТВО КАУЧУКОВ, ПОЛИСТИРОЛА, ПОЛИЭТИЛЕНА, ПОЛИПРОПИЛЕНА, ОКИСИ ЭТИЛЕНА | 34. «РУСВИНИЛ» 48, 49 Г. КСТОВО ПРОЕКТ КОМПЛЕКСА ПВХ |
| 17. «ВОРОНЕЖСИНТЕЗ-КАУЧУК» 34 Г. ВОРОНЕЖ ПРОИЗВОДСТВО КАУЧУКОВ | 35. «САЯНСКИМПЛАСТ» 48 Г. САЯНСК ПРОИЗВОДСТВО ПВХ |
| 18. «ЕФРЕМОВСКИЙ ЗАВОД СИНТЕТИЧЕСКОГО КАУЧУКА» 34 Г. ЕФРЕМОВ ПРОИЗВОДСТВО КАУЧУКОВ | 36. «КАУСТИК» 48, 30 Г. СТЕРЛИТАМАК ПРОИЗВОДСТВО ПВХ |
| | 37. «ТОБОЛЬСК-ПОЛИМЕР» 16, 51 Г. ТОБОЛЬСК ПРОЕКТ КОМПЛЕКСА ПОЛИПРОПИЛЕНА |

| | |
|--|---|
| НИКИТА БЕЛЫХ 50 ГУБЕРНАТОР КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ | АЛАН ВАЙСМАН 25 УНИВЕРСИТЕТ АРИЗОНЫ |
| АЛЕКС ВИССЕР-ГРОСС 24 ГАРВАРДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ | АЙРАТ ГИЗЗАТУЛЛИН 41 «ХИМГРАД» |
| ПАВЕЛ ДВОРНИЧЕНКО 20 «НИПИГАЗПЕРЕРАБОТКА» | ПЕТР ДЕГТЯРЕВ 28 МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ |
| РИЧАРД ДЖОНС 22 МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО | ВЛАДИМИР ДМИТРИЕВ 51 «ВНЕШЭКОНОМБАНК» |
| ДАНИЭЛЬ ЕРГИН 22 CAMBRIDGE ENERGY RESEARCH ASSOCIATES | ВЛАДИМИР КАПУСТИН 17 «ВНИПИНЕФТЬ» |
| ДАМИР КАШАПОВ 9 «АВТОВАЗ» | ДМИТРИЙ КОНОВ 10, 38, 46, 49, 50, 52 СИБУР |
| ДМИТРИЙ КОТОВ 27 BASF | ИГОРЬ КАРАВАЕВ 8, 39, 40 «СИБУР – РУССКИЕ ШИНЫ» |
| ИВ ЛЕТТЕРМ 49 ПРЕМЬЕР-МИНИСТР БЕЛЬГИИ | АНДРЕЙ ЛОЦМАНОВ 14, 15, 16 РСПП |
| АЛЕКСЕЙ МИЛЛЕР 22, 23 «ГАЗПРОМ» | СЕРГЕЙ МИШИН 14, 15 СИБУР |
| СЕРГЕЙ МЯЧИН 15 «САЛАВАТНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» | СЕРГЕЙ ПРАВОСУДОВ 13 ИНСТИТУТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ |
| ВЛАДИМИР РАЗУМОВ 52 СИБУР | ОЛЕГ СИДОРЕНКО 8 «АЛТАЙСКИЙ ШИННЫЙ КОМБИНАТ» |
| ЗАКИР ФАЙРУЗОВ 9 «ТАТНЕФТЬ-НЕФТЕХИМ» | АЛЕКСЕЙ ФИЛИППОВСКИЙ 52 СИБУР |
| ДМИТРИЙ ФРОЛОВ 51 «ТОБОЛЬСК-ПОЛИМЕР» | НИКОЛАЙ ХОДОСЕВИЧ 9 «СОЛЛЕРС» |

Новости



«КАРПАТНЕФТЕХИМ»
ВХОДИТ В НЕФТЕХИМИ-
ЧЕСКИЙ БЛОК «ЛУКОЙЛА»
УЖЕ 10 ЛЕТ

КЛЮЧЕВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Российский союз химиков 14 октября проведет заседание 47-го совета РСХ

14 октября 2010 г. в 13:30 в здании правительства Москвы в рамках III Международного промышленно-экономического форума «Стратегия объединения: решение актуальных задач нефтегазового и нефтехимического комплексов на современном этапе» состоится заседание 47-го совета Российского союза химиков.

Повестка заседания:

1. Российский рынок химической продукции и его место в международной торговле.
2. Европейский совет химической промышленности (CEFIC) – основные тренды развития.
3. Международный совет химических ассоциаций (ISCA), место и роль Российского союза химиков в ISCA.

ПРОЕКТЫ

«Карпатнефтехим» планирует запустить два новых производства до конца года

Украинское нефтехимическое предприятие «Карпатнефтехим», входящее в нефтехимический блок нефтяной компании «ЛУКОЙЛ», планирует в сентябре 2010 года запустить производство хлора (180 тыс. тонн в год) и каустической соды мембранным методом (200 тыс. тонн в год). На 25 декабря намечен запуск производства суспензионного поливинилхлорида (ПВХ-С) мощностью 300 тыс. тонн в год. Общий размер инвестиций в новые объекты составил \$350 млн. По планам предприятия, порядка 40% ПВХ будет экспортироваться в Россию и страны Восточной Европы, 60% – перерабатываться на Украине. Для развития внутреннего спроса «Карпатнефтехим» намерен также инвестировать порядка \$25-30 млн в создание кластера по переработке этого полимера.

Проект масштабной реконструкции «Карпатнефтехима» был озвучен сразу после того, как предприятие попало в сферу интересов «ЛУКОЙЛА»: в 2000 году было создано СП «ЛУКОР» с правительством Украины. Однако с изменением в 2005 году политического режима СП оказалось в центре бурного разбирательства о законности своего создания. В 2004 году «ЛУКОР» стал соучредителем ООО «Карпатнефтехим» с долей 24%, остальные 76% перешли под контроль голландской LUKOIL Chemical B.V., что также вызвало волну исков со стороны властей Украины. Это не помешало в 2006 году приступить к строительству комплекса хлора и каустической соды по лицензии немецкой компании Uhde. Летом 2008 года началось и строительство комплекса ПВХ. Однако судебные разбирательства, рост тарифов на газ и электроэнергию, а также проблемы со сбытом продукции вынудили собственников в сентябре 2008 года остановить основную производственную деятельность предприятия, сосредоточившись на реализации инвестпрограммы. Изначально предполагалось, что новое производство ПВХ заработает осенью 2009 года, однако из-за кризиса и сохраняющейся напряженности по вопросу правомерности приватизации предприятия запуск был перенесен.

«Приморский НПЗ» вдвое сократил мощность

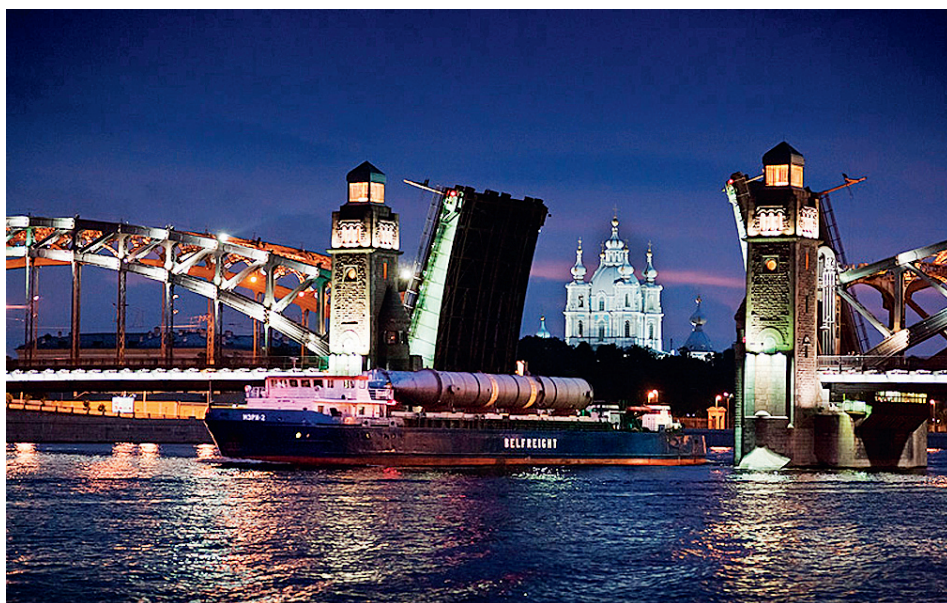
Ориентированный на нефть ВСТО проект «Приморского НПЗ» вновь претерпел изменения. Об этом в июле заявил исполняющий обязанности вице-президента «Роснефти» – инициатора проекта – Виктор Плоский. Ранее предполагаемая мощность завода была снижена с 20 млн тонн нефти в год до 10 млн. Предполагается, что новый завод будет также перерабатывать 2 млн тонн прямогонного бензина и СУГ, поставляемых с Комсомольского НПЗ, также принадлежащего государственной нефтяной компании.

Кроме того, проект «Приморского НПЗ» не перестает беспокоить экологов. Напомним, что в марте 2010 года «Ростехнадзор» утвердил заключение Государственной экологической экспертизы, которая признала, что проектная документация по морской части проекта НПЗ не соответствует экологическим требованиям, и отправил документацию на повторную экспертизу, которая завершится 25 августа. Тогда аналитики предполагали, что «Роснефть» воспользуется этим поводом, чтобы совсем отказаться от проекта НПЗ на конце ВСТО. Дело в том, что экспорт сырой нефти остается по-прежнему более рентабельным, чем экспорт нефтепродуктов и нефтехимии, на который и ориентируется «Приморский НПЗ». А крупнейшим пока поставщиком нефти в экспортную трубу ВСТО остается «Роснефть».

В июле экологические споры вокруг проекта вступили в новую фазу. Экологическая организация «Зеленый крест» выразила желание провести независимую оценку проекта, но госкомпания отказалась выдать ей проектную документацию. Однако Арбитраж Приморского края обязал «Роснефть» документы на рассмотрение выдать. Решение суда вступило в силу 22 июля.

По мнению экологов, размещение нефтеперерабатывающего производства на площади водосбора реки Литовка в пади Елизарова в заливе Восток «представляет опасность для жизни и здоровья населения и нанесет непоправимый ущерб государственному природному комплексному морскому заказнику «Залив Восток», являющемуся местом воспроизводства около 700 видов ценных морских животных, в том числе включенных в Красные книги России и Приморского края».

Кажется, что давление экологов вряд ли сможет внести изменения в размеренный темп развития проекта «Приморского НПЗ». Напомним, однако, что экологические организации вынудили в свое время «Транснефть» изменить маршрут нефтепровода ВСТО, что обошлось в \$1 млрд. Общая же сумма инвестиций в «Приморский НПЗ» оценивается в \$19-22 млрд.



ПРОДУВочНЫЕ КОЛОННЫ для «ТОБОЛЬСК-ПОЛИМЕРА» УЖЕ в РОССИИ

«Тобольск-Полимер» собирает колонны

В конце июля нефтехимический холдинг СИБУР сообщил, что первые единицы крупногабаритного оборудования для комплекса по производству полипропилена в Тобольске доставлены России. Это две продувочные колонны, длина каждой составляет 38 м, диаметр – 4,6 м, вес – 60 тонн. Оборудование было изготовлено в Южной Корее и морским путем через Индийский океан и Суэцкий канал доставлено в Антверпен (Бельгия), затем перегружено и транспортировано в Санкт-Петербург. В дальнейшем колонны на специальной барже поплывут по Северному морскому пути с заходом в Обь и Иртыш.

Всего в рамках строительных работ в Тобольске ожидается прибытие двадцати трех единиц крупногабаритного тяжеловесного оборудования. Самой крупной единицей негабаритного оборудования является колонна установки дегидрирования пропана, которая доставляется из Кореи через Панамский канал в Архангельск с последующей перегрузкой на речную баржу и проходом в Иртыш. Ее диаметр составляет 10 метров, длина – около 100 метров, а вес – 1096 тонн. Для доставки подобных грузов в Тобольск проведены работы по дноуглублению и расширению технических возможностей речного порта на реке Иртыш.

ЕБРР предоставит кредит на строительство завода ПВХ в Кстове

21 июля совет директоров Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) одобрил предоставление компании «РусВинил» кредита в размере €150 млн на строительство комплекса ПВХ мощностью 330 тыс. тонн в год в нижегородском Кстове. Предполагается, что стороны подпишут детальные соглашения об условиях предоставления кредита осенью этого года. Партнеры по проекту – СИБУР и Solvin – заложили первый камень будущего комплекса на торжественном мероприятии 12 июля этого года (подробнее см. репортаж на стр. 51).

СИБУР вложит порядка €40 млн в развитие «Амтел-Черноземье»

Во время встречи с губернатором Воронежской области Алексеем Гордеевым президент нефтехимического холдинга СИБУР Дмитрий Конов сообщил, что компания «СИБУР – Русские шины» намерена до конца этого года инвестировать порядка 100 млн рублей в развитие производства на воронежском шинном заводе «Амтел-Черноземье» и завершение проекта «Воронеж-II». Этот проект предполагает создание производства легковых и легко-грузовых шин европейского уровня. Кроме того, еще €30-40 млн СИБУР вложит в создание новых мощностей. Планируется, что до половины сырья на шинный комплекс будет поставляться с «Воронежсинтезкаучука», также входящего в СИБУР.

Напомним, что в начале июня СИБУР и А1 пришли к соглашению о судьбе холдинга «Амтел», в результате которого СИБУР консолидировал 90% задолженности предприятия. Комментарии участников отрасли к этому событию см. на стр. 10, а обзор шинной промышленности – на стр. 40.



ПОЯВЛЕНИЕ
ПРЕДСТАВИТЕЛЯ
«ГАЗПРОМА» В СО-
ВЕТЕ ДИРЕКТОРОВ
КОСА ОБУСЛОВЛЕНО
ВАЖНОЙ РОЛЬЮ ГА-
ЗОВОГО КОНЦЕРНА
В ПОСТАВКАХ ЭТАНА
НА ПРЕДПРИЯТИЕ

СОБЫТИЯ

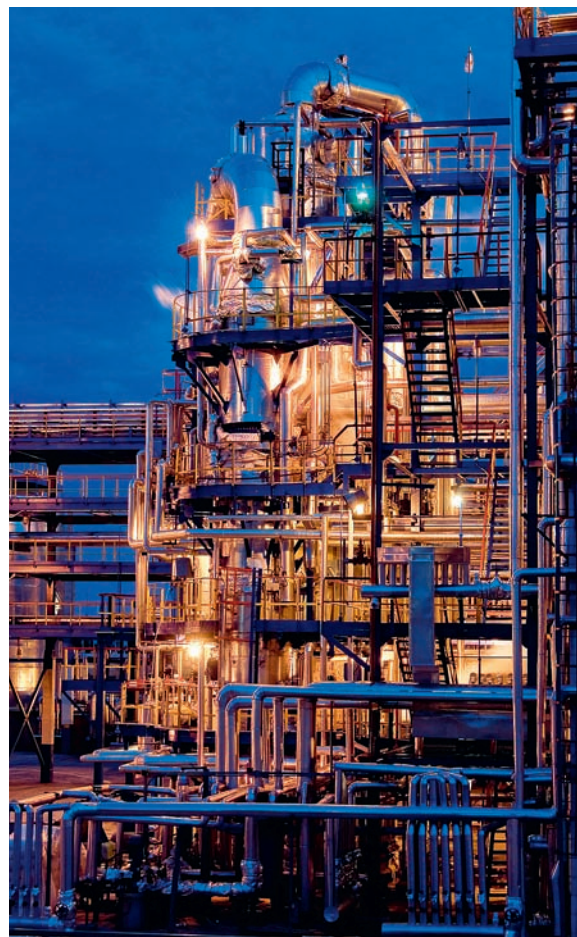
«Башнефть» расширила электронную торговлю

В конце июля АНК «Башнефть» перевела все торги нефтехимической продукцией на электронную площадку B2B-Bashneft, входящую в электронную систему B2B-Center. Первый эксперимент по электронной торговле такими продуктами, как бензол и ортоксилол, состоялся в мае 2010 года. Очевидно, результаты эксперимента были признаны удачными, поэтому на электронную площадку выводится более широкий спектр продукции. По сообщению пресс-службы компании, электронные торги будут вестись по таким нефтехимическим продуктам, как бутилен-бутадиеновая фракция, жидкие продукты пиролиза, бален, полиэтилен высокого давления, каучук, бутилбензол, этилбензольная фракция, дифенилпропан, фенол, ацетон, альфа-метилстирол.

«Омский каучук» продолжил эксперименты

Предприятие, входящее в группу компаний «Титан», возобновило опытно-промышленные испытания по выпуску новых марок бутадиен-стирольных каучуков. По сообщению компании, на первом этапе будет получен синтетический латекс марки СКС-30 АРК, на втором – налажен выпуск синтетического каучука этой же марки. В конце июля предприятие рассчитывало наработать первые 300 тонн новой продукции и направить для экспертизы потребителей. В случае положительных отзывов выпуск новой продукции будет расширен.

Впервые к освоению новой марки «Омский каучук» приступил еще в 2001 году, однако вскоре эта продукция была признана невыгодной и ее производство прекращено.



Представитель «Газпрома» вошел в совет директоров «Казаньоргсинтеза»

От газового концерна в совет избран заместитель начальника департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов, начальник управления по маркетингу промышленной продукции Марат Гараев.

Помимо Марата Гараева в совет переизбраны 10 человек. От группы «ТАИФ» это гендиректор компании Альберт Шигабутдинов, первый заместитель гендиректора Рустем Сультеев, заместитель гендиректора Владимир Пресняков, начальник финансово-экономического управления Дмитрий Тесленко, начальник корпоративного управления собственностью и инвестициями Андрей Саркин.

В совет избраны также три представителя от государства – заместитель руководителя секретариата государственного советника Татарстана Евгений Гришин, помощник президента республики по вопросам нефтегазохимического комплекса Ринат Сабилов и первый заместитель гендиректора ОАО «Связьинвестнефтехим» Сергей Алексеев. От «Казаньоргсинтеза» в совет вновь вошел гендиректор компании Леонид Алехин. На основании «золотой акции» в совет директоров вошел министр экономики Татарстана Марат Сафиуллин.

ФИНАНСЫ

РЕЗУЛЬТАТЫ

«Уфаоргсинтез» сократил производство полиэтилена

По данным ИА «Прайм-ТАСС», в январе – мае 2010 года «Уфаоргсинтез» сократил производство полиэтилена на 3,6% по отношению к пяти месяцам прошлого года до 37,3 тыс. тонн. Производство полипропилена в этом периоде сократилось еще сильнее и составило 47,8 тыс. тонн или 92% от показателя января – мая 2009 года. Такую динамику в «Башнефти» называют плановой и связывают с текущей конъюнктурой рынка базовых полимеров.

«Тобольск-Нефтехим» прирос по основным продуктам

«Тобольск-Нефтехим» (входит в нефтехимический холдинг СИБУРа) в январе – июне 2010 года увеличил переработку широкой фракции легких углеводородов (ШФЛУ) на 17% по сравнению с результатом I полугодия 2009 года до 1,7 млн тонн. Производство бутадиена выросло на 93% – до 89,8 тыс. тонн, метилтретбутилового эфира – на 4,6% – до 51,8 тыс. тонн. Производство сжиженных углеводородных газов в первые 6 месяцев 2010 года составило 1,202 млн тонн, что на 9,3% больше, чем в аналогичном периоде 2009 года.

«Саянскхимпласт» на четверть увеличил выпуск ПВХ

По данным ИА «Прайм-ТАСС», в январе – мае 2010 года «Саянскхимпласт» увеличил производство ПВХ на 25,4% – до 97,5 тыс. тонн по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Ранее генеральный директор компании озвучивал планы увеличить выпуск продукции в 2010 году на 10% – до 265 тыс. тонн. При сохранении пятимесячной динамики производства достичь этого показателя не удастся.



поливинилхлорид – один из наиболее универсальных термопластов, получивший прозвище «народный полимер»

Волгоградский «Пласткард» получил убыток

По итогам II квартала волгоградский производитель суспензионного ПВХ «Пласткард», входящий в группу компаний «НИКОХИМ», получил чистый убыток в 10,4 млн рублей против прибыли в размере 217,5 млн рублей в аналогичном периоде 2009 года. По сообщению компании, такой результат вызван убытком по валютной курсовой разнице в размере 58 млн рублей. При этом в I квартале компания также получила прибыль в размере 54,1 млн рублей. Таким образом, по итогам I полугодия 2010 года чистая прибыль компании сократилась в 4 раза – до 43,7 млн рублей.

«Салаватнефтеоргсинтез» удвоил выручку

По итогам I полугодия 2010 года «Салаватнефтеоргсинтез» (СНОС) получил чистую прибыль в размере 2,6 млрд рублей против 2,959 млрд рублей чистого убытка в аналогичном периоде прошлого года. Выручка выросла в 2 два раза по отношению к январю – июню 2009 года и составила 55,4 млрд рублей. Кроме того, в конце июля СНОС заключил с Фондовой биржей ММВБ договор о включении ценных бумаг предприятия в котировальный список. В итоге бумаги СНОСа будут торговаться и на РТС, и на ММВБ. ○

Какое влияние на российскую шинную отрасль могут оказать разрешение вопроса о контроле над задолженностью шинного холдинга «Амтел» и возобновление производства на заводах компании?



Олег Сидоренко,

директор по стратегическому развитию ОАО «Алтайский шинный комбинат»:

Российская шинная отрасль сейчас уже начала восстанавливаться, но до лучшего 2007 года, конечно, еще далеко. Однако российские компании все делают для того, чтобы выйти на конкурентный уровень с западными производителями. «Татнефть» запустила новый завод в Нижнекамске по выпуску ЦМК-шин. Технологию для производства предоставила немецкая Continental. И вложения в завод огромные – 17 млрд рублей.

Соответственно, качество продукции должно быть абсолютно сопоставимо с зарубежными аналогами. Я думаю, что «Кама» вполне может занять нишу Michelin и уж тем более китайского Kormoran, если сможет предложить приемлемую цену.

Развитие шинной отрасли должен однозначно подтолкнуть приход СИБУРа на «Амтел». СИБУР будет котируется на мировом рынке, войдет в двадцатку мировых производителей по объему, а может быть, даже в десятку.

Если холдингу удастся запустить площадку «Воронеж-II» на «Амтел-Черноземье», то он абсолютно точно сможет вытеснить с рынка китайских производителей, а может быть, даже потеснить серьезных европейских игроков, таких как Nokian или Michelin.

Если экономическая ситуация в России будет восстанавливаться, если будет расти ВВП, не будет катаклизмов, укрепления рубля, то через 2-3 года мы однозначно выйдем на уровень 2007 года. Однако с развитием производства участники шинной отрасли могут столкнуться с проблемой обеспечения сырьем своих производств. Это ощущается уже сейчас. На рынке наблюдается дефицит сырья. Не понимаю, почему, но производители заинтересованы в поставках сырья за рубеж. При этом рост цен на сырье непропорционален росту цен на готовую продукцию. Разрыв с начала года составил порядка 10-15%. Соответственно, это ведет к потере маржи у производителей.

Поэтому если эта тенденция будет сохраняться, если не будет сокращения поставок за рубеж, не будут вводиться новые мощности или происходить модернизация производства по сырью, то перед российской шинной отраслью встанет серьезная проблема.



Игорь Караваяев,

заместитель генерального директора ОАО «СИБУР – Русские шины» по стратегическому развитию:

Российским шинными производителям – «СИБУР – Русские шины», «Нижнекамскшина» и «Амтел» – за пять последних лет удалось сформировать на внутреннем рынке среднеценовой сегмент легковых шин отечественного производства, которого до того почти не существовало. Сейчас на этот сегмент приходится 35-40% физического рынка легковых шин. Кризис же показал, что спрос в этом сегменте – наиболее стабильный. По нашим прогнозам, через 8-10 лет продукция низкого ценового сегмента вообще исчезнет с российского рынка, как это произошло, например, в Европе. На текущий момент задача российских шинников – импортозамещение. Это можно сделать только за счет расширения продуктового ассортимента легковых шин, за счет выхода в большие посадочные диаметры: 16-20 дюймов. Именно поэтому разрешение ситуации с шинным холдингом «Амтел» играет на руку всей отрасли: например, комплекс «Амтел-Поволжье» выпускает легковые шины среднеценового сегмента, в том числе с посадочным диаметром 16-18 дюймов. Если удастся довести до конца незавершенный проект «Воронеж-II» на комплексе «Амтел-Черноземье», ассортимент отечественных шин пополнится линейкой продукции с посадочным диаметром до 20 дюймов, тогда мы сможем конкурировать с импортом и во «внедорожной» нише. Сейчас загрузка мощностей составляет 90% – практически технологический максимум. Сбытовые подразделения «СИБУР – Русские шины» помогают коллегам из «Амтела» заниматься реализацией своей продукции. Поэтому есть основания полагать, что «Амтел» сможет выйти из затяжного кризиса, а отечественным шинным производителям удастся отыграть в свою пользу ту нишу, которую они уступили импорту за те полтора-два года, пока «Амтел» находился в кризисе.

Важным и пока не решенным остается вопрос тарифно-таможенного регулирования отрасли. Многочисленные консультации с профильными ведомствами пока не привели к введению более высоких пошлин на импорт шин. Открытым остается вопрос о повышении ввозных пошлин на новые грузовые шины до 25% и до 30% – на легковые шины. Такая мера могла бы способствовать более эффективному развитию отечественной шинной отрасли, потому что уже сейчас мы в состоянии почти полностью удовлетворять внутренний спрос как по качеству, так и по объемам продукции. В то же время высокие пошлины будут стимулом для мировых шинных компаний активнее локализовывать производства в России. В конечном итоге потребитель от этого только бы выиграл.



Закир Файрузов,
первый заместитель директора
по развитию производств
ООО «Татнефть-Нефтехим»:

Разрешение ситуации вокруг холдинг «Амтел», безусловно, отразится на структуре российского рынка шин. В то же время на работу «Нижнекамскшины» это повлияет в меньшей степени. Несмотря на кризисный год, нам практически удалось удержать объемы реализации на уровне 2008 года: например, отгрузка на вторичный рынок снизилась лишь на 4,5%, при этом экспортные поставки увеличились на 19%. Общая динамика шинного рынка России значительно хуже. В последние годы мы активизировали работу по развитию дистрибьюторской сети в России, и особенно в странах ближнего и дальнего зарубежья. Кроме того, нашим конкурентным преимуществом также является оптимальное соотношение цены и качества за счет освоенных нами технологий мировых лидеров шинной отрасли, таких как Pirelli и Continental. Так что, конкуренции со стороны восстанавливающегося «Амтела» мы не опасаемся. Возможности предприятий группы мы хорошо знаем: мы работали и когда «Амтел» был загружен на 100%.

Проблемы же у производителей шин в России общие – это рост цен на натуральный и изопреновый каучуки, это азиатские производители, которые обеспечивают наплыв дешевой и не всегда качественной продукции. В то же время на территории России работают иностранные производители типа Nokian, с которыми ни «Нижнекамскшина», ни «СИБУР – Русские шины» конкурировать пока не могут, нашим предприятиям нужна дальнейшая модернизация. У производителей типа Nokian есть свой потребитель в России, и я не думаю, что «Амтел» сможет резко навязать им конкурентную борьбу: это все же разные сегменты рынка.

Если говорить о перспективах отрасли, то в ближайшие годы рынок шин будет увеличиваться, соответственно, объемы производства надо наращивать. За последнее время потребителем накоплен большой отложенный спрос, который, так или иначе, приведет к росту продаж шин. Осознавая это, мы продолжаем модернизацию производства и работаем с зарубежными всемирно известными компаниями, открывающими новые автопроизводства на территории России, такими как «Соллерс-Елабуга», «Дженерал Моторс», «Фольксваген», делая ставку на первичную комплектацию. И в данных направлениях «Амтел» нам пока не конкурент.



Дамир Кашаев,
вице-президент по закупкам
ОАО «Автоваз»:

В настоящее время общее число поставщиков «Автоваза» (в том числе поставщиков второго уровня) – около 800. Доля импортных поставок по итогам I квартала 2010 года – всего порядка 5%. В числе иностранных поставщиков – Bosch, Luk, Panasonic, Valeo, Federal Mogul, PPG Helios. Основные критерии выбора поставщиков – высокое качество продукции, четкость поставок, гибкая ценовая политика. В случае с иностранными поставщиками основное условие привлечения их к поставкам на конвейер «Автоваза» – план локализации производств на территории РФ.

Основным российским поставщиком «Автоваза» является «Нижнекамскшина». Завод обеспечивает порядка 80% поставок. Остальные 20% составляет «СИБУР – Русские шины».

Проблема большинства российских шинных поставщиков – недостаточный уровень качества, отсутствие собственных НИОКР-подразделений, способных к самостоятельным разработкам высокого технического уровня. У российских производителей комплектующих есть несколько вариантов дальнейшего развития. Первый – они инвестируют средства в обновление технологий, развиваются собственными силами; второй – создание совместных предприятий с иностранными поставщиками. В этих двух случаях «Автоваз» готов продолжать сотрудничество с этими компаниями и, при наличии оптимальных конкурентных предложений, готов гарантировать долговременный заказ и объем закупок, достаточный для обеспечения эффективности и прибыльности поставок.



Николай Ходосевич,
директор по закупкам
ОАО «Соллерс»:

Мы сотрудничаем с холдингом СИБУР, «Амтелом», «Нижнекамскшиной», Continental, Kumho. По нашему мнению, российские производители могут конкурировать с зарубежными игроками, но прежде всего в сегменте недорогих пассажирских или коммерческих автомобилей.

В настоящее время на рынке наблюдается дефицит шин в связи с потребностями растущих мощностей автозаводов и появлением новых проектов ведущих мировых производителей в России, а также ростом потребностей вторичного рынка. Что же касается требуемого уровня качества, то мы на собственном примере убедились, что российские производители способны его обеспечить – в частности, мы локализовали на российских заводах шины на автомобили «Фиат Дукато» и «Фиат Албеа». Для одобрения начала серийных поставок российские шины проходили испытания в Италии на полигоне Балокко и по всем требованиям Fiat показали хорошие результаты.

Новые проекты российских производителей – безусловно, это шаг вперед, так как дает возможность предлагать более широкий спектр и уровень качества производимой продукции. В этом смысле переход «Амтела» под фактически контроль СИБУРа может снизить конкуренцию в отрасли, но с другой стороны, помимо своего традиционного преимущества, связанного с обеспеченностью сырьем, СИБУР сможет приобрести и дополнительный эффект масштаба, который позволит ему делать конкурентоспособное предложение на рынке.

Ресурсный потенциал России не обеспечивает нефтехимии исключительных преимуществ

Автор:
Дмитрий Конов,
президент
СИБУРа



Какие глобальные тенденции в мировой нефтехимии проявились в последние десятилетия? Первое, что можно отметить – миграция центров нефтехимического производства из традиционных регионов, таких как Европа и Северная Америка, в новые регионы. Основных факторов, обуславливающих этот процесс, два. Производство перемещается вслед за более дешевым сырьем. Яркий пример тому – Ближний Восток, который за 20 лет нарастил свою долю в мировом производстве нефтехимической продукции с 3 до 11%. Второй фактор – активный спрос. Пример – Восточная Азия, которая нарастила свою долю в мировом нефтехимическом производстве с 20 до 33%. В этой глобальной тенденции Россия осталась немного «за бортом». Причины тому и недофинансирование отрасли в 90-е годы, и вовсе не дешевое сырье, и отсутствие активного спроса. За 20 лет наша доля в мировом производстве нефтехимической продукции выросла лишь номинально – с 1 до 2%.

Такую статистику нельзя назвать позитивной. В особенности на фоне того, что Россия является уверенным лидером по добыче газа, второй, а может быть, и первой страной по добыче нефти. А вот по карбамиду, который производится из природного газа, мы занимаем пятое место в мире. И 13-15-е место по производству полимеров. В чем дело? Что-то работает не так?

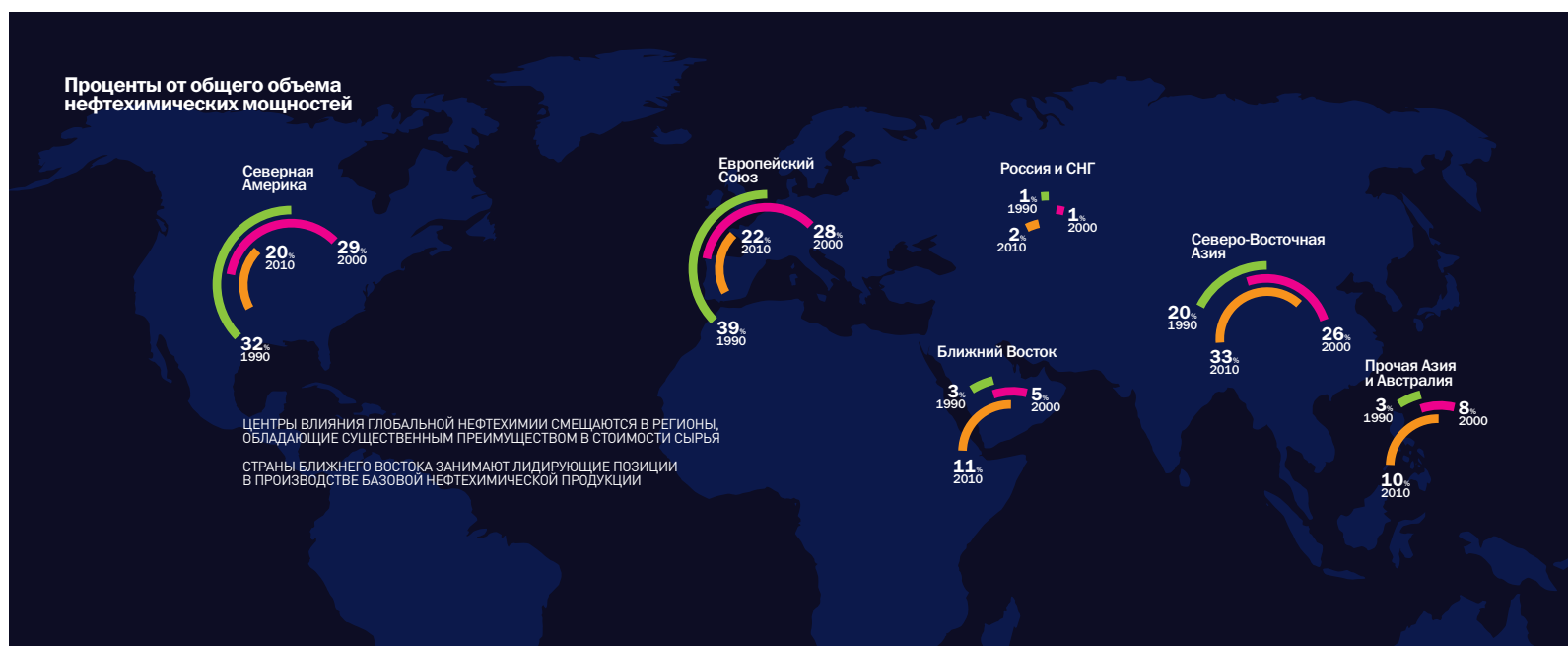
Когда я затрагиваю эти вопросы на высоких уровнях государственной власти, мне отвечают, что проблема в самих нефтехимических компаниях России, потому что сырья в стране достаточно. Это отчасти верно, но верно и то, что отрасль существует в кольце серьезных системных проблем, которые и сдерживают наше развитие. Да, Россия обладает большим сырьевым потенциалом, но лишь с точки зрения объема, а не его стоимости. Если говорить о природном газе, то порядка 40% мировой добычи происходит в тех регионах, где его стоимость на рынке в разы меньше, чем у нас. Наши \$100 за 1 тыс. м³ несопоставимы с \$30 на Ближнем Востоке. Поэтому проекты по созданию мощностей по азотным удобрениям там множатся и реализуются, а в России за последние 10 лет ни одна иностранная компания не пыталась построить новое производство.

Стоимость сырья, впрочем, не единственный фактор. Это кажется странным, но в России дорогая электроэнергия. Мы дороже США и существенно дороже Ближнего Востока. Мы пока дешевле Западной Европы, но приближаемся к Восточной. То же касается и транспорта, в первую очередь железнодорожного. По ряду наших химических продуктов железнодорожные перевозки обходятся втрое дороже, чем в США.

Есть еще один сдерживающий фактор, который пока мало кем расценивается как значимый. Речь идет о технической воде. По оценкам, к 2020-2025 годам Россия будет испытывать 30%-ный дефицит в воде для индустриального и муниципального использования. Обобщая, можно сказать, что да, у нас есть сырьевые ресурсы, но с точки зрения поддержания базовых отраслей экономики их недостаточно. Они пока дают нам возможность увеличивать объемы производства, но не создают нам уникальных конкурентных преимуществ в будущем.

■ Издержки географии

Следующая проблема – это распределение российской нефтехимии на карте страны относительно сырья и сбыта. В Европе нам часто говорят: вы в России должны хорошо покрывать импорт из Китая, вам близко. Но если присмотреться, то, например, от Тобольска до портов, где мы можем вывозить нашу продукцию морем, 6 тыс. км, что больше расстояния от Исландии, которая считается европейским «медвежьим углом», до Северной Африки. Это же касается и сырьевых поставок. От Тобольска, где мы производим сжиженные газы, до Нижнего Новгорода, где сосредоточен перерабатывающий комплекс, расстояние составляет 1870 км, то есть больше, чем расстояние по диагонали через всю Европу. Так что сырье у нас есть, но, к сожалению, оно находится не там. Это не оказывает решающего давления



на наше развитие, но и уникальных конкурентных преимуществ не создает.

У нашей отрасли есть и еще одна специфическая особенность. Попробуем ответить на вопрос: является ли Россия центром потребления нефтехимической продукции? Наверное, нет. Если в Европе потребление составляет, допустим, 30 кг на человека в год, то у нас – всего 3 кг. И 5 кг в Китае. Но у нас население 130-140 млн человек, и оно сокращается, а в Китае – 1,4 млрд человек, и оно растет. Китай является крупным импортером нефтехимической продукции, но также и крупным производителем. Но не потому, что там гигантское население, которое создает мощный спрос. Дело в том, что Китай является крупным индустриальным потребителем нефтехимической продукции: закупая и производя сырьевые полимеры и каучуки, он экспортирует изделия и оборудование. А мы не производим, как Китай, 90% холодильников и 95% мобильных телефонов в мире. Развивать внутреннее потребление нефтехимической продукции у себя мы можем двумя путями – наращивая потребление населением и промышленностью для последующего экспорта. И если по первому пути определенный потенциал у нас есть, то, в моем понимании, в ближайшее десятилетие мы не будем крупной индустриальной базой по большинству экспортно-ориентированных перерабатывающих отраслей.

■ Новые маршруты

Теперь поговорим о перспективах. Сегодня сырьевая часть российской нефтехимии географически рассредоточена в двух регионах: Европейской части страны и в Западной Си-

Тюменская область еще далеко не исчерпала свой углеводородный потенциал, а со временем может его нарастить. Поэтому идея «новой нефтехимии» на базе ресурсов Западной Сибири имеет под собой долгосрочную основу

бири. В перспективе должны добавиться Восточная Сибирь и Дальний Восток, у которых, впрочем, своя судьба. Это регионы, где есть много ресурсов, но нет никакой инфраструктуры. Туда невозможно даже завезти оборудование, чтобы создать какое-то производство. Сейчас мы наблюдаем, что государственный лозунг «Все в Восточную Сибирь», под которым началось освоение недр Иркутской области, Якутии, Юрубчено-Тохомской зоны, сменяется идеей «Давайте вернемся на Ямал, в Западную Сибирь и на существующей инфраструктуре доработаем то, что есть там». Эта идея пришла вслед за пониманием того, что в Западной Сибири есть еще ресурсы, которые при правильном подходе можно вовлечь в переработку. Кроме того, появляются и новые ресурсы. Пример – Большехетская впадина в ЯНАО и север Красноярского края, где эксплуатируется мощное Ванкорское месторождение. Кроме того, изменение структуры продуктов старых газовых месторождений, переход от разработки сеноманских залежей к валанжинским и ачимовским горизонтам приведет к росту производства жидких углеводородов в традиционных центрах газодобычи в ЯНАО. Поэтому мы, со своей стороны, понимаем, что идея о «новой нефтехимии» на основе ресурсов Западной Сибири имеет под собой долгосрочную основу.



Реализация крупных инфраструктурных проектов

И тут возникает проблема: а куда девать все это новое нефтехимическое сырье? Как его транспортировать и перерабатывать? Наша точка зрения на эти вопросы совпадает и с видением государства, которое занимается разработкой плана развития нефтегазохимии России. Речь идет о двух концепциях. Если мы будем ориентироваться только на удовлетворение потребностей внутреннего рынка, то на основе нового углеводородного сырья есть смысл создавать перерабатывающие мощности прямо в Западной Сибири и подключать их к существующей инфраструктуре, должным образом ее модернизируя. Если же нового сырья будет достаточно не только для покрытия потребностей внутреннего рынка, но и для экспорта, то есть смысл создавать крупные нефтехимические мощности на побережьях морей с тем, чтобы максимизировать эффективность экспорта. В этом случае новые нефтехимические производства потребуют создания трубопроводных мощностей для транспортировки углеводородного сырья из Западной Сибири. Несколько вариантов такого сценария развития отечественной нефтехимии сейчас обсуждаются в Министерстве энергетики. Я не могу утверждать,

что они будут реализованы, не могу сказать, когда они будут реализованы. Точно могу сказать, что не все из них будут реализованы.

О чем идет речь? Первый проект под условным названием «Трансвалгаз» ориентирован, в первую очередь, на ресурсы газодобывающих компаний на промыслах в ЯНАО, которые по мере перехода на более глубокие залежи будут вместе с метаном извлекать все больше этана, пропана, бутана и т.п. Проект предполагает транспортировку этих фракций вместе с метаном по существующей газотранспортной системе до Балтийского моря, где эти компоненты будут переработаны на новом мощном нефтехимическом комплексе. Второй проект под названием «Хорда» предусматривает использование «жирных» компонентов продукции газовых и газоконденсатных месторождений, а также ШФЛУ, вырабатываемую из попутного газа новых нефтяных месторождений. Дальнейшая транспортировка сырьевых углеводородов предполагается либо по новому продуктопроводу до Балтийского моря, либо в существующие центры нефтехимии на Урале и в Поволжье. Третий вариант – своего рода реинкарнация старого маршрута продуктопровода ШФЛУ от города Губкинский в ЯНАО до Башкирии и Татарстана, на котором под Уфой в 1989 году случилась авария, после чего труба перестала использоваться. Четвертый вариант

Инвестором инфраструктурных проектов в нефтехимии должно быть государство, потому что ни одна из компаний отрасли не в состоянии «потянуть» такие затраты

– создание транспортной инфраструктуры, которая внутри Западной Сибири свяжет новые промыслы, существующие и новые объекты газопереработки (например, «Заполяренный ГПЗ») и поведет сырье на юг Тюменской области для переработки. Все эти четыре варианта сейчас обсуждаются на уровне правительства, осуществляется расчет экономической составляющей проектов и возможных путей участия государства в реализации этих инфраструктурных проектов.

Почему государство? Не потому что это невыгодные проекты, а потому что ни одна из компаний отрасли не может позволить себе единичный размер инвестиций такого масштаба. Трубопровод из Западной Сибири до Балтийского моря может стоить \$5 млрд и даже больше. Но государство может позволить себе такие инвестиции, возвращая средства через платежи за прокачку сырья. На примере трубопроводных монополий мы знаем, что это достаточно эффективный для государства бизнес. В этом случае нефтехимические компании могут профинансировать создание новых нефтехимических комплексов эффективной мощности. Но не все вместе. ●

Инфраструктурные проекты в нефтехимии должны быть ориентированы на новые мощные предприятия

Автор:
Сергей Правосудов,
генеральный директор
Института
национальной
энергетики



Развитие транспортной инфраструктуры для углеводородного сырья – ключевая проблема сегодняшнего дня в российской нефтехимии, которая, правда, пока не вносит значимый вклад в экономику страны. Однако руководством страны декларируется задача трансформации национальной экономики от сырьевого типа к типу перерабатывающему. И именно нефтехимия должна и будет играть ключевую роль в этом процессе. Но эта задача сможет быть выполнена только в том случае, если российская нефтехимия сможет успешно удовлетворять потребности внутреннего рынка и являться серьезным игроком в рынке мировом, что, в свою очередь, зависит от качества и скорости решения проблемы с доставкой легкого углеводородного сырья в существующие и новые центры переработки.

На мой взгляд, проекты «Трансвалгаз», «Хорда» и «Западная Сибирь – Урал – Поволжье» нельзя назвать конкурирующими, скорее их можно назвать взаимодополняемыми. Первый из них ориентирован на сырье «Газпрома» и газодобывающих компаний, таких как «НОВАТЭК», а второй – нефтяных компаний. Поэтому эти проекты вполне можно объединить. Что касается проекта восстановления и модернизации старого продуктопровода ШФЛУ «Губкинский – Татарстан» и поставок западносибирского сырья в республику, то действующие там мощности явно не смогут справиться с огромными объемами, которые в ближайшие

годы начнут давать «Газпром» и нефтяники. На мой взгляд, нефтехимия Татарстана и в дальнейшем будет ориентироваться в основном на сырье из близлежащих регионов (Татарстан, Башкирия, Оренбургская область). Кроме того, в ближайшее время должны серьезно увеличиться поставки углеводородов с казахстанского месторождения Карачаганак на Оренбургский ГПЗ, который отправляет свою продукцию в том числе и на предприятия Татарстана. Не стоит забывать и о ресурсах шельфа Каспийского моря и Астраханской области. При определенном сценарии развития эти ресурсы не смогут быть переработаны одним «ЛУКОЙЛом» на площадке в Буденновске, часть нефтехимического сырья может быть переориентирована и на Татарстан. В результате ШФЛУ из Западной Сибири в Татарстане может и не понадобиться.

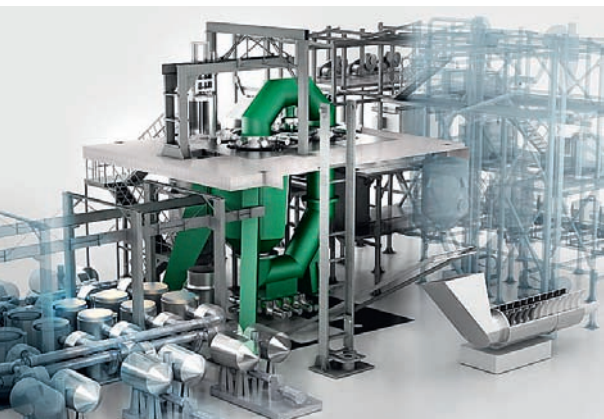
Можно предположить, что в планах татарстанской нефтехимии стоит создание абсолютно новых производств большой мощности, таких как установка пиролиза на 1 млн тонн в год, которые потребуют дополнительно много сырья. Однако учитывая текущую долговую нагрузку группы «ТАИФ», вряд ли можно ожидать скорую реализацию этих планов. Кроме того, мне кажется, что создавать новые газохимические мощности в Поволжье для переработки всей ШФЛУ, которая будет поступать из Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов и севера Красноярского края, просто нецелесообразно. Проблема предприятий Европейской России заключается в том, что они удалены от экспортных рынков, поэтому им придется ориентироваться в основном на внутренний рынок, который не сможет «переварить» такие объемы. Проекты «Трансвалгаз» и «Хорда» предполагают строительство газохимических мощностей в районе Балтийского моря, поэтому их продукцию можно будет и экспортировать, и отправлять на внутренний рынок. Следовательно, эти проекты выглядят гораздо привлекательнее именно с точки зрения стратегии развития российской нефтехимии. ●

**Конкурентоспособность
российской нефтехимии в мире
будет зависеть от качества и скорости
решения вопросов транспорта сырья**

Придется потерпеть

В ближайшие пять лет в России предстоит ввод в строй минимум пяти крупных нефте- и газохимических проектов. Однако их реализацию тормозят устаревшие строительные нормы. Законодательная база в этой сфере несовершенна, и это наносит ущерб отрасли в целом.

Текст:
Мария Новосильцева



Проблема, конечно, касается не только нефтехимии, но и всей российской промышленности. То, что строительные нормы и правила (СНиПы) устарели и нуждаются в модернизации, понятно всем. Большинство из них приняты в лучшем случае в 1980-х, а ведь с тех пор многое изменилось: от стройматериалов до технологий и оборудования.

«Во многом нынешние российские нормативы избыточны, – рассказывает Андрей Лоцманов, первый заместитель руководителя

Комитета РСПП по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия. – Например, у нас металлургический цех должен быть высотой 20-30 м, а в Германии он может быть вписан в здание конца XIX века. Там и АЗС может находиться на первом этаже жилого дома, а у нас есть нормативы отнесения от жилых домов. Тридцать лет назад это было оправданно, но с учетом современных технологий и систем безопасности нормы надо, конечно, пересматривать».

Чтобы изменить ситуацию, в 2002 году был принят закон о техническом регулировании. Однако попытка оказалась не слишком удачной. Прежде всего, закон разделил нормативные технические документы на обязательные (технические регламенты) и добровольные (национальные стандарты и своды правил). При этом обязательные документы (техрегламенты), которые по замыслу должны были подкрепляться стандартами, еще только предстояло принять. В результате строители и проектировщики оказались в нормативном вакууме: регламентов не было, а СНиПы разом утратили обязательный статус. Непонятно было, как и что можно строить, а что нельзя.

«Особенно острой была ситуация в промышленном строительстве, – вспоминает о тех

временах Сергей Мишин, руководитель корпоративного проекта по инжинирингу СИБУРа. – Дело в том, что примерно до 2005 года крупные компании не особо тратили средства на строительство новых предприятий, так что, по большому счету, и спроса на обновление правовой базы не было. А в последние годы начался быстрый рост инвестиций, и тут-то заказчики столкнулись с несовершенством законодательства. Тот же путь в свое время прошло гражданское строительство, но его рост начался в 1990-х, и девелоперы еще тогда стали лоббировать свои интересы. В конце концов они добились принятия нового Градостроительного кодекса. Беда в том, что при этом было выброшено все, что связано с интересами промышленного строительства».

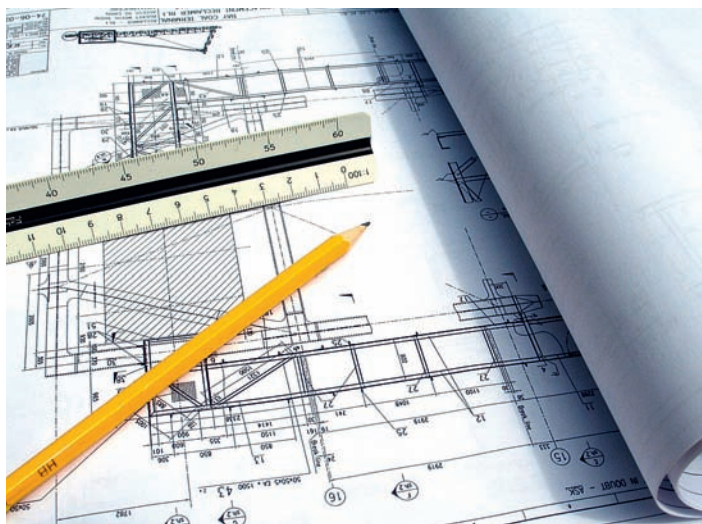
■ На перепутье

Поправки в закон о техрегулировании, принятые в мае 2007 года, кардинально изменили ситуацию и вернули своды правил в ряд нормативных документов, а с принятием технического регламента «О безопасности зданий и сооружений» и СНиПы вновь стали нормативными документами в той части, которая не противоречит уже принятым техрегламентам. Впервые за много лет был поставлен вопрос о необходимости выделения госсредств на их обновление и было назначено ответственное ведомство – Министерство регионального развития. Вдобавок поправки к закону позволили применять адаптированные зарубежные нормы строительства для специфических проектов.

Тем не менее, до настоящей определенности еще далеко. По данным Национального объединения строителей, сейчас в этой сфере действует 779 национальных стандартов, 135 СНиПов, 100 сводов правил (СП) по проектированию, строительству и эксплуатации, 16 ведомственных строительных норм, 182 территориальные строительные нормы (ТСН) и т.д.

Понятно, что быстро обновить весь этот объем невозможно. Например, в Европе разработка Еврокодов (своды общеевропейских стандартов строительства) началась еще в 1975 году, публикация тестовых вариантов шла на протяжении всех 1990-х, а окончательно разработанные Европейским комитетом по стандартизации финальные версии станут обязательными только с 2013-го, если не с 2015 года. То есть потребовалось тридцать с лишним лет согласования и адаптации, чтобы выработать и внедрить единые европейские нормы строительства, отменяющие национальные стандарты. Причем затрачено на это было около 100 миллионов евро, а в работе приняли участие более 2000 специалистов из всех стран. В России сейчас нет возможности разрабатывать новые национальные техрегламенты и стандарты с таким же размахом.

Поэтому положение дел хотя и меняется, но медленно. Например, совсем недавно – 30 июня 2010 года – в России вступил в действие технический регламент о безопасности



30 июня 2010 года вступил в силу новый технический регламент о безопасности зданий и сооружений

зданий и сооружений. С одной стороны, он внес большую определенность в строительную сферу. С другой – ввел 8 обязательных ГОСТов и 83 СНИПа, большинство из которых приняты опять-таки в 1980-х и прошли лишь «косметический ремонт» в 1990-х и 2000-х. Ориентироваться на них, пользуясь современными технологиями и новыми материалами, очень сложно. По оценкам, для адаптации зарубежных проектов в России приходится переделывать до 80% документов, что автоматически приводит к удорожанию проекта.

Ситуация осложнилась и с вступлением в силу Таможенного союза с 1 июля 2010 года. Из-за него было приостановлено утверждение уже подготовленного техрегламента о безопасности строительных материалов и конструкций. «Дело в том, что национальная реформа в сфере техрегулирования была сориентирована на создание национальных регламентов, а доказательной базой служили российские стандарты и своды правил, – поясняет Андрей Лоцманов. – Но формирование Таможенного союза показало: чтобы система могла работать, нужно общее техническое законодательство и единый техрегламент о безопасности зданий, сооружений, стройматериалов и конструкций. Поэтому сейчас пока уже принятый техрегламент о безопасности зданий и сооружений продолжает действовать, а что касается второго – о безопасности стройматериалов и конструкций, – экспертный совет в этой сфере рекомендовал приостановить его утверждение, и Минпромторг поддержал эту идею».

■ Разрыв влетает в копеечку

В итоге, пока идет реформа, строители зажаты между устаревшими нормами и необходимостью строить современные производства. Конечно, благодаря тому, что промышленность сейчас заинтересована в новых нормативах и к этой работе подключился межотраслевой совет по стандартизации в строительной отрасли, началась работа по пересмотру и обновлению СНИПов. Только в 2010 году планируется обновить более 20. Тем не менее, пока процесс не завершен, новые проекты остаются слишком затратными.

Достаточно взять хотя бы такой элемент, как разрывы – нормативные расстояния между промышленными объектами и жилыми зонами или между установками на самих промышленных объектах. Основным документом по определению разрывов сейчас является СНИП II-89-80 «Генеральные планы промышленных предприятий» в редакции 1994 года, который определяет расстояния между зданиями и сооружениями в зависимости от степени огнестойкости. Кроме того, разрывы дополнительно регламентируются другими пятью нормативными актами, принятыми в 1990-2000-х годах. Их требования значительно строже, чем аналогичные требования в зарубежных директивах. Например, у действующих российских нефтехимических предприятий санитарно-защитные зоны между заводом и жилыми зонами составляют сейчас

1-5 км, тогда как в Европе такой разрыв может составлять 200-300 м.

Другой вопрос, что вплотную приблизиться к европейским нормам сейчас вряд ли получится. «К ним, безусловно, нужно стремиться, – считает Сергей Мячин, заместитель генерального директора по капитальному строительству «Салаватнефтеоргсинтеза». – Но, учитывая состояние производств большинства нефтехимических предприятий, говорить о строительстве жилых домов в 200-300 м от предприятия, конечно же, рано. Снижение требований по безопасности возможно только при условии проведения комплексной модернизации производств. Требования по междоугольному пространству, думаю, можно снизить, так как с внедрением на производствах АСУТП, безусловно, повышается их безопасность. А компактное размещение установок и производств позволит значительно снизить затраты на строительство в связи с уменьшением длины возводимых эстакад, междоугольных коммуникаций, что, в свою очередь, приведет к повышению энергоэффективности производств».

■ За морем телушка – полушка...

Прямо завтра внедрить в России европейские нормативы в любом случае нельзя – слишком разный подход и уровень производства. Если у нас преимущественно применяются методы количественной оценки рисков и единые нормативы для определенных категорий производств, то в зарубежной практике, как правило, – методы качественной оценки рисков. В частности, применяется методика анализа опасностей уже в самом начале проектирования с его повтором на последующих этапах жизненного цикла производственного объекта. Особенностью таких методов является формализованное проведение исследований путем так называемой «мозговой атаки» группой специалистов (методики HAZID – идентификация опасностей и HAZOP – анализ опасностей и работоспособности). Последняя была разработана в свое время именно для предприятий химической промышленности. В российской нефтехимии метод HAZOP применялся, в частности, при разработке комплекса «Танеко» и Южно-Балыкского ГПК. Но пока такие проекты остаются единичными.

Каков же выход? Собственно, он давно найден: обычно для проектирования и строительства нефте- и газохимических предприятий используются специальные технические условия (СТУ). Практически через СТУ делается большинство сложных проектов. При этом действующее законодательство позволяет адаптировать в рамках СТУ почти любые зарубежные нормы.

Использование системы СТУ на основе зарубежных стандартов позволяет снизить стоимость строительства новых объектов – прежде всего, за счет иных конструктивных решений. «Скажем, металлоемкость строитель-

Главный фактор удорожания проектов — нормы по разрывам, то есть расстояниям между объектами, установленные документом от 1980 года, скорректированным в 1994 году

ВПЕРВЫЕ МЕТОД HAZOP (HAZARD AND OPERABILITY STUDY) ПОЯВИЛСЯ В РОССИЙСКИХ РЕГУЛИРУЮЩИХ ДОКУМЕНТАХ В 2006 ГОДУ В ГОСТ Р 51901.11-2005 «МЕНЕДЖМЕНТ РИСКА. ИССЛЕДОВАНИЕ ОПАСНОСТИ И РАБОТОСПОСОБНОСТИ» И ЯВЛЯ-

ЕТСЯ АДАПТИРОВАННЫМ ВАРИАНТОМ МЕЖДУНАРОДНОГО СТАНДАРТА IEC 61882:2001 «HAZARD AND OPERABILITY STUDIES (HAZOP STUDIES) — APPLICATION GUIDE». ПРИМЕЧАТЕЛЬНО, ЧТО ЭТОТ ГОСТ ССЫЛАЕТСЯ НА ТРИ АДАПТИРОВАН-

НЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТА, КОТОРЫЕ БЫЛИ ВВЕДЕНЫ В РОССИИ СПУСТЯ 7, 10 И 15 ЛЕТ ПОСЛЕ ИХ ПОЯВЛЕНИЯ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ.

ства по европейским нормам выходит ниже примерно на 20%, — рассказывает Сергей Мишин. — Может показаться, что это мелочи, но, учитывая высокую стоимость нефтехимических производств, экономия получается существенная. Пускай, например, стоимость проекта — около \$1 млрд. Из этой суммы 30% приходится на стоимость металлоконструкций, так как все проекты такого рода очень металлоемкие. Экономия в 20% дает снижение затрат на \$60 млн — фактически только за счет этого можно перекрыть все затраты по управлению проектом, включая технадзор. Другой фактор экономии — более долгий срок службы предприятия, снижение стоимости текущих ремонтов, капитального ремонта, модернизации. Кроме того, нужно учитывать выигрыш по безопасности. Никто не препятствует в рамках СТУ рассчитывать риски не по нормативам, а через тот же метод HAZOP или какой-либо другой. Это позволяет снизить вероятность аварий и несчастных случаев, то есть опять-таки сэкономить».

Однако нельзя сказать, что применение СТУ решает все проблемы. Прежде всего, они должны быть еще утверждены в Минрегионе и согласованы в других ведомствах. При этом не всегда удается согласовать все инженерные решения. Например, даже в рамках СТУ на «Тобольск-Полимере» не было получено согласование решений по использованию некоторых материалов на основе полимеров для подземных трубопроводов, по количеству факелов и их компактному размещению, по компактному размещению технологических установок и т.д.

Кроме того, сама по себе разработка СТУ занимает время — как правило, полтора-два года. «Заимствовать нормы вслепую нельзя, их нужно адаптировать к нашим условиям, а это долго и дорого, — говорит Андрей Лощманов. — Например, «Газпрому» для работы на Штокмановском месторождении нужно адаптировать около 120 зарубежных стандартов по добыче газа на морском шельфе: российских стандартов такого рода попросту нет. И «Газпром» — при его потенциале и возможностях — уже два года работает над этим с целой бригадой зарубежных и российских специалистов, и еще понадобится два-три года, чтобы полностью адаптировать эти стандарты к нашим условиям».

Применение СТУ на основе зарубежных стандартов требует выполнения обязательных условий: сооружения следует проектировать при использовании квалифицированного

персонала, на заводах и других объектах должен быть обеспечен контроль качества и соответствующий надзор, строительство следует выполнять с помощью персонала, имеющего соответствующий опыт и квалификацию. В то же время советские, а затем и российские нормы рассчитаны на «защиту от дурака» — даже если бригада ошибется, это не должно привести к авариям в процессе эксплуатации.

«Западная система предполагает не только расчет рисков, но и то, что в процессе строительства все делается строго и точно по проекту, — объясняет Сергей Мишин. — Никакого отступления, жесткая система контроля на стройке. У нас такой системы нет. Соответственно, нужно адаптировать не только сами нормы, но и строго отслеживать процесс строительства. Например, трубопроводы строят по принципу «труба в трубе», чтобы снизить риск аварий. Если вторую трубу забыли уложить, но трубопровод проходит в десятке километров от жилых домов, риск не так велик. А если в десятки метров? В этом основная российская проблема. Нужно контролировать не инженера и прораба, а именно рабочего. А это означает более высокие затраты на оплату труда — квалифицированные рабочие на вес золота — и на систему супервайзинга».

■ Что завтра?

В прошлом году вопросы техрегулирования в строительстве поднимались на совещании в Нижнекамске под руководством председателя правительства Владимира Путина. Целому ряду ведомств — Минрегиону, Минэнерго, Минпромторгу, Минприроды, Ростехрегулированию — было дано поручение проработать вопрос о совершенствовании законодательной базы в этой сфере. Определенные меры принимаются: так, сейчас в Минрегионе проводится серия рабочих совещаний, на которых обсуждается применение в России европейских норм в области строительства. Есть предложение принять Еврокоды в качестве национальных стандартов в рамках процедур,

предусмотренных ФЗ «О техническом регулировании». После этого Еврокоды можно будет включить в перечень национальных стандартов и сводов правил. Принято решение о создании рабочей группы, которая разработает программу гармонизации российских и европейских систем технормирования в строительстве. Сейчас, по данным Национального объединения строителей, около 50% стандартов, включенных в Перспективную программу стандартизации в области строительства на 2008-2011 годы, предполагают гармонизацию со стандартами ISO и Европейского комитета по стандартизации (CEN).

В сфере же нефтехимии к 1 июля 2011 года должны быть приняты нормативные правовые акты, регламентирующие основные требования к техническим условиям по проектированию таких объектов, а также порядок проведения анализа риска на этапах проектирования, строительства и эксплуатации объектов нефтехимии.

Тем не менее, пока суд да дело, нормативная сфера в строительстве остается «лоскутной». «На создание новой единой системы потребуются минимум два-три года», — прогнозирует Андрей Лощманов. До тех пор остается и дальше выходить из положения с помощью СТУ. В качестве временного решения предлагается разработка федерального нормативного акта, упрощающего и расширяющего правоприменение СТУ, разработанных на основе нормативных документов зарубежных проектных компаний, а также упрощение процедуры их согласования.

Но все же это, как ни крути, штучная работа (крупные инжиниринговые компании получают за год утверждение 5-6 СТУ). Специальные условия удорожают проект и не дают гарантии утверждения. Понятно, что когда все необходимые техрегламенты будут приняты, а СНиПы актуализированы с учетом международного опыта, необходимость в СТУ отпадет или останется только для очень сложных проектов, не имеющих аналогов. Но когда наступит это время? Пока что никто из опрошенных нами экспертов не рискнул давать такие прогнозы. «Что касается нынешней ситуации, то строители и проектировщики с ней свыклись, — резюмирует Сергей Мишин. — С ней трудно свыкнуться только заказчику, который тратит время и деньги, да еще и с негарантированным результатом». Однако пока, судя по всему, заказчикам придется еще немного потерпеть... ●

В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА ДЕЙСТВУЕТ БОЛЕЕ 1100 РАЗРОЗНЕННЫХ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Владимир Капустин:

«Если технические нормы будут приведены в соответствие с мировым опытом, это будет означать скачок в развитии российского инжиниринга»

Беседовал
Андрей Костин



Интервью с
генеральным
директором
ОАО
«ВНИПИнефть»

Владимир Михайлович, в чем заключается основная проблема российской нормативной базы в сфере проектирования?

На мой взгляд, основная проблема в том, что наши нормы пока существенно отличаются от международных.

А почему они непременно должны совпадать с международными нормами?

Попробую объяснить. В России бытует мнение, что иностранные – прежде всего, западные – проектировщики работают лучше, быстрее и качественнее. И если мы приведем свою нормативную базу в соответствие с мировой, есть риск, что мы – российские проектные и инжиниринговые организации – вообще перестанем получать заказы. Впрочем, это позиция заинтересованной стороны. Если говорить в общем, мне кажется, процесс унификации всех строительных и проектных норм во всем мире просто неизбежен. Сегодня у нас даже измерения типовых строительных узлов и конструкций разные. Например, диаметры болтов. Или диаметры трубопроводов: у нас одни типоразмеры, в США – совершенно другие. Значительно удобнее, когда все это унифицировано. И мы должны перенять лучшее из мировых практик. А в России нормативная база пока такова, что проекты получаются дороже.

И какие нормы усложняют работу больше всего?

Первое и самое важное – нормы по расстоянию между установками, парками резервуаров, реакторами, трубопроводами и т.п. За рубежом эти расстояния значительно меньше – и все отлично строится и работает. У нас же строительные нормы перекочевали из советской эпохи, а в то время главным было готовиться к войне. И подготовка к войне требовала, чтобы промышленные объекты находились на большой территории: в этом случае возможный урон при авиационном или ракетном ударе будет меньше. Это исторический аспект. Ну, а потом опыт показывал, что если какие-то требования про-



«ВНИПИНЕФТЬ» - ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА «ТАНЕКО» В НИЖНЕКАМСКЕ

мышленной безопасности не соблюдались и происходили аварии, то, естественно, на большей территории локализовать возгорания легче, чем в случае компактного расположения объектов.

Как большие расстояния между объектами сказываются на стоимости проектов? Нужны большие территории?

Большие расстояния требуют, например, протяженных коммуникационных трубопроводов. А это металл. Чтобы соединить одну установку с другой, с очистными сооружениями, с объектами энергообеспечения и т.д., нужно вести коммуникации через большие и протяженные эстакады. В итоге – удорожание проекта.

А оценка этой избыточной металлоемкости объектов делалась?

Да. Получилось, что наши проекты – в силу нормативной базы – на 30–40% дороже только за счет избыточно применения материалов для создания объектов общезаводского хозяйства и инфраструктуры. Есть и еще ряд особенностей. Например, резервуары хранения находятся на большом расстоянии друг от друга. А обязанность технологическими трубопроводами должна быть выполнена на каждом резервуаре. Тоже получается удорожание, дублирование идентичных фрагментов.

Кроме того, что российские нормы ограничивают показатели по давлению в реакторах, в то время как современные конструкционные и изолирующие материалы позволяют развивать и большие давления при тех же габаритных характеристиках объектов...

Да, это тоже существует. Проблема материалов более общая: текущие нормы предполагают использование, по сути, только двух

«Строительные нормы перекочевали из советской эпохи, а в то время главным было готовиться к войне»

материалов – стали и бетона. В то же время за рубежом давно и активно в качестве более дешевой, легкой и практичной альтернативы применяются пластики. Например, в проекте «Танеко» мы практически не применяли полимерные конструкционные материалы, потому что нормативной базы для этого просто не существует. Взять те же эстакады – они все делаются из металла, в то время как нагрузки на них невелики и статичны и возможно применение прочных пластиков, благо промышленность готова предложить широкий спектр таких материалов. С другой стороны, надо понимать, что нефтехимия и нефтепереработка – потенциально опасные производства, поэтому любые изменения сложившейся нормативной базы должны быть обоснованы и проверены. Нельзя, сидя в кабинете, разрешить использовать вместо железобетона, например, гипс при возведении стоек аппаратов – это может привести к аварии. Так что, работа по оптимизации нормативной базы и внедрению новых материалов должна вестись очень осторожно. В то же время российские нормы изобилуют устаревшими вещами, от которых давно нужно было избавиться. Например, согласно российским нормам, заводские помещения

должны быть повышенной устойчивости. На Западе, например, операторная колонны синтеза или установки висбрекинга – стеклянное здание. А у нас – целый бункер со стенами огромной толщины. На наших заводах кажется, что в операторных можно пересидеть атомную войну. Например, «ВНИПИНЕФТЬ» проектировала операторное помещение установки каталитического крекинга. А по существу сделали бомбоубежище.

Это задумано, чтобы в случае аварий не пострадали люди?

В том числе. Но, наверное, главное – чтобы сохранить центры управления при бомбежках. В мирное время там можно отсидеться, если что-то серьезное произойдет на объекте. Но наша задача – не допускать, чтобы происходило что-то серьезное. Существуют системы мониторинга состояния оборудования, план текущих и капитальных ремонтов. Мы знаем, когда нужно менять те или иные узлы. При должном соблюдении техники безопасности и правил работы на современных предприятиях уже не нужны бетонные ДОТы – это атавизм.

А иностранные компании, которые привлекаются для проектирования, учитывают этот «местный колорит»?

В России вообще уникальная ситуация. Иностранные проектные компании разрабатывают документацию, ориентируясь на свои нормы. А экспертизу проектов делают по российским нормам. Поэтому заказчик вынужден привлекать и российскую компанию, которая дорабатывает документацию. Условно говоря, нужно, чтобы расстояние между объектами было 100 метров. А по зарубежным нормам, по которым выполнен

Досье

Капустин
Владимир
Михайлович

РОДИЛСЯ 24 АПРЕЛЯ
1952 ГОДА В БАКУ

В 1974 году окончил
МОСКОВСКИЙ ИНСТИТУТ
НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ И
ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕН-
НОСТИ ИМ. ГУБКИНА

1977–1980 —
АСПИРАНТУРА НА
КАФЕДРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ
И КОЛЛОИДНОЙ ХИМИИ
МИНХ ИМ. ГУБКИНА

1980–1997 — ПРЕ-
ПОДАВАТЕЛЬСКАЯ И НАУЧ-
НО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В МИНХ И
ГП ИМ. ГУБКИНА

1997–1998 —
ЗАО «БЕНЗОТЕХ» — ГЕНЕ-
РАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

1998–2002 —
ОАО «ТЮМЕНСКАЯ НЕФТЯ-
НАЯ КОМПАНИЯ», ЗАМЕ-
СТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ
БЛОКА ПО МАРКЕТИНГУ И
НЕФТЕПЕРЕРАБОТКЕ

2002–2004 —
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАР-
СТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
НЕФТИ И ГАЗА ИМ. И.М.
ГУБКИНА — ПРОФЕССОР
КАФЕДРЫ ТЕХНОЛОГИИ
ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ,
ИСПОЛНЯЮЩИЙ ОБЯЗАН-
НОСТИ ЗАВЕДУЮЩЕГО
КАФЕДРОЙ ТЕХНОЛОГИИ
ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ

с 2004 — ГЕНЕРАЛЬ-
НЫЙ ДИРЕКТОР ОАО
«ВНИПНЕФТЬ»



ПОВЫШЕННАЯ МЕТАЛЛО-
ЕМКОСТЬ РОССИЙСКИХ
ПРОЕКТОВ ВЫЗВАНА ПРО-
ТЯЖЕННОСТЬЮ ЭСТАКАД И
КОММУНИКАЦИЙ

проект, достаточно и 30 метров. Теперь российской компании нужно придумать, как из стандартного оборудования сделать нестандартное. И на каждое отклонение от нормы получить специальное разрешение. Это тоже достаточно серьезные усилия для заказчика. Аналогичные проблемы возникают, когда уже у нашей проектной организации нет возможности исполнить требование норматива. Когда, например, размеры отведенной под объект площадки не позволяют строить эстакады по несколько сотен метров. Тогда организация идет в Министерство регионального развития и просит разрешение на это отклонение в проекте. Там существует процедура, достаточно утомительная, требующая по каждому отклонению от норм издания особых технических условий. Представляете, сколько времени это занимает? Плюс велики коррупционные риски, как вы понимаете. Так что, мы стараемся как можно меньше отходить от существующих нормативов.

Я так понимаю, что иностранный проектировщик проектирует под известное ему оборудование. То есть иностранного производства. По вашему мнению, это обуславливает дополнительные издержки для заказчика?

Более высокая стоимость самих работ и затраты на транспортировку оборудования – это даже не самая главная проблема. Мне кажется, тут более существенно то, что, например, при изготовлении крупногабаритного оборудования за рубежом наша страна, наши предприятия химического машиностроения остаются без заказов, не создаются дополнительные рабочие места. Это существенно при высокой безработице в регионах. Немаловажная вещь заключается и в том, что наше химическое машиностроение лишается опыта строительства крупных современных объектов: реакторов, колонн и т.п. Это, разумеется, тормозит развитие отрасли.

В протоколе нижекамского совещания Минрегион получил задание проанализировать существующую процедуру получения согласований, разрешений и заключений надзорных органов на проект. Как эта процедура выглядит сейчас? Нужно ли что-то менять?

Смотрите, у нас по «Танеко» несколько сотен томов проектной документации. Эти тома изучаются в Главгосэкспертизе или в специальных институтах при ней. Потом о результатах анализа следует доклад, который кочует из кабинета в кабинет, а их, поверьте, много. Потом выносится решение: проект можно отдавать в строительство. Но от момента начала работы над базовым проектом (у нас в стране это называется проектной документацией) до получения положительного заключения экспертизы может пройти года три. Как вы понимаете, для заказчика это время, когда у него идут только затраты. Поэтому процедуру надо упрощать, оптимизировать каким-то образом, чтобы она не отнимала столько времени.

Вам известно, ведется ли сейчас работа по пересмотру нормативной базы?

Насколько мне известно, нормальной работы по оптимизации существующих нормативов и приведению их в соответствие с мировой практикой не ведется. По крайней мере, к нам никто за информацией не обращался. Мне кажется, что благие намерения часто исходят с самых верхов властной вертикали, а до нижнего – исполнительного – уровня доходят с трудом.

Как вам кажется, если поручение премьера все же будет выполнено и нормативная база в какой-то мере оптимизирована, станет ли это стимулом для развития российского инжиниринга?

Смотрите, в России сейчас достаточно много проектных организаций, но лишь единицы выходят на международный уровень, работают за рубежом. И если наши нормы будут приведены в соответствие с мировыми, это будет означать скачок в развитии российского инжиниринга, потому что не надо будет беспокоиться о том, какую систему правил использовать. ●

Решение – в совместной работе бизнеса и инженерных сообществ

Автор:
**Павел
Дворниченко,**
главный
специалист-эксперт
по промышленной
безопасности
ОАО «НИПИгазперера-
ботка»



Действующая инструкция по выбору аппаратов, работающих под давлением, была издана еще в 1978 году

Основной инженерной задачей является разработка новых и оптимизация существующих решений. Специалист обязан поверять результаты своего творчества на соответствие требованиям общества (закона), однако не правы те, кто представляет принятие проектных решений как буквальное выполнение требований норм. Инженер – это не только специалист с высшим техническим образованием, знающий нормы и правила проектирования, но и создатель оригинальных проектов с критическим отношением к устоявшимся практикам.

В какой же мере длящаяся почти восемь лет реформа технического регулирования в Российской Федерации способствует решению основной инженерной задачи? Несмотря на столь длительный период, в течение которого должны были ликвидироваться избыточные ограничители инженерных решений, мы наблюдаем примеры не только сохранения, но появления новых «вертикалей» нормативных требований, не способствующих росту эффективности и конкурентоспособности отечественных промышленных производств и инженеринговых компаний. В ряде случаев технические требования, предъявляемые государством, приводят к снижению эффективности производства и удорожанию строительства объектов в среднем на 10%.

К примеру, статистика не подтверждает «строительного происхождения» аварий на газо- и нефтеперерабатывающих производствах. В основном аварии происходят из-за разрушения оборудования по причине его износа или ошибочных действий персонала. При этом федеральный закон – технический регламент «О безопасности зданий и сооружений», вступивший в силу 1 июля этого года, относит практически все сооружения упомянутых производств к объектам повышенного уровня ответственности, что увеличивает капитальные и эксплуатационные затраты. Очевидно, в жертву подобному «совершенствованию» регулирующих требований принесена экономика.

Федеральный закон – технический регламент «О требованиях пожарной безопасности» требует наружное (водяное) пожаротушение для всех зданий и сооружений производственного назначения, что зачастую противоречит здравому смыслу: обеспечить хранение воды и постоянную техническую готовность системы тушения в труднодоступных местах достаточно сложно. Например, на крановых площадках магистральных трубопроводов отсутствуют постоянный персонал и, в большинстве случаев, подъездные дороги. Тушение пожара персоналом или пожарными в короткое время, когда оно результативно, нереально. «Нормативные» затраты не только бесполезны, но и генерируют потенциальные опасности от неиспользуемой технической системы.

Инструкция по выбору сосудов и аппаратов, работающих под давлением до 100 кгс/см², и защите их от превышения давления издана Миннефтехимпромом СССР еще в 1978 году. За последующее время освоены современные технологии конструкционных материалов и изготовления



«НИПИгазпереработка» – ведущая российская проектная организация в сфере переработки нефти и газа, а также транспортировки углеводородов по трубопроводам

проектирования и негативное представление об уровне отечественного инжиниринга у зарубежных партнеров, но и отторжение молодых специалистов от поиска и внедрения современных практик.

Вот и получается – хотим качественные и современные решения, а руководствуемся нормами 30-летней давности.

Какие же действия инженеров могут содействовать «демократизации» технического регулирования и, в итоге, защите профессии инженера-проектировщика? Не следует терпеливо ожидать, что современные нормы предоставят государственные структуры. Решение проблемы – в постоянной и гласной совместной работе бизнеса и инженерного сообщества при участии государства. В этом вопросе ОАО «НИПИгазпереработка» (г. Краснодар) занимает активную позицию. Развивая сотрудничество с общероссийскими организациями бизнес-сообщества, институт работает в межотраслевых советах по техническому регулированию и стандартизации в нефтегазовом и строительном комплексах Комитета по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия РСПП, участвует в проектах «Деловой России».

Используя свой инженерный потенциал и значительный производственный опыт, институт ведет разработку корпоративных стандартов, активно работает в Минэнерго России по разработке федерального закона – технического регламента «О безопасности магистральных трубопроводов для транспортировки жидких и газообразных углеводородов», поддерживает контакты с техническими комитетами Росстандарта «Техника и технологии добычи и переработки нефти и газа» и «Строительство». При этом, учитывая возросшую роль технических комитетов в адаптации для применения в России международных и зарубежных стандартов, институт планирует участие своих экспертов и специалистов в непосредственной работе их подкомитетов и рабочих групп.

Мы убеждены: инновационное развитие производства недостижимо без опережающей модернизации нормативной базы, и эту модернизацию должны обеспечить совместные усилия бизнес- и инженерных сообществ. ●

аппаратов, современные конструкции предохранительных устройств и высокоинтегрированные автоматизированные системы защит, позволяющие уменьшить конструктивные «запасы», снизить материалоемкость и повысить энергоэффективность производств. Очевидно, современные технические достижения вступают в противоречия с практикой почти тридцатилетней давности и проигрывают ей в органах экспертизы и надзора по формальному признаку – уровню утверждения нормы.

Может ли стандарт, устанавливающий правила обозначений на чертежах, вызвать негативные последствия для строительства и эксплуатации? Оказывается, может. ГОСТы СПДС – «Правила выполнения рабочей документации автоматизации технологических процессов» (1993) и «Автоматизация технологических процессов. Обозначения условные приборов и средств автоматизации» (1985) – давно морально устарели. Однако до сих пор их требования преобладают в органах экспертизы над современными международными рекомендациями, вызывая этим не только дополнительные затраты

Газовый кворум

В рамках Петербургского международного экономического форума на сессии «Глобальная энергия: будущее рынка газа» ведущие мировые эксперты в области энергетики и руководители крупнейших компаний обменялись своими взглядами на развитие глобальных энергетических рынков. Насколько же российская нефтехимия вписывается в сценарии будущего мирового ТЭК?

Текст:

Борис Немчинов

Дискуссия в рамках «Глобальной энергии» в сухом остатке выявила полное согласие участников по двум вопросам. Во-первых, трубопроводный экспорт газа остается главным фактором формирования рынков – реверанс в сторону «Газпрома». Во-вторых, «надо диверсифицировать». Диверсифицировать практически все: маршруты поставок, механизмы поставок, виды контрактов, источники газа и т.д. Первый тезис последовательно и аргументировано в своем докладе провел выступавший первым вице-премьер Игорь Сечин, второй высказал Питер Вазер, глава концерна RoyalDutch Shell.

■ Газ Запада...

После этого дискуссия закрутилась вокруг Европы. Анализируя тамошний рынок газа и возможные сценарии его роста, участники сессии ни разу не поставили под сомнение сам факт того, а растет ли этот спрос вообще и будет ли он именно расти, а не падать. Надо отдать должное главе «Газпрома» Алексею Миллеру, который не впал в оптимистичное ослепление коллег, а четко констатировал: определяющим фактором роста поставок российского газа в Европу является снижение собственной европейской добычи газа, а не рост спроса как таковой ни в коммунальном, ни в промышленном секторе. Тогда каким образом все первое полугодие 2010 года европейская нефтехимия, казалось бы, родственная газовой промышленности, наращивает объемы продукции? Тут дело в специфике структуры нефтехимического сырья. Пример «Казаньоргсинтеза» и «Салаватнефтеоргсинтеза», которые «питаются» этаном с оренбургского газопромышленного «куста», для Европы почти нереален, потому что главным источником олефинов там является прямогонный бензин. В этом смысле, как бы ни развивалась конъюнктура газового рынка в Европе,

местные нефтехимические игроки будут чувствовать эти колебания опосредованно – через стоимость электро-энергии и топлива для сжигания. И вот тут, по мнению участников дискуссии, Европу ждут перемены, связанные с усилением доли газа в генерации.

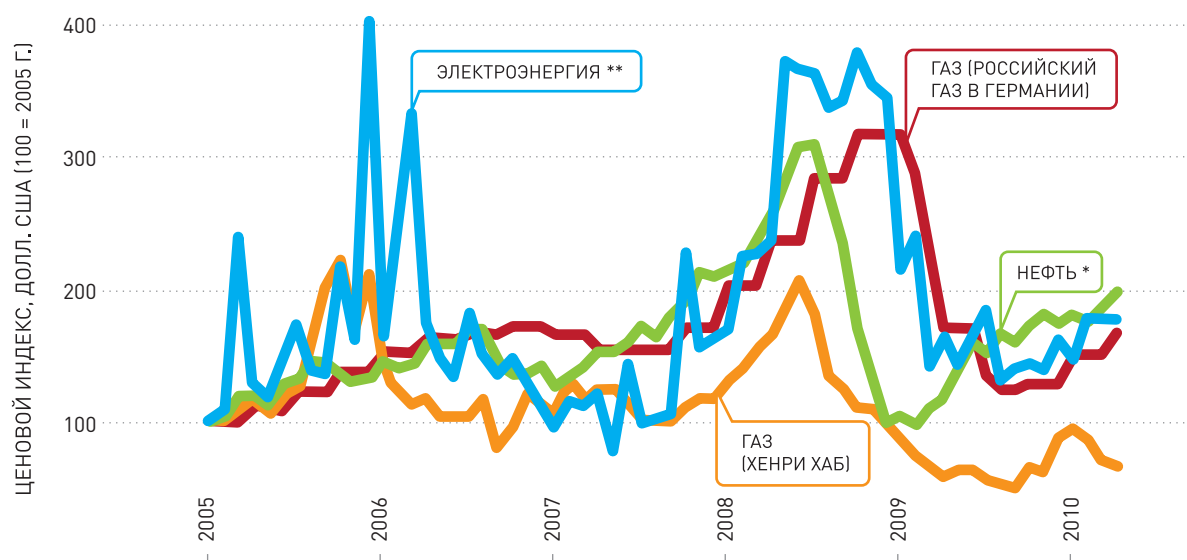
Этот процесс имеет глобальный характер. По мнению главы Cambridge Energy Research Associates (CERA) Даниэля Ергин, в США потребление газа в генерации удвоится уже к 2020 году. Если и Европа пойдет по этому пути, а газ для энергетики будет покупать на спотовом рынке, цены на котором сейчас в два раза ниже трубопроводных, удельная себестоимость выработки энергии снизится, что может сказаться на снижении себестоимости нефтехимической продукции, а значит – на росте ее конкурентоспособности. Невыгодное положение отечественных предприятий в этом смысле выявил Алексей Миллер, заявив, что с 1 января 2014 года цены на газ для промышленности и коммунально-бытовых организаций станут равнодоходными с экспортом, то есть формироваться по формуле «экспортная цена минус пошлина (30%) и минус затраты на транспорт до экспортных рынков». Напомним, кстати, что доля энергетики в себестоимости нефтехимической продукции в России доходит до 40%...

РИЧАРД ДЖОНС,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ
МЕЖДУНАРОДНОГО
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО
АГЕНТСТВА (МЭА):

«МЫ ВСЕ СЛЫШАЛИ О
ТАКИХ ГАЗОВЫХ МЕГА-
ПРОЕКТАХ, КАК ШТОКМАН

ИЛИ ЯМАЛ, НО ТО, ЧТО
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НУЖНО
ДЕЛАТЬ РОССИИ, ТАК ЭТО
ПРАКТИКОВАТЬ ЭНЕРГО-
ЭФФЕКТИВНОСТЬ. НАДО
ПОНИМАТЬ, ЧТО ДЕШЕВОГО
ГАЗА БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ,
НУЖНО ЕГО ЭКОНОМИТЬ»

ЦЕНЫ НА НЕФТЬ, ГАЗ И ЭЛЕКТРО- ЭНЕРГИЮ С 2005 ГОДА



* СРЕДНЯЯ ВЕЛИЧИНА ПО МАРКАМ BRENT, DUBAI И WTI

** ПОКАЗАТЕЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В ПИКОВЫЕ ЧАСЫ ПО DJ CINERGY FIRM

■ ...и газ Востока

Отвечая на тезис о диверсификации, Алексей Миллер заявил: «Очень скоро придет то время, когда мы начнем поставлять газ и на азиатский рынок, и объемы этих поставок будут сопоставимы с объемами поставок на рынок европейский. Но потребителям в Европе не

Алексей Миллер: «Очень скоро мы начнем поставлять трубопроводный газ в Азию на ресурсной базе Восточной Сибири»

стоит беспокоиться – для разных рынков будет использована разная ресурсная база: для поставок в Европу – Западная Сибирь, для поставок в Азию – Восточная Сибирь, к освоению которой мы в настоящее время приступили». Сильное заявление. Разумеется, необходимость поставок газа в Китай диктуется логикой развития событий. Проводя аналогии с драматичной

историей нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан», можно говорить, что экспортные маршруты на Восток действительно могут дать необходимый импульс освоению газовых ресурсов Восточной Сибири. Что в этом вопросе касается нефтехимии? Очень просто: восточносибирский газ, например Чаяндынского месторождения, очень богат ценными для отрасли фракциями, такими как этан и газовый конденсат. И даже гелий. Логично предполагать, что к 2014 – 2016 годам, на которые намечен запуск Чаянды, российское нефтегазовое сознание дойдет до понимания того факта, что этан, как и пропан, надо выделять, прежде чем гнать газ в Китай, где деревенские жители его просто сожгут. Иными словами, поднятая в Петербурге тема диверсификации экспортных направлений может вылиться в развитие газо- и нефтехимии на Востоке. Это в теории. Но если быть реалистами, то с сожалением нужно констатировать, что не выльется. Потому что инвестиционный цикл существенных нефтехимических мощностей таков, что для эффективного освоения Чаянды сам промысел, газопровод «Якутия – Хабаровск – Владивосток» и перерабатывающие объекты строить надо уже сейчас. О бурении и проектировании трубы «Газпром» информирует любого на страницах своего сайта. А вот о работах по газопереработке в Якутии никто ничего не слышал. ●

Технология вещества... и энергии

Экономика, несмотря на глобальные кризисы и отраслевые спады, продолжает требовать все больше энергии. Согласно прогнозу от Международного энергетического агентства (IEA) и нефтегазового гиганта BP, мировое потребление энергии через 20 лет вырастет на 33%, а вот мировой ВВП к 2030 году прибавит на 100%. В трактовке респектабельных аналитиков разница двух этих величин – это ожидаемый эффект энергосберегающих технологий.

Текст:
Арсений Левитин

Энергоэффективность стала глобальным общественным трендом в начале 70-х, после знаменитого кризиса поставок топлива с Ближнего Востока. Символом времени стали популярность движения идейных пользователей общественного транспорта и велосипедистов (Carfree) и малолитражка «Жук» от Volkswagen. Но тренд превратился в мейнстрим, потеряв свою остроту. Кто-то, конечно, приобрел гибрид Toyota Prius и квартиру в особом образе утепленном кондоминиуме, но таковых были единицы. Мир продолжил ездить на пикапах и спать в обычных домах.

Каждая тонна CO₂, сгенерированного производством в нефтехимическом секторе, позволяет избежать эмиссии 2 – 2,5 тонн CO₂ за счет использования продукции отрасли

Между тем, рынок теплоизоляции – неплохой индикатор реальной популярности энергосберегающих технологий. Тем более что примерно 40% всей потребляемой энергии в экономически развитом северном полушарии расходуется на отопление/охлаждение зданий. До последнего времени мировые продажи теплоизоляции росли примерно на 5% в год, и в 2010-м, по мнению экспертов Global Industry Analysts Inc., должны достигнуть отметки в €24 млрд. Весьма скромные абсолютные показатели, а главное – не впечатляющая динамика. Вряд ли можно вести речь об «углеводородной» революции и ждать ее скорого пришествия, если на американском рынке энергоэффективных технологий из \$300 млрд инвестиций только \$43 млрд тратятся на разработку и внедрение прогрессивных технологий, а остальные средства идут на поддержание сложившейся инфраструктуры. Приходится констатировать, что движение энергоэффективности забуксовало и ждет технологических прорывов, которые сделали бы эту идеологию массовой. Такие прорывы может обеспечить сейчас только нефтехимия.

■ Мир без нефтехимии

В нон-фикшн бестселлере 2005 года «Мир без нас» преподаватель журналистики из Университета Ари-



РЫНОК ТЕПЛОИЗОЛИРУЮЩИХ МАТЕРИАЛОВ — НЕПЛОХОЙ ИНДИКАТОР ПОПУЛЯРНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ

ПРИМЕРНО
40%
ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В
СЕВЕРНОМ ПОЛУШАРИИ
ЭНЕРГИИ РАСХОДУЕТСЯ
НА ОТОПЛЕНИЕ/ОХЛАЖДЕНИЕ
ЗДАНИЙ

зоны Алан Вайсман анализирует, что произойдет со средой обитания, созданной человеком, если ее творец уйдет со сцены. В результате исследовательских экспедиций и мысленного эксперимента автор приходит к выводу, что если Нью-Йорк останется без своих жителей, то через 500 лет следами пребывания людей на Манхэттене будут лишь бронзовые статуи и горы пластиковой тары. В этом месте документальная проза невольно пересекается с упреками многих экологов в адрес химиков, которые уже «наследили» на планете и останавливаться не собираются. «На что мы потратили ценнейшие природные ресурсы?» – критично вопрошает Вайсман, паря в футурологической реальности.

■ Действительно, на что?

Исследователи из Franklin Associates в духе Вайсмана поэкспериментировали с миром без полимерной

упаковки, сравнив энергозатраты на ее создание и на производство несинтетических альтернатив. Выяснилось, что отказ от пластиков обойдется американской экономике в 58 млн баррелей нефти в год или 325 млрд кубометров газа. Этого хватит на отопление 100 тысяч коттеджей средней руки в течение 35 лет!

Системный отпор «зеленым партизанам» дает и исследование McKinsey and Co., изложенное в годовом отчете Международного совета химической ассоциации (ICCA) 2008/2009. Консультанты и ученые провели «аудит» жизненного цикла ключевых химических продуктов индивидуального пользования. Во внимание принимались как энергетические затраты при изготовлении продукта от начала цепочки поставок до продажи, так и энергосбережение, полученное в ходе использования продукта. Оказалось, что, на каждую тонну эквивалента CO_2 , сгенерированного производством в химическом секторе, приходится 2 – 2,5 тонны CO_2 , сокращаемые за счет использования продукции отрасли.

В МАССОВОМ ЖЕ СОЗНАНИИ ХИМИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ, К СОЖАЛЕНИЮ, ЧАСТО АССОЦИИРУЮТСЯ С ПРЕДМЕТАМИ ОДНОРАЗОВОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И ПРОБЛЕМОЙ УТИЛИЗАЦИИ – ПЛАСТИКОВЫМИ СТАКАНЧИКАМИ ИЛИ УПАКОВКОЙ,

ТОГДА КАК В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ОНИ ОБРАЗУЮТ МИР С БОЛЕЕ ДЛИТЕЛЬНЫМ, ЧЕМ ЕСТЕСТВЕННЫЙ, ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ

Прочность и легкость полимеров имеет прямые энергетические следствия. Пластики составляют 50% объема современного автомобиля и лишь 10% его веса. Детали, полученные из нефтехимических соединений, облегчают самолет более чем на 30%. Не только вес, но и срок жизни агрегата влияет на связанный с ним расход топлива. В 70-е годы автомобиль служил человечеству в среднем 11 лет, сегодня – 17. Синтетическая бумага, на которую переходит все больше глянцевого журналов, издающихся в Китае, не рвется и не мнется, ее можно помыть специальным раствором и печатать новый номер или учебник. Полиэтиленовые трубы имеют гарантированный срок эксплуатации не менее 50 лет – в 2 раза больший, чем у их стальных конкурентов. Бензиновые присадки, геосинтетика, каучуки, шины – практически все нефтехимические продукты бьют в одну точку, понижая энергоемкость общества.

К 2030 году энергосберегающий потенциал химии может достигнуть 4 тонн и более на каждую тонну CO_2 , сгенерированную химическим производством. Более чем достойные показатели. Впрочем, отраслевые цифры меркнут перед отдельными точками прорыва энергоэффективной нефтехимии. По данным Центра по эффективному использованию энергии (ЦЭНЭФ), каждая тонна CO_2 , выделившаяся в производстве изоляционных материалов, позволяет избежать выброса 233 тонн CO_2 в процессе эксплуатации зданий. Например, литр нефти, потраченный на создание изоляционного пенополистирола, будет сохранять по 75 литров нефти, которые тратились бы на отопление каждый сезон в течение 25 лет, сообщает Ассоциация пассивных домов Европы.

Пропорции – стократные, казалось бы, вот она революция, поскольку 85% энергопотребления зданий приходится на обогрев. Не rocket science, не нанотехнология, а банальная изоляция. Почему же, как было уже отмечено, этот потенциально прорывной рынок не растет?



ФОТО: © BASF



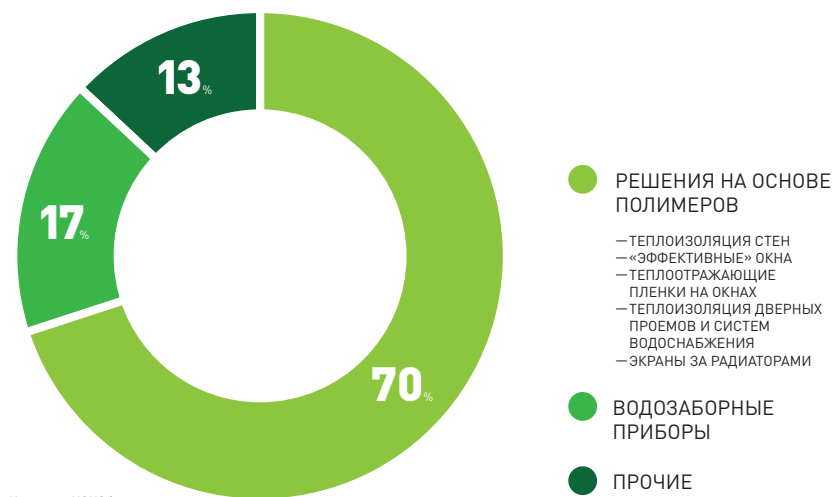
ПОЛИМЕРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПОЗВОЛЯЮТ СНИЖАТЬ ВЕС АВТОМОБИЛЕЙ, А ЗНАЧИТ — СНИЖАТЬ РАСХОД ТОПЛИВА

■ Отмороженный рынок

Так называемые «пассивные дома», первый из которых был построен в 1991 году в немецком Дармштадте, за счет тотальной теплоизоляции, циклической системы вентиляции и выверенной климатологией архитектуры почти не потребляют коммунального тепла. Критерием пассивного дома является потребление тепловой энергии – 15 кВт/ч на один квадратный метр в год. Это в десять раз меньше, чем у зданий Западной и Центральной Европы 1950 – 1980-х годов постройки, и в 5-7 раз меньше, чем у обычных современных европейских новостроек. Им хватает энергии солнца, электрических приборов и тепла от человеческого тела (100 кВт в сутки).

Нефтехимия впереди

Потенциал повышения эффективности отопления и горячего водоснабжения в жилых зданиях, %



Источник: ЦЭНЭФ

Но экологи не любят вопросов о том, сколько уже таких домов и какую долю рынка жилья они занимают. Потому что в самой развитой в этом отношении части света – Европе – их построено всего около 18 тысяч. И каждый пассивный дом, скорее, достопримечательность и повод для гордости местного сообщества, чем серийный стиль жизни. Они вне рынка и вне экономики.

С марта по май 2010 года крупнейшая химическая компания мира и один из ведущих производителей изоляционных материалов BASF в рамках европейского тура возил по разным странам от Голландии до Чехии мобильный энергоэффективный дом. При чтении посвященной данному событию прессы бросается в глаза один примечательный штрих: сообщая об этом доме, СМИ в той же тональности сдержанного восхищения и доброжелательности переходили к истории первых пассивных домов 20-летней давности, отмечая выдумку и смелость пионеров. Это больше похоже не на отчет о технологической новинке, а на рецензию о приезде в уездный город силача в составе цирка: автор восхищается его силой и, насколько хватит памяти, вспоминает предшественников из прошлых аттракционов. Представим ситуацию, когда, рассказывая о презентации Стивом Джобсом iPad'a, обозреватель заканчивает статью переходом к экскурсу в историю электронных покетбуков. Когда есть рынок, история никому не интересна. Отсутствие рынка в сфере энергосберегающего жилья нового типа оставляет его в зоне модного тренда, хотя модные 20 лет назад компьютеры лежат на свалках под слоем модных компьютеров десятилетней давности.

Рынок недвижимости далек от динамики хай-тека: энергоэффективные дома дороже на 20-25% и пока не востребованы. Однако это не значит, что он неизменен – он заморожен. Главным драйвером изменений здесь выступает нерыночная сила – политика. Укрепившись как общественная ценность, энергоэффективность стала мантрой политиков. В своей предвыборной кампании Барак Обама обещал, что готов влить новые ресурсы в целевую общенациональную программу Near-Zero Energy House по строительству зданий с пониженным (минимум на 50%) энергопотреблением. Программы британских лейбористов и консерваторов на весенних выборах были похожи тем, что обещали «четвертую технологическую революцию», вслед за изобретением паровой машины, двигателя внутреннего сгорания и микропроцессора – сдвиг в сторону «неуглеводородной» экономики.

Еврокомиссия уже приняла директиву по повышению энергетических характеристик зданий. 2-й класс энергоэффективности (37 кВт/ч на 1 кв. м в год) должен стать минимально приемлемым для строящихся объектов уже в 2010 году, а 25 кВт/ч на 1 кв. м станет минимумом в 2015-м. По расчетам ЦЭНЭФ, в домах 1-го и 2-го классов, не говоря уже о пассивном доме, 70% потенциала эффективности отопления и горячего водоснабжения связано с применением полимеров. Это теплоотражающие пленки на окнах на основе полиэтилена, окна и плинтусы из ПВХ, бутилкаучуковая изоляция стеклопакетов, утепление стен пенополистиролом, а батарей, труб и пола – полипропиленом, полиуретан в окнах, дверях и трубах. Потребности в полимерах при новой застройке Европы вырастут в десятки раз. Это рынок огромных возможностей для нефтехимии, которая имеет все шансы упрочить репутацию теневого лидера энергоэффективной экономики. ●

Основной потенциал энергоэффективности – новые материалы в строительстве

Автор:
Дмитрий Котов,
руководитель
отдела стратегии
и развития
бизнеса BASF
в России и СНГ



Наибольший потенциал энергосбережения приходится на применение энергосберегающих материалов при строительстве, модернизации зданий, а также транспортировке тепла.

Этот тезис подтверждает и CO₂ баланс BASF за 2008 год:

млн т CO₂ э/г



Суть CO₂ баланса состоит в следующем: снижение эмиссии парниковых газов от использования продукции BASF в течение ее жизненного цикла противостоит объему парниковых газов, которые образуются при ее производстве. Следуя этой логике, объем сбережения за 2008 год составил 287 млн тонн эквивалентов CO₂, что в три раза превышает выбросы парниковых газов при производстве продукции. Основным эффектом – 248 млн тонн или 86% – достигается в строительстве и жилищной сфере.

Порядка 60% общего объема сбережений приходится на экономию энергии при применении пенополистирола в качестве теплоизоляционного материала при строительстве новых жилых и коммерческих зданий, а также при модернизации существующего жилого фонда и сооружений. Отличительными свойствами этого материала являются его эффективность и безопасность. Каждый третий дом в Европе строится с применением пенополистирола.

Инновационные энергосберегающие продукты и технологии применяются практически во всех элементах здания – начиная от фундамента и пола до потолка и крыши, стен, окон и дверей. Их применение приводит к экономии энергии на этапе строительства, а также в процессе его эксплуатации. Объем и вид применяемых технологий и материалов в строительстве зависит от сложившихся в той или иной стране традиций. Например, во Франции основной упор делается на внутреннюю термо- и звукоизоляцию. В Швейцарии активно используются навесные фасады. В таких странах, как Германия и Австрия, встречаются все области применения, в первую очередь – фасадные системы (ETICS).

Энергоэффективность – один из приоритетов государственной экономической политики России. Согласно официальной оценке, общий технологический потенциал энергосбережения составляет около 350 млн тонн условного топлива в год (в рамках концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года). Из них порядка 130 млн тонн приходится на потенциал в зданиях, 80 млн тонн – на производство, передачу и распределение тепловой энергии. Таким образом, для достижения государственных целей по снижению энергоемкости ВВП России необходима энергоэффективная модернизация строительства и ЖКХ. ○



*Интервью с
директором
Департамента
переработки
нефти и газа
Министерства
энергетики России*

Петр Дегтярев:

«Сжиженные газы будут становиться главным сырьем нефтехимии с ростом уровня утилизации ПНГ»

Беседовал
Андрей Костин

Петр Алексеевич, какую роль занимает нефтехимия в работе Департамента переработки нефти и газа?

Нефтехимия занимает одну из значимых ролей в деятельности департамента, это в первую очередь связано с задачей получения большей добавленной стоимости на каждую тонну перерабатываемой нефти. Расчеты показывают, что если идти в дальнейшие переделы, экономическую эффективность нефти можно увеличить в 10-15 раз. Мы должны увеличивать глубину переработки нефти, степень извлечения ценных фракций и их превращения в продукты с большей добавленной стоимостью. В этом заключается работа государства по реформированию и модернизации перерабатывающего комплекса в энергетике. В этой связи ключевым является поручение правительства России по разработке Плана развития газохимии и нефтехимии на период до 2020 года, который должен обозначить стратегические ориентиры развития данных отраслей в современных условиях.

Если анализировать модернизационные процессы, которые нефтяные компании ведут на своих НПЗ, складывается ощущение, что они стремятся максимизировать выход моторных топлив и снижают производство сырьевых нефтепродуктов: сырьевая база нефтехимии сужается. Как вы видите эту тенденцию?

Я не считаю, что сырьевая база нефтехимии сужается. Если говорить о наиболее эффективных видах сырья, то это в первую очередь этан. К сожалению, его производство в России пока невелико. Второе – это широкая фракция легких углеводородов (ШФЛУ) и сжиженные углеводородные газы (СУГ) – продукты переработки попутного нефтяного газа. И только на последнем месте стоит прямогонный бензин. Конкурировать с мировыми производителями очень сложно, если ориентироваться только на нефть.

Однако 51-52% нефтехимического сырья в России приходится именно на нефть. Как вы видите, будет ли меняться ситуация?

В настоящее время ситуация меняется, просто различные пиролизы в разных компаниях ориентированы на разные виды сырья. Также правительством РФ реализуется программа по увеличению степени вовлечения попутного нефтяного газа (ПНГ) в переработку. Производство СУГ за счет реализации программ по утилизации ПНГ и выхода предприятий газовой отрасли на освоение многокомпонентных газовых месторождений через 5 лет возрастет на 35%, а через 10 лет – на 125%. Те прогнозы, которые мы делали вместе с производителями, говорят о том, что в России произойдет удвоение объема выработки ШФЛУ и СУГ, а к 2020 году у нас будет избыточный объем и того, и другого, и мы будем вынуждены экспортировать излишки. Таким образом, сырьевой акцент нефтехимической отрасли сместится на эти продукты.

Если говорить об освоении новых регионов добычи нефти и газа, например, Большехетской впадины, севера Красноярского края, то там вообще нет инфраструктуры для сбора газа и его дальнейшей переработки. В связи с этим, например, «ЛУКОЙЛ» уже установил энергоблоки на

Пякахинском месторождении, которое еще даже не введено в эксплуатацию. Другие недропользователи могут пойти тем же самым путем. Есть какое-то комплексное видение по развитию системы сбора и утилизации ПНГ в новых регионах, чтобы сырье не сжигалось в турбинах, а шло на переработку?

Теперь мы возвращаемся к первоначальному вопросу о действиях государства, предпринимаемых для развития отрасли. Сейчас Минэнерго России совместно с нефтяными компаниями и другими ведомствами фактически готовит стратегию развития газо- и нефтехимии до 2030 года. В этом базовом документе предусматриваются как сырьевая составляющая, так и перерабатывающая, а также их баланс. Отмечу, что стратегия предполагает развитие газопереработки в новых регионах добычи углеводородов.

Со временем у вас будут расти объемы сырья для нефтехимии, но будут ли создаваться мощности для его переработки? Как вы оцениваете, возможно ли в ближайшей перспективе появление нового пиролиза большой мощности? Или все-таки это слишком большие инвестиции для компаний отрасли?

Инвестиции действительно очень большие, и, наверное, без поддержки государства такие проекты реализовать сложно. В любом случае, о планах по созданию пиролизных мощностей более 1 млн тонн в год заявил уже ряд компаний, в первую очередь, «Нижнекамскнефтехим» и СИБУР. При этом следует отметить, что создание крупных пиролизных и углубление переработки углеводородов является логичной и обоснованной мерой по снижению сырьевой зависимости российской экономики. В свою очередь компании, развивая нефтехимические бизнесы, смогут диверсифицировать свои продуктовые

Структура сырья пиролиза по регионам в 2007-2008 гг., %

| ВИД СЫРЬЯ | США | ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА | ЯПОНИЯ | РОССИЯ |
|---------------------------------|-----|-----------------|--------|--------|
| ЭТАН | 49 | 5 | - | 6,2 |
| СЖИЖЕННЫЕ И НЕФТЕЗАВОДСКИЕ ГАЗЫ | 20 | 10 | 19 | 28,7 |
| НАФТА | 31 | 80 | 81 | 51,2 |
| ГАЗОЙЛЬ | - | 5 | - | - |
| ШФЛУ | - | - | - | 13,9 |

портфели и обеспечить устойчивость продаж при изменении рыночной конъюнктуры.

Если вернуться к сырью, то «Газпром» приступает к освоению валанжинских и ачимовских горизонтов старых месторождений. Газ этих залежей богат этаном и конденсатом. В этом регионе переработать эти объемы невозможно, но вряд ли «Газпром» будет тормозить развитие своих проектов. Какой выход видит Минэнерго из этой ситуации?

Очень важной и неотложной задачей для отрасли является решение проблемы обеспечения предприятий недорогим и качественным сырьем. Отсутствие развитой транспортной инфраструктуры приводит к поставкам сырья преимущественно ж/д транспортом, что приводит к его существенному удорожанию. При достаточных объемах сырья вполне обоснованно возникает вопрос целесообразности строительства продуктопроводов в соответствующих регионах.

Ряд заинтересованных предприятий, прежде всего из Татарстана, обращались в правительство РФ с просьбой проработать вопрос поставок сырья в данном направлении на уже существующие производства трубопроводным транспортом – это более дешево, более безопасно. Здесь важно просчитать экономику проекта: достаточно ли сейчас сырьевых ресурсов, чтобы строить трубу в расчете на них? Кто будет вкладывать деньги? Будут ли это частные инвестиции, либо это будет государство, либо частично-государственное партнерство? Предприятия Татарстана со своей стороны предлагают восстановить старый продуктопровод ШФЛУ из Западной Сибири в Поволжье, который много лет не эксплуатировался. Но к этой идее следует относиться очень осторожно. Специалисты должны дать окончательное заключение о возможности восстановления данного трубопровода.

Но если шире смотреть на проблему, есть две концепции развития трубопроводного транспорта для сырья. Одна предполагает на существующей сырьевой базе поддерживать текущие мощности, вторая – на новой сырьевой базе развивать новые мощности. Какая из них ближе новой стратегии развития отрасли?

С точки зрения государства, нужно строить современные мощности в правильном месте по отношению к рынку сбыта. Исходя из этого, ста-

рые мощности ввиду их неэффективности будут постепенно закрываться; какие-то будут жить, если у них есть запас прочности. Инвестиции такого масштаба в поддержку существующих – не самых конкурентоспособных – производств менее эффективны с экономической точки зрения. Но здесь обязательно будут учитываться и социально-экономические последствия.

Конечно, ЭП-300 трудно конкурировать с миллионным пиролизом по себестоимости мономеров...

С учетом ввода новых мощностей по мономерам и их полимеризации производство превысит потребности внутреннего рынка. Уже сейчас превышает по отдельным продуктам. И это притом, что душевое потребление нефтехимической продукции у нас в разы меньше, чем в развитых странах. Конечно, есть потенциал роста этого показателя, но он не сможет перекрыть темп развития мощностей. В этом смысле нужно развивать потребление полимеров промышленностью, чтобы экспортировать изделия, создавать условия для появления и развития малого и среднего бизнеса в этом сегменте. Правда, переработка полимеров – не наша компетенция, но мы с коллегами в рабочей группе по разработке стратегии развития нефтегазохимии обсуждаем эти вопросы.

И какой механизм вы видите для развития малого бизнеса по переработке полимеров?

Предприятие-производитель базового сырья или государство должны создавать инфраструктуру. Что нужно для переработки? Электроэнергия, тепло, очистные сооружения. Само оборудование относительно недорогое, нужно обеспечить площадку и инфраструктуру, создать технопарк, индустриальный парк с якорным поставщиком продукции того или иного вида.

Что касается поручения, которое Владимир Путин дал на совещании в Нижнекамске об использовании долгосрочных формальных контрактов в вопросах поставки сырья. В целом такая практика имеет распространение?

Сырьевые долгосрочные контракты существуют. В основном, правда, внутри холдингов или между родственными компаниями. А вот между сторонними производителями и потребителями таких контрактов пока мало. Это, видимо, из-за боязни непредсказуемости рынка. До кризиса много нефтяных и перерабатывающих компа-

ний заключали долгосрочные контракты. Когда наступил кризис, они были вынуждены их расторгать. Возник некий элемент недоверия. Сейчас все понимают, что к этой практике надо возвращаться, но нужно выработать механизм: что делать, если возникает такой глобальный кризис. Потому что нельзя заставлять партнера брать сырье в том случае, если его мощности остановлены, они неконкурентны, его продукцию не покупают по любой цене. Нужно понимать, что делать в таких ситуациях. Но в целом к этой практике нужно возвращаться, потому что без долгосрочных контрактов невозможно строить инвестиционные программы.

Долгосрочных контрактов касается известная история о поставках этилена с «Салаватнефтеоргсинтеза» на «Каустику». Насколько я знаю, этанопровод от Оренбурга идет через Стерлитамак. Почему бы «Каустику» не построить свою печь, получать этилен и развиваться автономно...

«Оренбургский гелиевый завод» поставляет этан на «Казаньоргсинтез». Недавно начал поставки и на «Салаватнефтеоргсинтез». И объема этана не хватает уже для этих мощностей. Если кто-то построит новую пиролизную установку или этановую печь на маршруте трубопровода, то это будет означать, что у кого-то другого сырья станет меньше. А это значит, что с позиций экономики России мы станем чуть беднее. Без развития мощностей по производству этана нет никакого смысла строить мощности на этане.

А какие перспективы с этановыми мощностями вы видите? Например, СИБУР начал производить обогащенную этаном ШФЛУ. Это можно считать возможным выходом?

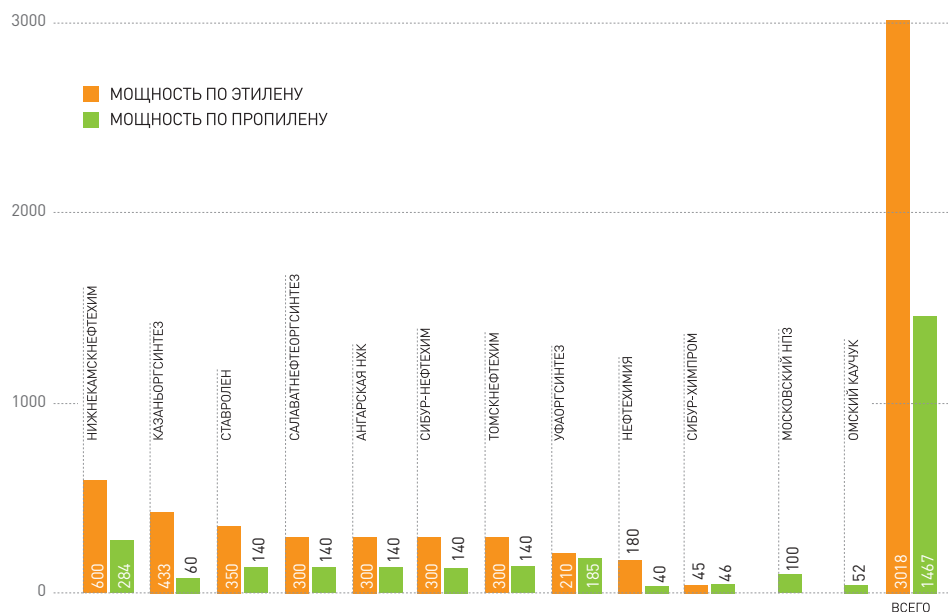
Сейчас СИБУР в виде эксперимента на одном заводе выделяет небольшую часть этана и отправляет на пиролиз вместе с ШФЛУ, раньше этан уходил вместе с сухим газом и продавался по цене природного газа. Это точно повышает эффективность его использования, но глобально вопрос не решает.

А что может решить глобально проблему этана в стране?

Только строительство современных ГПЗ с этановым циклом в точках, где много этана. Или на транзитных трубопроводах, чтобы его извлекать из природного газа.

Восточносибирские месторождения довольно богаты этаном. Каково видение

Российские мощности по пиролизу, тыс. тонн в год



Минэнерго по вопросу Восточной Сибири как сырьевой базы для нефтехимии?

Согласно планам развития отрасли в этих регионах нефтехимия будет развиваться вслед за добычей нефти и газа. Соответственно, такая задача стоит перед добывающими компаниями и их партнерами.

Но Восточная Сибирь слишком мало населена, чтобы можно было организовать эффективный сбыт продукции на месте, и сильно удалена, чтобы вывозить сырье или продукцию...

А это смотря где будет стоять мощность. В Восточной Сибири нужно собирать сырье и с помощью трубопроводов вести его к морю, где строить большие мощности.

Ну, а кто будет платить за трубу?

Без участия государства в том или ином виде такие проекты весьма трудно реализуемы.

Можно провести аналогию с ВСТО, строительство которой во многом стимулиро-

ант – перерабатывать. Либо перерабатывать самим, либо экспортировать за рубеж. Китай рядом, они, наверное, мечтают о таком сырье. Исходя из своей стратегии, мы планируем перерабатывать это сырье в нефтехимическую продукцию.

Поговорим о сжиженных газах. Согласно прогнозу Минэнерго баланса СУГ, к 2015 году ожидается 35%-ный рост производства. Означает ли это, что будет расти экс-

позитива в коммунально-бытовом секторе. Наши хозяйствующие субъекты, регионы должны развивать это направление, в том числе и через изменение законодательства.

Многие эксперты говорят сейчас, что система балансовых заданий устарела, она неэффективна именно в силу механизма построения сбыта. Как вы видите эту проблему?

Как таковой термин «балансовые задания» не совсем корректен, правильнее говорить о рекомендуемых графиках поставки СУГ для снабжения населения. В настоящее время около 11-13% производимых СУГ поставляются на внутренний рынок по ценам, устанавливаемым Федеральной службой по тарифам. В июле текущего года эта цена составляет 6613 руб./т без НДС. Правильнее было бы реформировать существующую систему. Население должно быть обеспечено данным продуктом, но при этом стоит работать в рыночных условиях. Существующая сегодня система создает больше ограничений, чем возможностей для развития. Никто не заинтересован в увеличении объемов потребления, в расширении сети пунктов перезарядки баллонов. Потому что газ идет по регулируемой цене. Но когда он доходит до потребителя, он дорожает примерно до уровня рынка. Это значит, что где-то посередине на пути от производителя к потребителю добавленная стоимость неэффективно распределяется, не стимулируя ни одну из сторон. Система сбыта не отвечает требованиям современной экономики. Вместе с производителями мы сейчас готовим проект реформирования этих механизмов с тем, чтобы одновременно гарантировать населению наличие продукта но и активно развивать этот рынок. ○

С учетом ввода новых мощностей по олефинам и полимерам производство неизбежно превысит потребности внутреннего рынка

вало разведку и добычу углеводородов в Восточной Сибири. Тогда, ориентируясь на ВСТО, возник проект «Приморского НПЗ», который до сих пор остается только проектом. Не случится ли подобного с нефтехимическим комплексом?

Что касается Приморского НПЗ, то пока сырье может приходиться туда по железной дороге, что отрицательно сказывается на экономике предприятия. В планах «Роснефти» этот проект по-прежнему фигурирует и, думаю, получит свое развитие с вводом второй очереди восточного нефтепровода. Что касается нефтехимии, то занимаясь добычей углеводородов, мы неизбежно будем получать нефтехимическое сырье. Варианта два. Первый – сжигать, чего делать категорически нельзя и запрещено законом Российской Федерации. Те санкции, которые будут применяться к нарушителям через год-два, будут существенно снижать экономику добывающих предприятий. Второй вари-

порт? Или же наоборот, будет развиваться внутренний рынок?

Сегодня есть некоторый баланс спроса и предложения. Если есть спрос на СУГ в России, они остаются в России, если нет – производитель вынужден искать иные каналы сбыта. Рынок достаточно конкурентный, экспортные каналы тоже имеют ограничения. Поэтому развитие получили проекты расширения этих каналов в южном и северо-западном направлении. Сейчас газ лишний – его продают. Если построим новые мощности – к этому времени вырастет и производство СУГ. Все равно Россия останется экспортером. Что касается внутреннего потребления, то мы вместе с другими ведомствами и Госдумой прорабатываем вопрос о развитии рынка газомоторного топлива, рынка компримированного газа как альтернативного экологически безопасного топлива. Кроме того, СУГ используются в

Балансовое сознание

Современные рыночные механизмы позволяют реформировать сложившуюся систему поставок сжиженных углеводородных газов по балансовым заданиям так, что от этого выиграют и производители, и потребители. А вот коррупционные риски и «серый» коммерческий рынок сойдут на нет.

Текст:
Мария Киган

Сжиженные углеводородные газы (СУГ) – важнейшая составляющая нефтехимической отрасли и как товарная продукция с большим денежным рынком, и как сырье для дальнейших переделов. По данным Минэнерго, в минувшем году российские компании произвели 11 млн тонн СУГ. Четвертая часть этих объемов ушла на экспорт – порядка 3,2-3,7 млн тонн. Таким образом, емкость внутреннего рынка, по разным оценкам, составила 7,3-7,8 млн тонн. Больше половины этих объемов (52%) ушло на дальнейшую переработку. Остальная часть была направлена в коммунально-бытовой сектор: газовые баллоны, топливо для автотранспорта с газобаллонным оборудованием, на нужды жилищного комплекса. В этой структуре свое место занимают и так называемые поставки по балансовым заданиям, доля которых составляет, по разным данным, от 5 до 18%

всего внутреннего рынка. Так, по оценке эксперта агентства Argus Media Светланы Новолодской, «балансовые задания» составили 1,4 млн тонн СУГ. Эти объемы – самая загадочная часть структуры внутреннего рынка СУГ.

■ Незаменимые баллоны

Поставки СУГ по балансовым заданиям – следствие экономической модели советского времени, когда уровень газификации удаленных районов страны был почти нулевым, а единственным источником топлива для населения были известные всем дачникам баллоны с надписью «пропан». Впрочем, и сейчас сетевой газ (природный газ, поставляемый по трубопроводам) проник далеко не в каждый российский дом. Это кажется невероятным, но такие огромные регионы страны, как

Восточная Сибирь, Забайкалье и Дальний Восток, почти не газифицированы, а в конфорках бытовых плит горит не метан Ямала, а СУГ с ближайшего НПЗ и нефтехимического предприятия. То же касается многих сел и деревень Европейской России и Урала. Но газ в конфорке – основа основ политической стабильности, поэтому, чтобы защитить население от переменной конъюнктуры рынка СУГ и гарантировать поставки топлива по приемлемым ценам, до сих пор используется механизм этих самых балансовых заданий. В начале каждого года государство обозначает фиксированную цену на СУГ для поставок в коммунальный сектор, а также раздает предприятиям-производителям своего рода наряды: указывает объемы, которые будет покупать по установленной цене, оказывающейся почти всегда ниже рыночной. Например, в 1-м полугодии 2010 года закреплённая цена СУГ в рамках балансовых заданий держалась на уровне 0,7-0,75 от рынка. А вот летом 2008 года этот коэффициент доходил аж до 0,5.

■ Издержки системы

Теперь задумаемся: если цена поставок по балансовым заданиям на 25-30% ниже рыночной, то эти потери производитель закладывает в стоимость своей продукции, реализуемой коммерческим путем. Если доля балансовых поставок на внутреннем рынке составляет пусть 8%, то несложный подсчет показывает, что компании-производители недополучают 2,5% той прибыли, которую могли бы получать в случае отсутствия поставок по фиксированной цене. В относительном выражении это немного, но если учесть, что тонна, например, СПБТ на рынке стоит 15 тыс. рублей, а ежегодная емкость рынка – порядка 7,5 млн тонн, то эти скромные 2,5% оборачиваются 2,8 млрд рублей. Именно столько недополучает отрасль, именно такой объем средств не может быть инвестирован, например, в модернизацию производственных фондов или расширение сети газозаправочных станций.

Впрочем, есть и обратная сторона медали. Представим гипотетическую ситуацию: балансовые задания отменяются, цены либерализуются. Что произойдет? Компании-производители немедленно начнут реализацию всего объема газа по рыночной цене, в итоге население полстраны получит скачкообразный 30%-ный рост затрат на коммунальный газ. Что дальше? Баррикады, гражданское неповиновение и политические требования? Вряд ли. И вот почему. В регионах реализации

Регулирование цен на поставки СУГ населению приводит к тому, что отрасль ежегодно недосчитывается более 2 млрд рублей инвестиций

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ЭПИЗОД ПРОИЗОШЕЛ В НАЧАЛЕ 2009 ГОДА, КОГДА КОНЬЮНКТУРА РЫНКА СУГ СИЛЬНО ПРОСЕЛА И РЫНОЧНАЯ ЦЕНА ОКАЗАЛАСЬ НИЖЕ ЗАФИКСИРОВАННОЙ ГОСУДАРСТВОМ. КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ДЛЯ КОТОРЫХ В ХОРОШИЕ

ВРЕМЕНА БАЛАНСОВЫЕ ЗАДАНИЯ ВИСЕЛИ ТЯЖКИМ ГРУЗОМ, БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ЗА НИХ БОРОТЬСЯ, ЧТОБЫ ХОТЬ КАК-ТО УЛУЧШИТЬ ЭКОНОМИКУ ПРОИЗВОДСТВА СУГ НА УПАВШЕМ РЫНКЕ.



СЖИЖЕННЫЕ ГАЗЫ – ЕДИНСТВЕННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА СЕТЕВОМУ ГАЗУ В БЫТОВОМ ПОТРЕБЛЕНИИ

ей СУГ для жилищно-коммунального сектора занимаются локальные газораспределительные организации (ГРО), известные в народе как «горгазы», «облгазы», «райгазы» и т.п., которые одновременно реализуют и сетевой газ населению. Дело в том, что газ (будь то СУГ или природный), который вспыхивает в нашей конфорке, стоит не ровно столько, сколько на проходной завода-производителя: конечную цену так сказать «в рознице» определяет ГРО. Но вот только механизм формирования этой цены – вещь абсолютно непрозрачная и плохо контролируемая. ГРО при работе с газом по ценам балансовых заданий выгодно необоснованно завышать расходы на обслуживание своего газового хозяйства, чтобы обосновать локальным энергетическим комиссиям более высокие цены при реализации СУГ населению. В итоге социально незащищенное население вынуждено платить за газ по более высоким ценам, нежели это предусмотрено идеологией балансовых заданий. В то же время ГРО, реализуя коммерческий газ, стремятся минимизировать свои расходы с целью максимизации прибыли. В результате получается, что стоимость услуги ГРО по коммерческому газу гораздо ниже аналогичного показателя по балансовому. При этом свою прибыль всевозможные «облгазы» распределяют по своему усмотрению, и не факт, что часть ее будет вложена в развитие региональной экономики. Тут, что называется, велики коррупционные риски и широко поле для злоупотреблений. Но в итоге население в регионах платит за СУГ больше, чем платило бы при прозрачной схеме формирования конечной цены, а работа ГРО с балансовым газом неэффективна ни для рынка, ни для населения, ни для муниципалитетов.

Существующая система «балансовых» поставок сжиженных углеводородных газов приводит к возникновению «серого» рынка СУГ

■ Коррупционная емкость

Недополученная прибыль и бесконтрольность работы ГРО все же полбеды. Формальная раздвоенность внутреннего рынка СУГ на регулируемый и коммерческий приводит к во многом уникальному явлению – появлению третьего, полуга легального рынка. Как это происходит? Дело в том, что четкого и эффективного механизма определения объемов газа, необходимых потребителям, по большому счету, не существует. В результате получается, например, что районная ГРО запрашивает 200 тыс. тонн СУГ на год, а по факту необходимо всего 100 тыс. тонн. Излишки ГРО счастливо реализует по коммерческой цене, то есть происходит перетекание СУГ из регулируемого сектора в коммерческий, формируется так называемый «серый» рынок СУГ – благодатная почва для нелегальных операций.

Впрочем, наивно было бы полагать, что отсутствие внятного способа подсчета потребностей населения в топливе – непреодолимая трудность. Скорее всего, ГРО и, почти наверняка, руководство муниципальных образований заинтересовано завышать свои потребности, чтобы иметь возможность приторговывать излишками «налево», получая нелегальную при-

быль. Вот она – коррупция, борьбу с которой громко декларирует государственная власть. Причем коррупция, провоцируемая не только и, наверное, не столько темными сторонами человеческой природы, сколько самой существующей экономической моделью. И борьба с ней всегда останется борьбой с ветряными мельницами, если не изменить систему. Только отмена практики балансовых заданий сможет остановить недобросовестную конкуренцию «серого» и легального коммерческих рынков.

■ Рыночный ответ

Казалось бы, отмена практики балансовых заданий должна позитивно сказаться на инвестиционной активности компаний-произво-

дителей. Но что будет с населением, которому СУГ нужны для удовлетворения первичных потребностей? Уход от регулирования этого сектора поставок сжиженных газов вряд ли нанесет урон интересам конечных потребителей. Рыночная экономика тем и хороша, что учитывает интересы всех вовлеченных в процесс игроков, а рыночные механизмы саморегулирования субъектов хозяйствования порой оказываются эффективнее прямого государственного контроля. Так, пул компаний-производителей СУГ предлагает следующий механизм поставок газа населению. Производители или их оптовые поставщики реализуют газ по рыночным ценам на свободном рынке. Газораспределительные организации приобретают у них газ и продают его населению также по рыночным ценам, осуществляя его доставку. А вот региональные администрации оказывают социальную поддержку тем категориям населения, которым требуется компенсация части стоимости СУГ. Средства для этих целей могут быть привлечены за счет дополнительных налоговых поступлений, полученных в результате реализации больших объемов СУГ по рыночным ценам. Действие рыночных механизмов сможет обеспечить бесперебойное и надежное снабжение газом коммунально-бытовых потребителей. И все при этом выиграют. ●

Экспортный приоритет

Результаты первого полугодия 2010 года на рынке синтетических каучуков позволяют сделать вывод о нормализации спроса на мировых рынках, на которые российские производители в основном и ориентировались.

Текст:
Анна Телегина

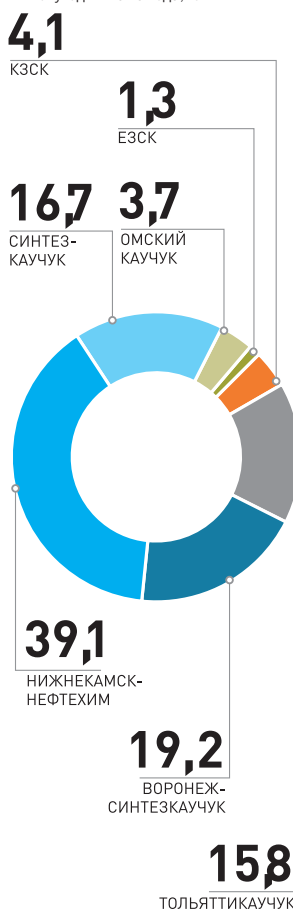
Первое полугодие 2010 года в отечественной отрасли синтетических каучуков не преподнесло сюрпризов. И хотя производство продукции в абсолютном выражении в январе-мае текущего года в среднем на 15% отставало от показателей благополучных 2007-2008 годов, создается ощущение, что ситуация нормализовалась. Анализ месячной динамики производства синтетических каучуков показывает, что в 2010 году восстановился типовой сезонный характер выпуска продукции, каким он был до кризиса. Обычно объем производства снижался в феврале, резко нарастал в марте, после чего начинал совершать «маятниковые» колебания, и только в прошлом году общая динамика в первом полугодии была строго положительной. Восстановление характера производства с определенной долей условности сигнализирует о нормализации спроса на синтетические каучуки и одновременно позволяет предполагать, что емкость рынка (и внутреннего, и внешнего) во время кризиса все же сократилась.

■ Со средней загрузкой

Всего в I полугодии 2010 года отечественные компании произвели 507 тыс. тонн синтетических каучуков. Самым крупным индивидуальным производителем стал «Нижнекамскнефтехим», выпустивший 198,3 тыс. тонн каучуков трех типов. На

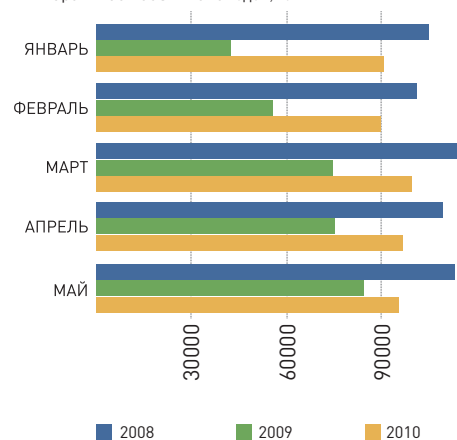
Производственный дуализм

Доли в производстве синтетических каучуков в I полугодии 2010 года, %



Возвращение маятника

Месячное производство синтетических каучуков в январе – мае 2008 – 2010 годов, тонн



ИСТОЧНИК: РОССТАТ

долю татарстанского предприятия пришлось 39,1% тоннажа произведенной продукции. На втором месте «Воронежсинтезкаучук» с 19,2%. Всего же предприятиями СИБУРа выпущено чуть больше каучуков, чем в Нижней Каме: на долю холдинга пришлось 39,2% всей продукции за полугодие. А вот хуже всех сработал «Ефремовский завод синтетического каучука» [ЕЗСК], выпустив всего 6,5 тыс. тонн продукции, что соответствует формальной загрузке мощностей всего в 11%. Можно предполагать, что ЕЗСК так и не смог преодолеть проблем с сырьем, которое раньше получал как раз с «Нижнекамскнефтехима». Также испытывая проблемы с обеспечением производства стиролом и дивинилом, малоактивен был и «Омский каучук»: загрузка мощностей за полугодие составила всего 35%. В среднем по отрасли показатель загрузки в январе – июне 2010 года нельзя назвать высоким: 62%. По этому показателю

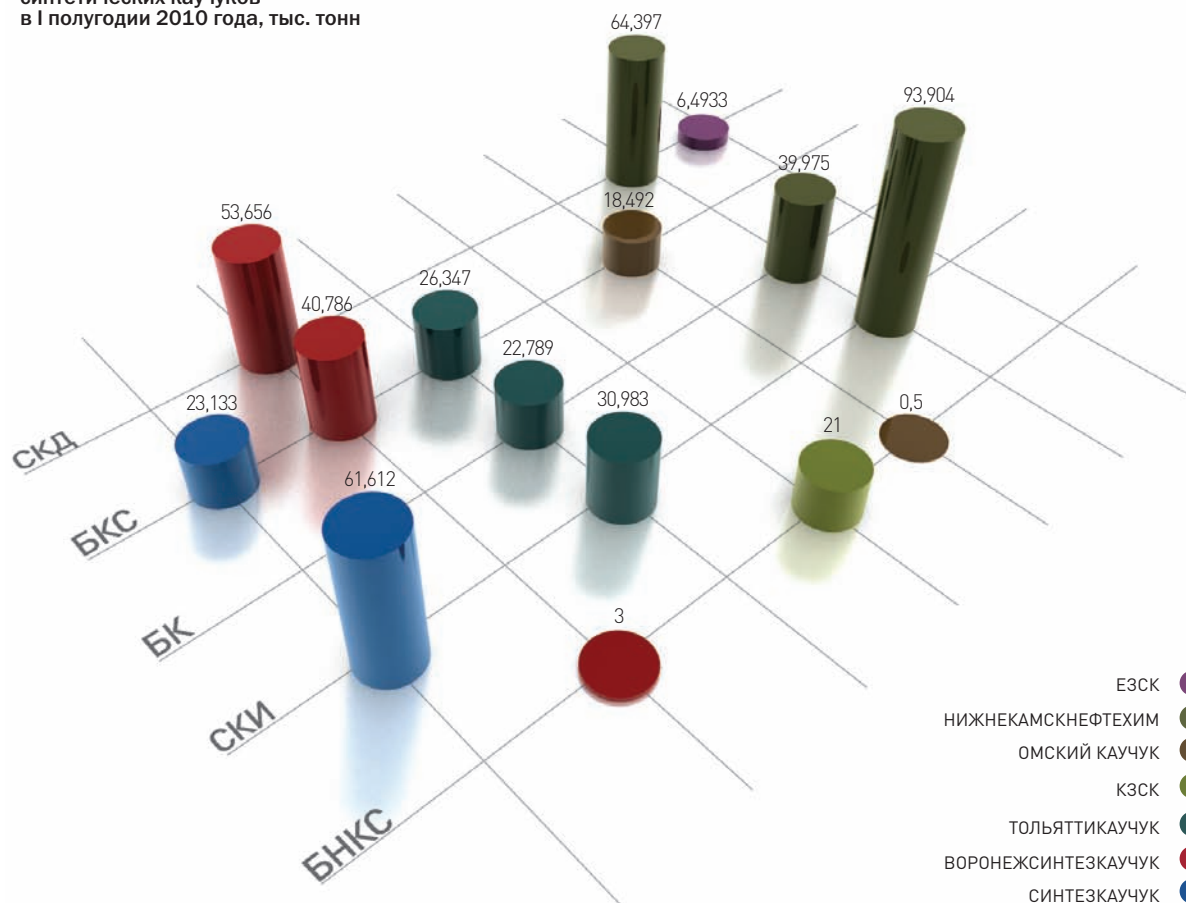


СМОТРИ
«ВОЗВРАЩЕНИЕ
МАЯТНИКА»



СМОТРИ
«ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ
ДУАЛИЗМ»

Показатели работы российской отрасли
синтетических каучуков
в I полугодии 2010 года, тыс. тонн



ИСТОЧНИК: СИБУР

телю впереди всех «Красноярский завод синтетического каучука» (КЗСК), который все полугодие отработал с более чем 10%-ным превышением номинальной мощности. Однако КЗСК может производить лишь небольшое количество бутадиен-нитрильных каучуков (БНКС), поэтому усилия предприятия решающего влияния на рынок не оказали. Среди заводов с более широкой продуктовой линейкой больше всех был загружен «Нижнекамскнефтехим»: выпуск продукции составил 81% от номинальной мощности. Каучуковые заводы СИБУРа, без учета КЗСК, отработали лучше, чем в целом отрасль: загрузка мощностей составила 64%. Такие невысокие, прямо скажем, показатели можно связать с тем, что сейчас в Воронеже и Тольятти осваивают новые марки продукции, в связи с чем часть мощностей отведена под наработку экспериментальных партий и наладку оборудования.

Средний показатель загрузки мощностей по отрасли в I полугодии 2010 года составил 62%

■ Все за рубеж

Самым тоннажным продуктом стали изопреновые каучуки (СИИ): «Нижнекамскнефтехим», «Тольяттикаучук» и «Синтезкаучук» из Стерлитамака за шесть месяцев произвели 186,5 тыс. тонн этого типа продукции, или 36,8% от общего объема производства. Ничего удивительного в этом

нет: мощности по СИИ – самые большие в России среди всех типов каучуков. Кстати, и самые большие в мире: на долю России приходится 72% мировых мощностей изопреновых каучуков. Продолжая эту логику, можно было ожидать, что на втором по объемам выпуска месте должны идти бутадиен-стирольные каучуки (БСК), мощности по которым составляют 44% общемировых. Однако производства БСК в первом полу-

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ПРОИЗВОДИМЫХ В РОССИИ СИНТЕТИЧЕСКИХ КАУЧУКОВ:

СКД (BR) – полибутадиеновые каучуки со стереорегулярной структурой и высоким содержанием звеньев в 1,4-цис конформации. Резины на их основе массово применяются в шинной промышленности, изготовлении резинотехнических изделий, изоляции, пищевых изделий, медицинских шлангов и т.п. отличаются хорошей, но не выдающейся износостойкостью.

БСК, ДССК (ESBR, SSBR) – бутадиен-стирольные каучуки (эмульсионная/растворная полимеризация). Резины на основе таких каучуков обладают высокой прочностью, износостойкостью, эластичностью. Применяются при изготовлении шин. Растворные каучуки характеризуются более высокой морозостойкостью, износостойкостью и меньшим теплообразованием при эксплуатации, поэтому применяются, в частности, для изготовления «зеленых» шин.

СКИ (IR) – изопреновые каучуки. Наиболее близки по структуре к натуральному каучуку. Резины на их основе обладают высокой эластичностью. Отличаются высокими прочностными характеристиками на разрыв, раздир, истирание, обладают высокой эластичностью по отскоку. Широко используются при производстве шин.

БК (IIR) – бутилкаучук (изобутилен-изопреновый сополимер). Применяется для изготовления мастик, клеев, паст. Используется в производстве антикоррозионных, герметизирующих и гидроизолирующих материалов, прорезиненных тканей.

БНКС (NBRI) – бутадиен-нитрильные каучуки. Бензо- и маслостойкие каучуки. Применяются для изготовления конвейерных лент, сальников и других герметизирующих изделий, а также для производства вспененной изоляции, резиновых перчаток для медицинского использования.

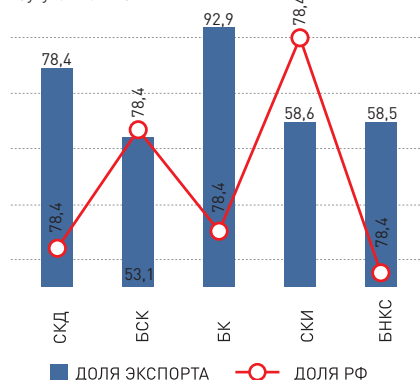
СКЭПТ (EPM/EPDM) – этилен-пропилен(диеновые) каучуки. Используются как модификаторы для производства ударопрочного полипропилена, при изготовлении резинотехнических изделий, изоляции кабелей. Композит с другими видами каучуков применяется в шинной промышленности для изготовления камер. В строительстве используется в качестве уплотнителя, кровельного материала и для гидроизоляции.

ТЭП (SBC) – термоэластопласты или термопластичные эластомеры. При эксплуатации характеризуются высокоэластичными свойствами, при высоких температурах переходят в пластичное или вязкотекучее состояние. Перерабатываются, как пластмассы. Применяются в обувной промышленности (подшвы), при изготовлении мастик и герметиков, упаковки, медицинских изделий, как добавки при производстве тканей с термоэластичным покрытием.

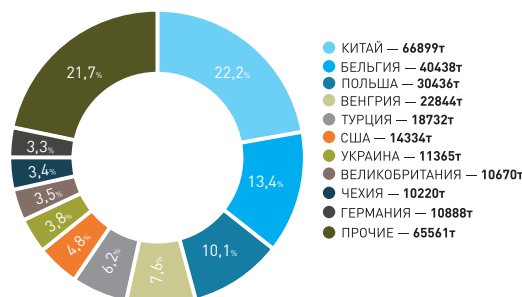
годии были загружены всего на 46%. Так что второе место по объемам производства заняли бутадиеновые каучуки, их было выпущено 124,5 тыс. тонн, а загрузка мощностей составила 73%. ⑦

Почему же получилось так, что одни из самых крупных мощностей по БСК были загружены меньше чем наполовину? Ответ дает анализ поставок продукции отрасли на экспорт. ⑧ Сильнее всего экспортировались те типы каучуков, по которым Россия не является доминирующим производителем, то есть самые востребованные на мировых рынках. Например, СКД каучуки – третьи по мощностям в России, но и мировое производство (и соответственно, спрос) настолько велико, что на нашу страну приходится лишь 11% потенциала производства. То же касается и бутилкаучуков (БК), 93% которых экспортировалось, а российские мощности составляют лишь 16,2% от мировых. А вот в тех сегментах, где отечественная отрасль имеет исторически самые сильные позиции – СКИ (71,8%) и БСК (44,4%), – особый спрос в мире не отмечается, поэтому и экспорт остается на среднем уровне. Стоит, правда, заметить, что у СКИ, в отличие от БСК, загрузка мощностей составила в полугодии 73% в силу того, что этот тип каучуков активно потребляется отечественными шинниками. Однако в целом первое полугодие 2010 года показало, что внутренний рынок остается не приоритетным для отечественной отрасли синтетических каучуков: за рубеж ушло 66,5% произведенной продукции, или 336,9 тыс. тонн. Традиционно главным покупателем отечественных каучуков стал Китай: на его долю пришлось 22,2% отгрузки. На второе место неожиданно вырвалась Бельгия, которая по итогам 2009 года не входила даже в топ-10 импортеров рос-

Главные продукты
Доля экспорта синтетических каучуков по типам



Вокруг света
Структура экспортных поставок синтетических каучуков в январе – мае 2010 года



сийской продукции. ⑨ Импорт же за пять месяцев составил всего 1% от внутреннего производства. Так что, в чем, в чем, а в синтетических каучуках Россия остается уверенным нетто-экспортером. ⑩

Видовое многообразие

Производство синтетических каучуков в I полугодии 2010 года по основным типам



СМОТРИ
«ВИДОВОЕ
МНОГООБРАЗИЕ»



СМОТРИ
«ГЛАВНЫЕ
ПРОДУКТЫ»



СМОТРИ
«ВОКРУГ СВЕТА»

Анонс отраслевых мероприятий

сентябрь-ноябрь 2010

| СРОКИ И МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ | НАЗВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ | СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ (БЕЗ НДС) | ССЫЛКА НА САЙТ ОРГАНИЗАТОРА С ИНФОРМАЦИЕЙ | СРОК ПОДАЧИ ЗАЯВКИ |
|--|---|-----------------------------|---|--------------------|
| 13 СЕНТЯБРЯ МОСКВА | МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ 2010 | 29000 RUR | WWW.CREON-ONLINE.RU | ДО 11 СЕНТЯБРЯ |
| 20 СЕНТЯБРЯ МОСКВА | ПОЛИСТИРОЛ И АБС-ПЛАСТИКИ 2010 | 29000 RUR | WWW.CREON-ONLINE.RU | ДО 18 СЕНТЯБРЯ |
| 21 СЕНТЯБРЯ МОСКВА | НЕФТЕГАЗОХИМИЯ ДЛЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ | 29000 RUR | WWW.CREON-ONLINE.RU | ДО 19 СЕНТЯБРЯ |
| 21-22 СЕНТЯБРЯ МОСКВА | 9-Я КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА ПО ТЕХНОЛОГИЯМ НЕФТЕХИМИИ РОССИИ И СТРАН СНГ — RPTC | 890 GBR | WWW.EUROPETRO.COM | ДО 01 СЕНТЯБРЯ |
| 22 СЕНТЯБРЯ МОСКВА | ПОЛИМЕРНЫЕ ЛИСТЫ 2010 | 29000 RUR | WWW.CREON-ONLINE.RU | ДО 20 СЕНТЯБРЯ |
| 23-24 СЕНТЯБРЯ МОСКВА | 10-Я ЮБИЛЕЙНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА ПО ТЕХНОЛОГИЯМ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ РОССИИ И СТРАН СНГ — RRTC | 990 GBR | WWW.EUROPETRO.COM | ДО 01 СЕНТЯБРЯ |
| 27-30 СЕНТЯБРЯ МОСКВА | МЕЖДУНАРОДНАЯ ХИМИЧЕСКАЯ АССАМБЛЕЯ — ICA-2010 | ПО ЗАПРОСУ | EXPO-SALON@RAMBLER.RU | ДО 01 СЕНТЯБРЯ |
| 28 СЕНТЯБРЯ-01 ОКТЯБРЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | VI МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «НОВЫЕ ГОРЮЧИЕ И СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ С ПРИСАДКАМИ» | 13 600 RUR | WWW.APRIS.RU | ДО 01 СЕНТЯБРЯ |
| 07 ОКТЯБРЯ МОСКВА | ФОРУМ «ПОЛИМЕРЫ РОССИИ» | ПО ЗАПРОСУ | ORG@CREON-ONLINE.RU | ДО 05 ОКТЯБРЯ |
| 07-08 ОКТЯБРЯ ВЛАДИВОСТОК | ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ЭКСПОРТ НЕФТИ, СУГ И НЕФТЕПРОДУКТОВ | ПО ЗАПРОСУ | WWW.VOSTOCKCAPITAL.COM/RU/ACTIVITY/COMING | ДО 27 СЕНТЯБРЯ |
| 20-22 ОКТЯБРЯ КРАСНОДАР | GAS RUSSIA 2010 | ПО ЗАПРОСУ | WWW.GASRUSSIA-EXPO.RU/SECTIONS.ASPX | ДО 01 ОКТЯБРЯ |
| 30 НОЯБРЯ-02 ДЕКАБРЯ БАРСЕЛОНА ИСПАНИЯ | XIV ЕЖЕГОДНЫЙ «КРУГЛЫЙ СТОЛ» «НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И НЕФТЕХИМИЯ В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ» | 2850 EURO | WWW.THEENERGYEXCHANGE.CO.UK | ДО 01 НОЯБРЯ |

Начало с конца

В начале июня СИБУР стал основным кредитором ставшего легендарным шинного холдинга «Амтел», а уже в середине месяца заводы компании в Кирове и Воронеже заработали. С возрождением «Амтела» у российской шинной отрасли становится больше шансов дать отпор импорту.

Текст:
Анна Телегина

В самом начале июня президент СИБУРа Дмитрий Конов, выступая на пресс-конференции в Нижневартовске и подводя итоги 2009 года, отметил, что компания «СИБУР – Русские шины» остается крупнейшим игроком отечественной шинной отрасли. Он добавил: «Как вы знаете, мы объединяемся с «Амтелом», что делает нас еще более крупным игроком». Это заявление, впрочем, потонуло тогда в дискуссии о развитии транспортной инфраструктуры российской нефтехимии. Сенсации не получилось, хотя, ни много ни мало, к своей развязке подошла самая драматичная и интригующая история российского шинного рынка последних лет.

Свои и чужие
Доли основных производителей шин в России в 2009 году



■ Портрет рынка

Как выглядит российская шинная отрасль сегодня? Производственное ядро составляют десять шинных заводов, разбросанных по всей стране. Четыре из них – «Омскшина», «Ярославский шинный завод», «Волтайр-Пром» и «Уралшина» – входят в группу «СИБУР – Русские шины» (СРШ). Еще два – «Шинный комплекс «Амтел-Черноземье» из Воронежа и «Шинный комплекс «Амтел-Поволжье» из Кирова – входят в структуру холдинга «Амтел-Фредештайн». Пул чисто российских предприятий замыкают «Нижнекамскшина» – крупнейший по величине завод России и «Алтайский шинный комбинат». Кроме того, в 2004-2005 годах появились локализованные предприятия иностранных компаний: финской Nokian во Всеволожске Ленинградской области рядом со сборочным производством автомобилей Ford и французской Michelin в Давыдове Московской области. Также на мощностях «Омскшины» функционирует совместное с Continental предприятие «Матадор-Омскшина», выпускающее легковые и легко-грузовые шины. В связке с «Нижнекамскшиной» работает также ООО «Нижнекамский завод шин ЦМК» – новое производство востребованных цельнометаллокордных шин мощностью до 1,2 млн покрышек в год, строительство которого завершилось в конце 2009 года. Впрочем, продукция нового предприятия на рынок пока не вышла.

Группа СРШ – лидер среди российских производителей шинной продукции рынка. На втором месте гигант «Нижнекамскшина». По итогам 2009 года при общей емкости российского рынка в 74,1 млрд рублей совокупная доля этих производителей составила 56,1%. Третье место держит завод Nokian с долей 20,8%. Много-страдальный холдинг «Амтел» в 2009 году все же удержался на четвертом месте. ⑦

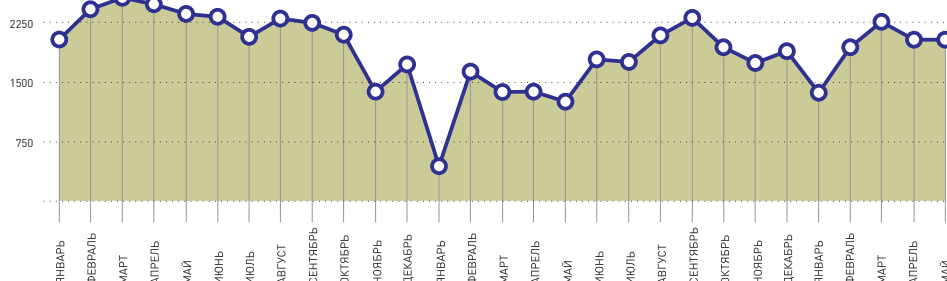


СМОТРИ
«СВОИ И ЧУЖИЕ»

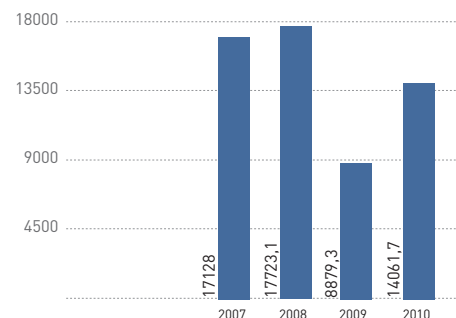


СМОТРИ
«ГЛУБИНЫ
ПАДЕНИЯ»

Глубины падения
Производство легковых автомобильных шин
в 2008-2010 годах, тыс. штук



Запас хода
Производство шин в России
в январе – мае, тыс. штук



За последние пять лет таким отечественным брендам, как *Amtel, Cordiant и Kata Euro* удалось сформировать устойчивый среднеценовой сегмент

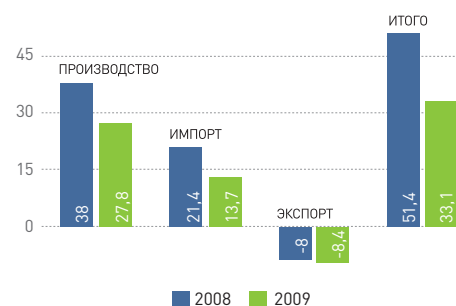
Все без исключения шинные производители оказались жертвами экономического кризиса, а шинная отрасль стала самым провальным сегментом отечественной нефтехимии. Так, в январе 2009 года Росстат зафиксировал месячный объем производства легковых шин в 4,5 раз меньше показателя «докризисного» января 2008 года. Правда, уже весной отрасль начала медленно восстанавливаться, тем не менее по итогам 2009 года емкость внутреннего рынка по сравнению с 2008 годом сократилась на 35,6% – до 33,1 млн штук. Интересно отметить, что на этом фоне на 5% вырос экспорт шин из страны. А вот импорт снизился на 36%, производство – на 26,8%. В первые месяцы 2010 года шинное производство продолжало демонстрировать общий восстановительный тренд, скорректированный сезонными факторами. Так, по данным Росстата, в январе 2010 года производство легковых шин ровно в два раза превысило аналогичный показатель депрессивного 2009 года. А в секторе грузовых шин январское производство выросло аж в 10 раз! Впрочем, уже к маю эти показатели стали скромнее: 61% прибавили легковые шины и всего 9,5% – грузовые. В итоге за 5 месяцев 2010 года было произведено 14176,4 тыс. штук шин всех типов, что на 60% больше, чем в 2009 году, и на 20% меньше, чем за первые пять месяцев

2008 года. Так что потенциал роста у шинной промышленности остается. По мнению заместителя генерального директора СРШ по стратегическому развитию Игоря Караваева, на докризисные объемы рынок выйдет через 2-3 года, после чего продолжит рост.

Фактор отечественного производителя

Если посмотреть на структуру рынка шин по физическим объемам в разных ценовых сегментах, окажется, что в 2009 году потребители были склонны отказываться от дорогих и качественных брендов в пользу более дешевых вариантов. В связи с этим произошло сокращение долей сегментов А и В на 5% и 2,6%. А вот дешевый сегмент С, который в абсолютных величинах доминировал и раньше, вырос в 2009 году на 7,6%. Таким образом, кризисные явления нарушили тенденцию предшествующих лет, когда средний ценовой сегмент расширялся за счет сильного сокращения доли шин класса С и вытеснения дорогих иностранных брендов класса А. Этот среднеценовой сегмент был сформирован в последние 5 лет как раз российскими шинными производителями, выпускающими

Шагреневая кожа рынка
Динамика емкости шинного рынка
в России, млн штук



продукцию под брендами Amtel, Cordiant и Kata Euro. Группа «Амтел» играла в этом процессе одну из ключевых ролей, поскольку предприятия холдинга были ориентированы как раз на самые массовые легковые и легко-грузовые шины, а уровень технологической оснащенности заводов группы являлся одним из самых высоких в отрасли. Так, в Кирове с 2005 года выпускались шины суб-премиум класса с посадочным диаметром 17 и 18 дюймов, а также более 50 моделей шин «массового» диаметра 16 дюймов. До кризиса мощности завода достигали 7 млн покрышек в год. В Воронеже прежнее руководство «Амтела» приступило к реализации проекта «Воронеж-II» для освоения выпуска 2,5 млн в год шин премиум-класса с посадочным диаметром до 20 дюймов, однако завершить этот проект не успело.

Когда у холдинга начались проблемы, производство на заводах группы было практически свернуто. По выражению Игоря Караваева, «последние полтора-два года завод в Воро-



СМОТРИ
«ШАГРЕНЕВАЯ
КОЖА РЫНКА»



СМОТРИ
«ЗАПАС ХОДА»



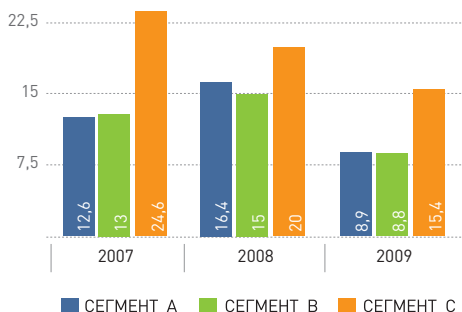
СМОТРИ
«ПОДВИЖНЫЙ
СПРОС»

КОНКУРСНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ЗАВЕРШАЮЩИЙ ЭТАП ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА, ПРЕСЛЕДУЕТ ЦЕЛИ ПОИСКА И АККУМУЛИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ДОЛЖНИКА, ЛИКВИДАЦИЮ ОРГАНИЗАЦИИ, А ТАКЖЕ СОРАЗМЕРНОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРОВ.

ВНЕШНЕЕ УПРАВЛЕНИЕ – ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА, ПРИМЕНЯЕМАЯ К ДОЛЖНИКУ В ЦЕЛЯХ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЕГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ПЕРЕДАЧИ ПОЛНОМОЧИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВНЕШНЕМУ УПРАВЛЯЮЩЕМУ.

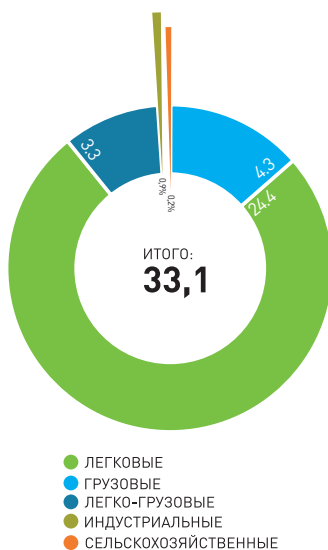
Подвижный спрос

Емкость рынка шин по ценовым сегментам в 2007-2009 годах, млн штук



Легковые впереди

Емкость внутреннего рынка шин в 2009 году по основным типам, млн шт.



неже скорее не работал, чем работал, а предприятие в Кирове выпускало продукцию в объемах ниже точки безубыточности». В итоге на российском рынке образовалась ниша, которую начали заполнять субпремиальные марки иностранного производства, а в кризисный год также и низкокачественная и дешевая продукция Китая, и бывшие в употреблении шины. В итоге в денежном выражении импортная продукция занимает до 60% отечественного шинного рынка. Можно предполагать, что проблемы «Амтела» стали дополнительным фактором, обусловившим «проседание» российского среднеценового сегмента в 2009 году.

В начале июня 2010 года была закрыта сделка между СИБУром и компанией А1 – инвестиционным подразделением «Альфа-Групп», которая представляла пул кредиторов «Амтела», по приобретению прав требований по долгам шинного холдинга. Схему сделки стороны не раскрывают. Однако Игорь Караваев подтвердил «Нефтехимии РФ», что ценные бумаги СИБУРа или СРШ в сделке не участвовали. Из порядка 19 млрд рублей долга шинного холдинга СИБУР консолидировал 17 млрд (90%), став основным кредитором. Таким образом, была поставлена точка в долгой истории падения «Амтела» и многочисленных попыток его спасения.

Заводы заработали

Формально шинный холдинг «Амтел» – это около десяти юридических лиц в России и Голландии. Головным подразделением является Amtel-Vredestein N.V. из города Энсхеде в Нидерландах. 29 апреля 2009 года окружной суд города Алмело признал эту компанию банкротом. В России у голландской компании есть две дочки: ОАО «Амтел-Фредерштайн» и розничная сеть ОАО «AV-TO». В свою очередь, ОАО «Амтел-Фредерштайн» контролирует ряд юридических лиц, основными из которых являются операционная компания

ООО «Амтел-Черноземье», а также два завода: ОАО «Шинный комплекс «Амтел-Поволжье» в Кирове и ОАО «Шинный комплекс «Амтел-Черноземье» в Воронеже. По данным Игоря Караваева, СИБУР как основной кредитор будет последовательно голосовать за введение на всех операционных компаниях группы «Амтел» процедуры конкурсного производства, а на юридических лицах, за которыми стоит имущественный комплекс – собственно, заводах в Кирове и Воронеже, – внешнего управления.

С 15 июня после почти двухмесячного простоя заводы «Амтел» заработали. Поставками сырья на предприятия занимается СРШ, приобретая его на рынке. Воронежский завод работает по семидневной схеме, мощности предприятия по выпуску легковых шин загружены на 90%, грузовых – на 50%. Завод в Кирове работает пять дней в неделю, по всем видам производимой продукции загрузка мощностей составляет 90%. Кроме того, СРШ помогает коллегам из «Амтела» реализовывать свою продукцию через сбытовые каналы СИБУРа.

По словам Игоря Караваева, заводы «Амтел» войдут в структуру СРШ не ранее чем через два года. «Сейчас нам важно, чтобы заводы работали», – отметил менеджер. Дальнейшая реализация проекта «Воронеж-II» позволит СРШ выйти в верхний ценовой сегмент, а также освоить выпуск шин большого диаметра, которыми комплектуются внедорожники и автомобили представительского класса. Игорь Караваев уверен, что согласованная работа участников отрасли, теперь и с участием «Амтела», приведет к расширению поля российских шинных производителей на внутреннем рынке. А если и органы государственной власти будут вести последовательную тарифно-таможенную политику в отношении импортных шин, то, может статься, внутреннее производство сможет полностью удовлетворить спрос внутреннего рынка как по качеству, так и по объему. «Технически мы этому готовы уже сейчас» – резюмирует Игорь Караваев. ●

ВВЕДЕНИЕ БОЛЕЕ ВЫСОКИХ СТАВОК ИМПОРТНЫХ ПОШЛИН НА НОВЫЕ ГРУЗОВЫЕ И ЛЕГКОВЫЕ ШИНЫ ТАКЖЕ МОЖЕТ СТИМУЛИРОВАТЬ ИНОСТРАННЫХ ИГРОКОВ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЭКСПОРТА И СОЗДАТЬ В РОССИИ ЛОКАЛИЗОВАННЫЕ ПРОИЗВОДСТВА. ОБ

ЭТИХ ПЛАНАХ ЗАЯВЛЯЛИ ТАКИЕ МИРОВЫЕ ГРАНДЫ, КАК PIRELLI И CONTINENTAL. А ЯПОНСКАЯ YOKONAMA УЖЕ ВЕДЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО ШИННОГО КОМПЛЕКСА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ.

Парк химических технологий

Организация малого и среднего бизнеса в технопарках – явление для России довольно новое. Каковы реалии и перспективы такого пути в сфере переработки полимеров, «Нефтехимия РФ» разбиралась на примере казанского технополиса «Химград».

Текст:
Андрей Костин



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ
КОРПУС ТЕХНОПОЛИСА
«ХИМГРАД»

Что общего между огромными холдингами типа СИБУРа и «ТАИФа» и совсем крошечными предприятиями по переработке полимеров? Ответ прост: и те, и другие занимаются бизнесом в нефтехимической сфере. Разница лишь в масштабах прибылей. Да еще в том, кто является, как это модно сейчас говорить, конечным бенефициаром этих прибылей.

Можно говорить, что помимо главной цели нефтехимическая отрасль в России решает множество не менее важных вопросов: занятость населения, социальное обеспечение своих работников и их семей, утилизация попутного газа, импортозамещение... Продолжать можно до бесконечности: красивых и нужных слов в русском языке много. Впрочем, для мелких участников отрасли все побочные задачи не столь актуальны. В том смысле, что фирма из 10-20 человек вряд ли решает социально значимые задачи в регионе присутствия. Зато зарабатывает деньги для своего владельца. Хорошо это или плохо? И сколько таких крошечных участников отрасли? Даже трудно предполагать. Однако оценивая сегодняшний день российской нефтехимии, забывать о них нельзя. Потому что они – связующее звено между крупными производителями базовой нефтехимической продукции и нами – потребителями конечных изделий. Ну, или не нами, а, например, автозаводами или строительными компаниями. Или укладчиками водонапорных труб.

Как живут эти компании? Что их объединяет? Чтобы ближе познакомиться с малым бизнесом в нефтехимической отрасли на его территории, «Нефтехимия РФ» отправилась в Казань на 46-е заседание совета Российского союза химиков, который прошел на базе технополиса «Химград».

■ Некрупный потребитель

Заседание совета РСХ как раз и было посвящено развитию малого бизнеса в химической сфере, а «Химград»



ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ
«ПЛАСТКОМПОЗИТМАТЕРИАЛС»



ЦЕХ КОМПАНИИ «ПЛАСТКОМПОЗИТМАТЕРИАЛС»,
ВЫПУСКАЮЩЕЙ ДИНАМИЧЕСКИЕ ТЭП И АДГЕЗИОННЫЕ КОМПОЗИЦИИ



РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА
«ДАНАФЛЕКС-НАНО» НА
ТЕРРИТОРИИ «ХИМГРАДА»

не случайно выбран в качестве площадки для проведения этого мероприятия. Во-первых, технополис – один из очень немногих специализированных технопарков для предприятий химической направленности. Во-вторых, «Химград» – единственный от химии участник государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», которая стартовала четыре года назад и должна быть завершена в текущем году. По словам первого заместителя генерального директора «Идея Капитал» – управляющей компании технополиса «Химград» – Айрата Гиззатуллина, для создания в Татарстане нефтехимического технопарка две предпосылки. Первая – индустриальный профиль республики, ориентированный на нефтехимию и производство большого ассортимента базовой продукции. «Казаньоргсинтез» и «Нижнекамскнефтехим» – наши партнеры, у нас есть соглашение о поставках сырья, – говорит Айрат Гиззатуллин. – Конечно, каждое в отдельности малое предприятие по переработке полимеров таким гигантам малоинтересно: слишком незначительны объемы. Но мы собираем заявки наших резидентов воедино, формируем уже более существенные заказы. В этом случае заводы получают гарантию сбыта, наши резиденты – гарантию поставок. Цена вопроса, конечно, рыночная».

Вторая предпосылка – в черте города Казани существовала площадка предприятия «ТАСМА-Холдинг», выпускающего фотографические и специальные виды светочувствительных пленок. Этот завод с начала 1990-х существенно сократил объемы выпуска продукции, поэтому территория в 137 га была для него явно избыточной. В то же время использовать ее под застройку жильем было невозможно в силу производственной специфики «ТАСМЫ». Именно эту площадку было решено задействовать под создание специализированного химического технопарка.

Сейчас в «Химграде» числится порядка 70 резидентов, всего занятых – порядка 3,5 тыс. человек. Главные направления их деятельности – изготовление изделий из ПВХ, полиэтилена, малотоннажная химия для нефтедобычи, разнообразных композитных материалов на основе каучуков, производство труб, пленок и упаковки, компаундирование базовых полимеров. В частности, на территории «Химграда» работает компания «Данафлекс» – крупный игрок на рынке полимерных пленок и печати на них, в том числе БОПП. В 2009 году общая стоимость произведенной в «Химграде» продукции составила 3 млрд рублей.

Но все же пока технополис нельзя назвать крупным потребителем базовой нефтехимической продукции: по данным Айрата Гиззатуллина, в 2009 году резидентами «Химграда» было переработано порядка 9,5 тыс. тонн базовых полимеров. Впрочем, в планах технополиса – увеличить это количество до 70 тыс. тонн к 2014 году.

■ Особый подход

Складывается впечатление, что само существование «Химграда», а также активное развитие проекта индустриального парка «Камские Поляны», ориентирован-

«Здесь, в «Химграде» мы избавляем наших резидентов от тяжелых процедур подключения к инфраструктуре и получения разрешений»



«ДАНАФЛЕКС» – ОДИН ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ РЕЗИДЕНТОВ ТЕХНОПОЛИСА



АЙРАТ ГИЗЗАТУЛЛИН,
ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ
«ИДЕЯ КАПИТАЛ»



ПРОДУКЦИЯ «ДАНА-
ФЛЕКС» – ГИБКАЯ ПОЛИ-
МЕРНАЯ УПАКОВКА



ного на переработку продукции «Нижнекамскнефтехима», – детали глобального плана Республики Татарстан по развитию нефтехимического комплекса. Еще прежним руководством республики была поставлена задача довести долю базовой нефтехимической продукции, перерабатываемой внутри республики, до 30%. Что это означает? В регионе должен зародиться внушительный пул малых и средних компаний, которые бы увидели в переработке полимеров выгодный бизнес и стали активно им заниматься. Очевидно, что сам по себе, без предоставления исключительных преимуществ, такой бизнес вряд ли кажется самым привлекательным в силу относительно высокой энергоемкости производств, специфических требований надзорных органов с точки зрения экологической и промышленной безопасности, особой организации очистки стоков и утилизации отходов и т.п. Понятно, что для развития направления потенциальным инвесторам нужно упростить вход в эту нишу. Айрат Гиззатуллин подтверждает такие предположения: «Если начинается новый бизнес и стоит задача обеспечить себе производственное помещение, то возможных вариантов два: приобрести что-то в собственность либо арендовать. И в том, и другом случае придется пройти утомительную процедуру подключения к инфраструктуре. Здесь, в «Химграде» мы помогаем нашим резидентам избавиться от этих сложностей: заключив договор аренды, инвестор получает современное помещение, а также доступ к энергии, воде, канализации. Кроме того, мы предоставляем дополнительные услуги, связанные с техническим обслуживанием и наладкой оборудования, услуги по метрологическому сопровождению, кадровому делопроизводству, бухгалтерскому учету, юридическому, налоговому консалтингу».

Это и есть то самое упрощение процедуры входа. В зависимости от проработанности проекта запуск производства занимает от месяца до полугода.

■ На заре инноваций

Вернемся теперь к модной теме инновационной экономики. «Химград» как участник программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», по идее, и является специализированной площадкой по развитию инноваций в химической и нефтехимической сфере. Каковы критерии инновационности того или иного начинания? Единства мнений по этому поводу нет. Наиболее распространенное таково: если кто-то производит продукцию, которой в стране не было, – это и есть инновация на государственном уровне. Руководители «Химграда» видят одну из главных функций технополиса именно в трансфере новых разработок и технологий из научной среды в коммерческую. «Чем технополис отличается от индустриального парка? – поясняет Айрат Гиззатуллин. – Помимо того, что мы размещаем промышленные производства на своей территории и в этой функции аналогичны индустриальному парку, мы плотно взаимодействуем с научными центрами, вузами и институтами Академии наук. Наша основная задача – способствовать перетеканию технологий от поставщиков идей в массовое производство, которое на нашей территории можно быстро и достаточно выгодно организовать». Со своей стороны, руководство Республики Татарстан принимает участие в этом процессе, предоставляя гранты на развитие наиболее интересных

ИГОРЬ ФРОЛОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР ООО
«ТЭПС» - РЕЗИДЕНТ
ТА ТЕХНОПОЛИСА
«ХИМГРАД»:

«У МЕНЯ ЕСТЬ ОФИС
ПРЯМО НА ТЕРРИТО-
РИИ, МАЛЕНЬКИЙ,
НО УДОБНЫЙ. У МЕНЯ
ЕСТЬ ЛАБОРАТОРИЯ И
ЦЕХ РЯДОМ. ЭТО ИДЕ-
АЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ.

Я ДУМАЮ, ЧТО ЕСЛИ
БЫ Я ПОПЫТАЛСЯ
СОЗДАТЬ ТАКОЕ ПРЕД-
ПРИЯТИЕ САМ НА
ЧУЖОЙ ТЕРРИТОРИИ,
ТО СКОРЕЕ ВСЕГО НЕ
СМОГ БЫ РАЗВИТЬСЯ
ДО СИХ ПОР».

идей. В прошлом году суммы грантов составляли от 300 тыс. до 1 млн рублей, распределение происходит на конкурсной основе. В свою очередь, «Химград» предоставляет наиболее интересным проектам скидки по арендной плате, которые составляют порядка 25%. Примером инновационного развития малого нефтехимического бизнеса может служить и компания «Данафлекс», которая в партнерстве с госкорпорацией «Роснано» реализует проект «Данафлекс-НАНО» по созданию в «Химграде» производства уникальной полиэтиленовой пленки с выдающимися барьерными свойствами.

«Химград» также способствует получению стартовых финансовых ресурсов своими резидентами. «У нас есть банки-партнеры, – говорит Айрат Гиззатуллин. – В чем заключается наша помощь? Во-первых, мы информируем инвесторов о существующих финансовых программах. Естественно, решение принимает сам банк и его клиент, но у нас есть договоренность с рядом банков о применении упрощенной или ускоренной процедуры рассмотрения заявок. Еще один момент – это лизинг производственного оборудования. У «Химграда» есть соглашения с лизинговыми компаниями, существует и программа «лизинг-грант» с первоначальным платежом до 300 тыс. рублей». Кроме того, Государственный совет республики рассматривает законопроекты по предоставлению резидентам «Химграда» льгот по налогу на имущество, налогу на прибыль, транспортному налогу и земельному налогу. «Но наша принципиальная задача – добиться формирования налогового режима, аналогичного режиму особой экономической зоны, за исключением таможенных пошлин», – подводит итог Айрат Гиззатуллин.

■ Условия развития

При суммировании всех перечисленных сервисов, которые «Химград» предоставляет своим резидентам, возникает вопрос: а как формируется доходность самой управляющей компании? Первая и главная составляющая прибыли технополиса – это платежи за аренду помещений. За исключением ряда резидентов, развивающихся по государственной программе поддержки и

пользующихся льготами по аренде, ставка для большинства резидентов не уступает средним рыночным показателям. Второй источник дохода «Химграда» – предоставление своим резидентам дополнительных услуг по аутсорсингу части непроизводственного функционала, такого как маркетинг или техническое сопровождение оборудования.

Но в целом технопарки, индустриальные парки или технополисы – бизнес для России достаточно новый и малопонятный. Рынок пока не созрел до того, чтобы инвестировать в объекты, подобные «Химграду». «Имея альтернативные возможности, большинство девелоперов предпочитает инвестиции в другие виды недвижимости, – рассуждает Айрат Гиззатуллин. – Дело в том, что рентабельность индустриальной недвижимости – одна из самых низких, сроки окупаемости доходят до 10 лет. У нас, в отличие от частных девелоперов, есть стратегическая задача развивать именно этот рынок, мы для этого созданы, и нашим акционером является государство. И мы видим, что есть огромное количество малых и средних компаний, которые расположены на неприспособленных площадях. Они уже выросли из этих «коротких штанишек», но их спрос не покрывается адекватным по ставкам аренды предложением от собственников недвижимости».

Пример «Химграда» позволяет разобраться в необходимых условиях для развития малого и среднего нефтехимического бизнеса в подобной форме. Первое и главное – поддержка руководства субъекта Федерации, четкое понимание той задачи, которая стоит перед технопарком. Второе – наличие крупных региональных производителей базовой нефтехимической продукции для минимизации транспортных издержек и установления доверительных отношений с пулом потребителей-резидентов технопарка. И третье – наличие удобной и недорогой для обустройства территории, стоимость аренды помещений на которой обеспечивала бы собственнику минимальную рентабельность, но при этом и не ставила крест на бизнесе резидентов. Сложить вместе эти три составляющие не так-то просто. Может быть, поэтому химических и нефтехимических технопарков в России считанные единицы. Впрочем, эксперты утверждают, что уже через 5 лет ситуация полностью изменится, связывая это прежде всего с конъюнктурой рынка складской и промышленной недвижимости. Может быть, и так. Но, скорее всего, главным драйвером развития нефтехимических технопарков могут скорее стать «большие» компании отрасли, которые будут заинтересованы в сбыте базовой продукции. И такие примеры уже есть: это Волгоградская промышленная площадка группы «НИКОХИМ», уже упомянутый проект «Камские Поляны» и проект СИБУРа по созданию технопарка переработчиков ПВХ на сырьевой базе будущего комплекса «РусВинил». ●

«Но наша принципиальная задача – добиться формирования налогового режима, аналогичного режиму особой экономической зоны, за исключением таможенных пошлин»

Добро пожаловать в 2013-й

В юбилейный для СИБУРа год компания вошла в финальную стадию ряда крупных инвестиционных проектов, три из которых в 2013 году завершатся пуском новых объектов. «Нефтехимия РФ» попыталась представить себе, каким будет СИБУР и российская нефтехимия через 3 года.

Текст:

Марина Кизан

В июле этого года исполнилось 15 лет холдингу СИБУР – одному из главных игроков российской нефтехимической отрасли. Юбилейное лето вообще для компании оказалось удачным: в самом начале июня СИБУР достиг договоренности с «Альфа-Групп» о судьбе шинного производителя «Амтел», 12 июля в нижегородском Кстове прошла церемония закладки первого камня будущего комплекса ПВХ, а 14 июля в Тобольске СИБУР и «Внешэкономбанк» подписали соглашения о предоставлении кредитов на общую сумму \$1,441 млрд для финансирования проекта по созданию завода полипропилена. Иными словами, лакомый шинный актив наконец-то оказался в орбите СИБУРа, к активному строительству перешел проект в Кстове, финансирование получил и полипропиленовый проект.

Не менее успешно развиваются и два других «больших» инвестпроекта компании. В Перми завершается реализация проекта под условным названием «стирольная

цепочка», включающая в себя новое производство этилбензола, расширение установки по производству стирола и создание нового производства вспенивающегося полистирола. В Усть-Луге началось строительство терминала по перевалке сжиженных углеводородных газов. Эти разные, по сути, проекты объединяет одно: все объекты заработают в конце 2012 – начале 2013 годов, а «стирольная цепочка» в Перми – уже к концу 2010 года. Попробуем заглянуть за трехлетний горизонт и представить себе, каким будет положение СИБУРа в отрасли в том случае, если текущие инвестпроекты компании реализуются.

■ Региональный избыток

Итак, представим, что на дворе 2013-й, в Тобольске функционирует комплекс по производству полипропилена мощностью 500 тыс. тонн в год. Кроме нефтехимического холдинга полипропиленовый комплекс мощностью 180 тыс. тонн в год строит омская группа «Титан». И хотя проект находится в «завершающей стадии» уже третий год, есть большая вероятность, что к 2013 году он все же будет завершен. Также планы по полимерам строит «ЛУКОЙЛ» на площадке в Буденновске, но горизонтом их реализации называют 2014-2015 годы. Поэтому к 2013 году российские мощности по полипропилену составят 1300 тыс. тонн



БОЛЕЕ ПОДРОБНО ОБ
ЭТОМ ЧИТАЙТЕ
НА СТР.

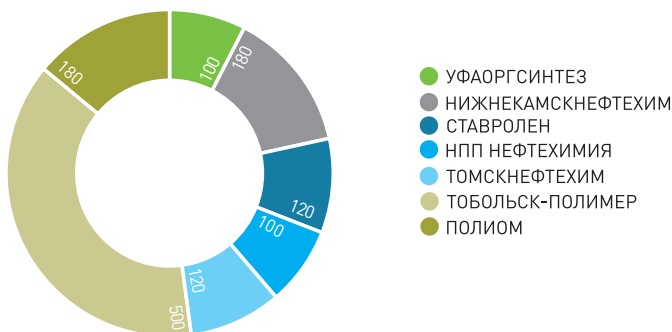
40



ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ
СМОТРИТЕ РЕПОРТАЖ
НА СТР.

51

**РОССИЙСКИЕ
МОЩНОСТИ
ПО ПОЛИПРОПИЛЕНУ,
ТЫС. ТОНН В ГОД**



ИСТОЧНИК: ЗАО «КРЕОН»

**ЧТОБЫ СБЫВАТЬ ВСЕ
РОССИЙСКИЙ ПОЛИПРО-
ПИЛЕН В 2013 ГОДУ НА
ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ,
ДУШЕВОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ
ДОЛЖНО ВЫРАСТИ**

**В 2
РАЗА**

в год. Из них, с учетом «Томскнефтехима» и московского НПП «Нефтехимия», СИБУРом будут контролироваться 56%, что сделает компанию самым серьезным игроком среди российских производителей полипропилена.

Впрочем, будет ли российский рынок к 2013 году адекватен приросту мощностей? В 2009 году эксперты оценивали эффективную емкость внутреннего рынка полипропилена с учетом импорта в 609 тыс. тонн, что было эквивалентно душевому потреблению в 4,4 кг на человека в год. Чтобы все 1,3 млн тонн потреблять внутри страны, формальное душевое потребление полипропилена должно вырасти до 9,3 кг на человека в год, то есть более чем в два раза. Возможно ли это? Только за счет активизации бытового потребления полипропилена населением в виде, например, упаковки или тары – однозначно, нет. В таком случае сумеет ли российская перерабатывающая промышленность за три года вдвое нарастить спрос? Для сравнения, с 2006 по 2009 год эффективная емкость российского рынка увеличилась на 180 тыс. тонн. Поэтому перспектива

прироста спроса более чем на полмиллиона тонн до 2013 года выглядит маловероятной. Это означает, что с вводом в строй комплекса в Тобольске Россия вынуждена будет стать крупным региональным экспортером полипропилена: порядка 300–400 тыс. тонн ежегодно будет уходить за рубеж – в три раза больше, чем, скажем, в 2009 году.

Есть в этой истории и скрытая особенность. Комплекс полипропилена в Тобольске будет располагаться в непосредственной близости от источника сырья – предприятия «Тобольск-Нефтехим», выпускающего индивидуальный пропан. Кроме того, технологическая схема с дегидрированием пропана и последующей полимеризацией энергетически существенно менее емкая, чем традиционная с пиролизом углеводородного сырья и разделением мономеров. Поэтому по себестоимости выпускаемой продукции «Тобольск-Полимер» может оказаться самым эффективным производителем полипропилена. Будет ли СИБУР использовать этот фактор для ценовой конкуренции на внутреннем рынке, вытесняя игроков с менее удачной экономикой производства? Нам кажется, что не будет, поскольку низкая себестоимость при высоком рынке обеспечит производителю хорошую маржу, что важно с учетом кредитной «стоимости» этого проекта в \$1,4 млрд. Кроме того, комплекс в Тобольске все же сильно удален от ключевых центров потребления полипропилена, так что транспортные издержки могут оказаться очень существенными. Поэтому вряд ли СИБУР рискнет развязывать «ценовые войны».

Доступное сырье и невысокая энергоемкость технологии дегидрирования пропана

могут сделать «Тобольск-Полимер» самым эффективным производителем полипропилена



Со своей стороны компания уже сейчас ведет работу по созданию спроса на полипропилен внутри холдинга. Для этого, в частности, осенью прошлого года СИБУР приобрел 50%-ную долю в группе «Биакспен» – крупнейшем в России производителе биаксиально-ориентированных полипропиленовых пленок (БОПП). Номинальные мощности оборудования «Биакспена» на сегодняшний момент по сырью составляют 86,8 тыс. тонн в год. В мае СИБУР анонсировал проект строительства еще одной линии по производству пленки шириной 8,8 м на производственной площадке в Томске. Новое производство сможет потреблять дополнительно 35 тыс. тонн полипропилена в год. А суммарно к 2013 году – порядка 125 тыс. тонн в год. СИБУР также развивает свой геосинтетический бизнес: в июне в Кемерове была запущена линия по производству нетканого геополотна. В III квартале текущего года аналогичная линия должна заработать в Узловой, и тогда общее потребление полипропилена геосинтетическим блоком СИБУРа составит порядка 35 тыс. тонн в год. Впрочем, к 2013 году потребности этого направления бизнеса СИБУРа в полипропилене могут существенно вырасти с учетом все большей популярности геосинтетических материалов, а также активной стратегии самого холдинга по освоению этого рынка.



КОМПЛЕКС «ТОБОЛЬСК-ПОЛИМЕР» БУДЕТ РАСПОЛОЖЕН В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ ОТ «ТОБОЛЬСК-НЕФТЕХИМА» – ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПРОПАНА

■ Сырьевой рост

А что же будет в 2013 году с самой площадкой «Тобольск-Нефтехима»? По всей видимости, тобольская площадка будет переживать очередной виток инвестиционных проектов. Основа для этого закладывается уже сейчас: в середине июля президент СИБУРа Дмитрий Конов сообщил журналистам, что инвестиционный комитет холдинга одобрил проект строительства на «Тобольск-Нефтехиме» второй центральной газофракционирующей установки (ЦГФУ-2) производительностью по ШФЛУ 2,8 млн тонн в год. Параллельно с этим идут изыскательские работы в рамках проекта модернизации продуктопровода широкой фракции от Южного Балыка до Тобольска с тем, чтобы довести ее пропускную способность до 7 млн тонн в год. Видимо, именно в 2013 году стартует финальная стадия реализации этих спаренных проектов.

Скорее всего, в 2013 году тобольский нефтехимический узел ждет очередной виток инвестиционных проектов, связанных с созданием пиролизного производства

Почему спаренных? Потому что 7 млн тонн ШФЛУ в год будут разделяться на двух ЦГФУ суммарной номинальной мощностью 5,8 млн тонн в год с перспективой более чем 100%-ной загрузки. То есть к 2013 году в данной конкретной географической точке ШФЛУ у СИБУРа может оказаться слишком много для того, чтобы ее реализация в виде товарных СУГ была наиболее экономически эффективным вариантом. В такой благоприятной с точки зрения сырья ситуации наиболее логичным шагом было бы строительство нового крупного пиролизного производства мощностью по этилену более 1 млн тонн в год. Если холдинг примет такое решение, это существенным образом изменит весь облик российской нефтехимии. Однако в рассматриваемом нами 2013 году пиролизный «миллионник» будет только проектом.

■ Фактор моря

Увеличение объемов добычи углеводородного сырья в Западной Сибири в трехлетнем горизонте – неизбежная перспектива с учетом существующей стратегии освоения ресурсов Ямала, а также планов нефтегазовых компаний по эксплуатации валанжинских и ачимовских продуктивных горизонтов газоконденсатных месторождений, содержащих газ с большим содержанием «жирных» фракций. В результате возрастет и производство сжиженных углеводородных газов: по прогнозам Минэнерго через 5 лет этот рост составит 35%, а значит, к 2013 году производство вырастет на 18-20%. Относительно показателей 2009

**КЛЮЧЕВЫЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ПРОЕКТЫ
СИБУРА:**

- КОМПЛЕКС ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛИСТИРОЛА В ТОБОЛЬСКЕ МОЩНОСТЬЮ 500 ТЫС. ТОНН В ГОД. СРОК РЕАЛИЗАЦИИ: 2012 ГОД

- КОМПЛЕКС ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛИВИНИЛХЛОРИДА МОЩНОСТЬЮ 330 ТЫС. ТОНН В ГОД И КАУСТИЧЕСКОЙ СОДЫ МОЩНОСТЬЮ 225 ТЫС. ТОНН В ГОД В КСТОВЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ. СРОК РЕАЛИЗАЦИИ: 2013 ГОД

- КОМПЛЕКС ПО ПЕРЕВАЛКЕ СУГ МОЩНОСТЬЮ 1,5 МЛН ТОНН В ГОД И СВЕТЛЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ МОЩНОСТЬЮ 2,5 МЛН ТОНН В ГОД В ПОРТУ УСТЬ-ЛУГА. СРОК РЕАЛИЗАЦИИ: 2013 ГОД

- ПРОИЗВОДСТВО ЭТИЛБЕНЗОЛА МОЩНОСТЬЮ 220 ТЫС. ТОНН В ГОД, СТИРОЛА МОЩНОСТЬЮ 135 ТЫС. ТОНН В ГОД И ВСПЕНИВАЮЩЕГОСЯ ПОЛИСТИРОЛА МОЩНОСТЬЮ 50 ТЫС. ТОНН В ГОД В ПЕРМИ. СРОК РЕАЛИЗАЦИИ: 2010 ГОД

Терминал в Усть-Луге создается для расширения экспортных каналов сбыта: согласно прогнозу Минэнерго в 2013 году на внутреннем рынке будет существенный избыток СУГ

года это дополнительно 600 тыс. тонн в год. Очевидно, что внутренний российский рынок не сможет развиваться такими темпами ни в бытовом, ни в нефтехимическом секторе: новых пиролизных к этому времени построить никто не успеет, даже если начинать прямо сейчас. Поэтому вырастет пропорционально и валовый объем экспорта СУГ. Именно с учетом таких прогнозов СИБУР реализует проект строительства терминала по перевалке сжиженных газов в порту Усть-Луга номинальной годовой мощностью 1,5 млн тонн СУГ и 2,5 млн тонн светлых нефтепродуктов. К 2013 году комплекс заработает. Терминологически это будет означать следующее: впервые за всю историю российские сжиженные газы смогут напрямую торговаться на рынке Северного моря, географически – в портах Нидерландов. Кроме того, терминал в Усть-Луге сможет переваливать СУГ на суда дедевейтом несколько десятков тысяч тонн, поскольку в рамках ФЦП «Порты России» в Усть-Луге предусмотрено углубление дна для приема судов с большой осадкой. Проблема тоннажа обслуживаемых судов, кстати, одна из главных для единственного на данный момент работающего морского терминала по перевалке СУГ в порту Темрюк, который, тем не менее, намерен в ближайшее время запустить вторую очередь комплекса.

Впрочем, выход России на рынок Северного моря может развиваться по не самому оптимистичному сценарию: дополнительные 1,5 млн тонн СУГ в 2013 году в Северном море могут спровоцировать существенное снижение цен на сжиженные газы в Центральной и Западной Европе, буквально «накачанной» трубопроводным газом и СПГ. Это сделает более привлекательными рынки черноморского региона, в первую очередь – Турции, которая уже сейчас является наиболее премиальным рынком СУГ. Снижение цен – один из рисков балтийского проекта СИБУРа. Кстати, на рынки именно Черного, а не Балтийского моря ориентируются многочисленные инвесторы, объявляющие о своих планах по строительству терминалов СУГ в Краснодарском крае. Один из таких проектов реализует ЗАО «Таманьнефтегаз» в поселке Волна на Таманском полуострове. По сообщению компании, строи-

тельство комплекса, способного переваливать до 1,5 млн тонн сжиженных газов, а также нефть и мазут, находится в завершающей стадии.

Но может статься, что именно российские СУГ как топливо для коммунально-бытового потребления, сырья для нефтехимии и автогаз окажутся в 2013 году дешевле любых видов природного газа из России, Северной Африки и Ближнего Востока. И тогда точно не будет отбоя от желающих переваливаться в Усть-Луге. Какой сценарий реализуется, покажет динамика энергетических рынков Европы в ближайшие годы.

■ Новый игрок

ПВХ – один из самых дешевых и популярных видов базовых полимеров, кстати, хорошо известный населению. Потребление его равномерно растет, причем в Европе даже активнее, чем в России, что связано с более широким применением этого полимера в строительстве. Кстати, ПВХ – единственный полимер, цена на который к 2010 году превысила цену докризисного периода, что свидетельствует о высокой волатильности индустриального спроса. Именно на этот продукт ориентирован последний объект СИБУРа, запуск которого должен состояться в 2013 году – комплекс по производству поливинилхлорида мощностью 330 тыс. тонн в год. Этот проект российский нефтехимический холдинг реализует в рамках совместного предприятия ООО «РусВинил» вместе с SolVin – тоже СП химического концерна Solvay и BASF. Будущие 330 тыс. тонн в год – это 63% от объемов производства ПВХ и сополимеров винилхлорида в 2009 году. И если сейчас крупнейшим в стране производителем ПВХ является «Саянскхимпласт», который в 2009 году произвел 238 тыс. тонн полимера, то к 2013 году «РусВинил» номинально станет крупнейшим российским производителем ПВХ. Появление на импортозависимом рынке нового крупного игрока по идее должно стимулировать конкуренцию производителей, которые также будут стараться наращивать объемы производства. Впрочем, о таких проектах пока не объявлялось. Тому есть объективные причины: два главных российских производителя ПВХ – «Саянскхимпласт» из Иркутской области и стерлитамакский «Каустик» – находятся в не самом благоприятном положении с точки зрения сырья, поскольку этими предприятиями и традиционными поставщиками этилена теперь владеют разные структуры. Так что говорить о расширении этих предприятий пока рано, и к 2013 году «РусВинил» будет безоговорочным лидером по производству ПВХ в России. ●

5 тысяч километров с СИБУРОм



Текст:

**Рашид Нуреев,
Вероника Сладкова**

предвестником колокольного звона. И только стоящие в ста метрах от сцены ровными рядами бульдозеры и техника для забивки свай выбивались из общей атмосферы. Хотя именно ради них и приехали многочисленные гости. И даже премьер-министр Королевства Бельгия Ив Летерм специально прилетел на несколько часов поддержать проект и участие в нем мирового лидера в производстве ПВХ – бельгийскую компанию Solvay. Чтобы связь была не столь явной, господин Летерм не преминул отметить, что Бельгия является сейчас председателем Евросоюза, расширив формат самого мероприятия до геополитического.

Президент СИБУРа, как и другие официальные лица от федеральных и региональных органов власти, в ответном слове поддержал высокий политический уровень проекта. «Президент Российской Федерации и премьер-министр страны ставят перед всеми регионами и индустриями задачу ускоренной модернизации», – только и успел произнести Дмитрий Конов, как к площадке с торжественным грохотом начал подлетать военный вертолет. «Кто из них?» – читались лучики надежды и сомнений в глазах некоторых участников. «Нет, не они», – говорили эти же глаза вслед улетающей машине.

Продолжая выступление, Дмитрий Конов рассказал, что к настоящему времени в проект вложено уже больше 10 млрд рублей. «Обычно в этот момент задается вопрос: куда ушли деньги? – Родившаяся интрига мгновение спустя исчезла так же быстро, как и возникла. – Больше половины этой суммы – в том оборудовании, которое было заказано месяц назад, физически оно уже транспортируется или готовится к отправке на площадку. Оставшиеся деньги были направлены на сложное проектирование, «которое делается во Франции и России» для того, чтобы техническая документация была полностью адаптирована к техническим регламентам и нормам безопасности.

Ввод комплекса в эксплуатацию намечен на 2013 год. Производственные мощности завода «РусВинил» составят 330 тыс. тонн ПВХ и 235 тыс. тонн каустической соды в год. Общая стоимость строительства превышает \$1 млрд. Примерно 40% этих средств предоставят акционеры компаний – учредители «РусВинила», до 60% планируется привлечь в виде кредитов от ЕБРР, Сбербанка и других финансовых институтов, в том числе под гарантии экспортных кредитных агентств тех стран, в которых заказано оборудование.

Июль 2010 года выдался богатым на знаковые для российской нефтехимии мероприятия. Началось строительство комплекса ПВХ в нижегородском Кстово, СИБУР и «Внешэкономбанк» подписали соглашения о начале финансирования комплекса полипропилена в Тобольске. «Нефтехимия РФ» совершила путешествие протяженностью более 5 тыс. км, чтобы посмотреть на все это своими глазами.

■ ...12 июля, Кстово...

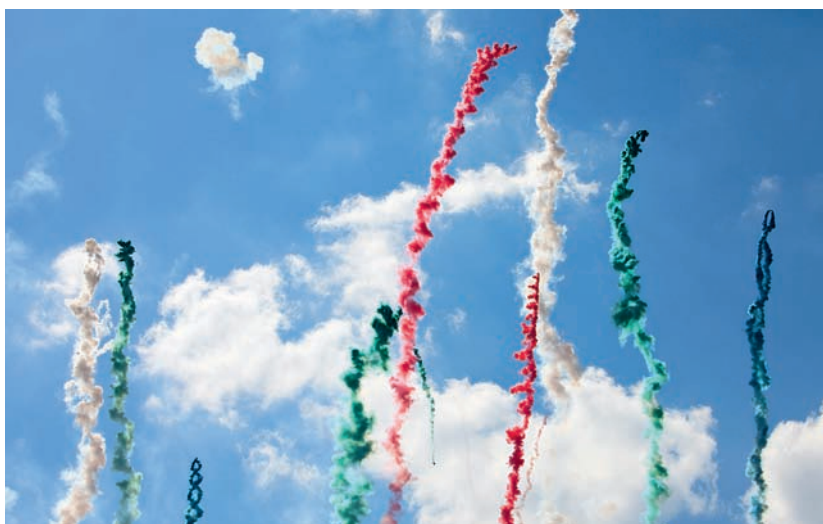
Торжественная церемония закладки первого камня в строительство крупнейшего в России комплекса по производству поливинилхлорида (ПВХ) чем-то походила на съемки очередного фильма Никиты Михалкова. Улыбки, неспешные разговоры про хорошую погоду, взаимные любезности, белоснежные зонтики от палящего солнца, женские шляпки и слова о любви к Отчизне, ставшие



ЗАКЛАДКА СИМВОЛИЧЕСКОГО «ПЕРВОГО КАМНЯ»



УЧАСТНИКИ ЦЕРЕМОНИИ РАСПИСЫВАЮТСЯ НА СОСТАВЛЯЮЩИХ «ПЕРВОГО КАМНЯ»



ТОРЖЕСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ЗАВЕРШИЛИСЬ САЛЮТОМ В ЦВЕТАХ «РУСВИНИЛА»

После выхода предприятия на проектную мощность «РусВинил» совместно с областными властями рассчитывает организовать на его базе кластер по переработке ПВХ в конечные изделия – водопроводные трубы, оконные профили и другие строительные материалы.

■ ...13 июля, Киров...

В Кирове руководство СИБУРа совместно с коллегами из «СИБУР – Русские шины» встретились с губернатором области Никитой Белых. Обсуждали, как нетрудно догадаться, перспективы экономического оздоровления Кировского шинного завода, операционный контроль над которым не так давно перешел к СИБУРу как главному кредитору предприятия. Разговор, видимо, настолько впечатлил либерального губернатора, что в тот же день в своем личном блоге он опубликовал пост под заголовком «Здоровье». Нельзя не удержаться от того, чтобы не процитировать ощущения Никиты Белых от встречи: «Провел совещание с руководством холдинга СИБУР. В Киров приехали председатель правления, президент холдинга Дмитрий Конов и еще несколько основных руководителей. СИБУР консолидировал основную часть

кредиторской задолженности Кировского шинного завода, и мы говорили о перспективах предприятия. Обозначили несколько тем для проработки... Самочувствие слегка улучшилось, температура снизилась до 37,8...»

■ ...14 июля, Тобольск...

Следующий пункт – Тобольск – столица Сибирской губернии XVIII века. От административного центра – Тюмени он удален почти на 250 км. А это 3 часа езды по не самой хорошей дороге или больше часа на вертолете. Местные власти уже несколько раз поднимали вопрос о строительстве в городе аэропорта, впрочем, без определенностей с источниками финансирования дальше разговоров дело не идет. По соображениям чиновников, СИБУР – крупнейший в городе инвестор, он и будет в первую очередь пользоваться преимуществами нового маршрута. С другой стороны, реализация СИБУром крупного проекта в городе позволит наладить интенсивный пассажиропоток, что позволит вывести проект на самоокупаемость. В любом случае пока альтернативных маршрутов не предусмотрено, vip-гости добирались до Тобольска на вертолетах.

В Тобольске СИБУР и «Внешэкономбанк» (ВЭБ) подписали кредитные соглашения на общую сумму более \$1,4 млрд. Средства предназначены для строительства в городе крупнейшего в мире комплекса по производству 500 тыс. тонн полипропилена в год. Сложная кредитная сделка, в которой помимо банка и нефтехимического холдинга участвовало около десятка международных финансовых организаций, экспортные кредитные агентства из Италии и Германии, номинирована некоторыми

Производственные мощности завода «РусВинил» составят 330 тыс. тонн ПВХ и 235 тыс. тонн каустической соды в год. Общая стоимость строительства превышает \$1 млрд



ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТЫ
СИБУРА КИРИЛЛ
ШАМАЛОВ И МИХАИЛ
КАРИСАЛОВ



ГЛАВА ВЭБА ВЛАДИМИР ДМИТРИЕВ И
ПРЕЗИДЕНТ СИБУРА ДМИТРИЙ КОНОВ
ПОДПИСЫВАЮТ ДОКУМЕНТЫ



НА ПЛОЩАДКЕ «ТО-
БОЛЬСК-ПОЛИМЕРА»
ЗАВЕРШАЕТСЯ УСТАНОВКА
СВАЙ

финансовыми изданиями на звание «кредитная сделка года». Подписывать подобные кредитные соглашения стороны решили в так называемом Дворце наместника, входящем в единый ансамбль Тобольского кремля. Именно из этого здания более трех веков осуществлялось управление огромными территориями Сибири, именно в нем в середине XIX века в разное время служили сосланные в Тобольск декабристы.

Единство географического размаха и воинственности прослеживалось и на торжественной церемонии. Как отметил председатель «Внешэкономбанка» Владимир Дмитриев, «у нас в стране уже много десятилетий таких масштабных проектов не реализовывалось», однако при

переговорах «шла битва за каждые сотые доли процента». Поблагодарив всех участников проекта, к которым по праву относятся и органы власти, предоставившие «Тобольск-Полимеру» максимальный режим благоприятствования, Владимир Дмитриев сделал неожиданное публичное признание, которое, можно предположить, станет основой для дальнейшей битвы за проценты. «Китайское потребляем не самого лучшего качества, не лучше ли прямо здесь собственное производить?» – заявил глава госкорпорации, намекая на возможность финансовой поддержки создания кластера по переработке будущего полипропилена в необходимые рынку конечные изделия.

По достоинству оценив желание главы банка поддерживать проекты, направленные на «глубокую переработку попутного нефтяного газа», президент СИБУРа подчеркнул, что после ввода полипропиленового комплекса на площадке останется несколько тысяч высококвалифицированных инженеров и строителей, которые могут быть задействованы в новых проектах. Пока же, как сказал Дмитрий Конов, «наша задача – через 25 месяцев довести объект до завершения строительства и запуска».

Комплекс в Тобольске станет самым крупным в мире, построенным по технологии дегидрирования пропана, рассказал президент СИБУРа. В настоящее время в мире действуют лишь два подобных объекта. Оба находятся в Саудовской Аравии, при этом их мощности меньше тобольского и составляют по 450 тыс. тонн в год. Оценить масштабы стройки руководство ВЭБа и приехавшие в составе делегации банкиры, участвующие в сделке, смогли сами.

Будущий комплекс расположен на территории Тобольского нефтехимического комбината. Поскольку используемая технология в первом приближении состоит из двух основных процессов – дегидрирования пропана и полимеризации пропилена, под будущий комплекс отведены две площадки общей площадью около 600 га. Площадки расположены через дорогу друг от друга.

Свайные работы на объекте уже практически завершены. На площадке установки полимеризации забито 6 тыс. из 7 тыс. свай. На соседней площадке их должно быть на тысячу меньше – и здесь работа уже подходит к концу. Как рассказал директор по строительству «Тобольск-Полимера» Дмитрий Фролов, здесь должны быть установлены уникальные сваи длиной 20 метров:

Кредитное соглашение по «Тобольск-Полимеру» номинировано рядом финансовых изданий на звание «кредитная сделка года»



ПРОДУВочные колонны
для комплекса
полипропилена уже
прибыли в Россию



ДМИТРИЙ КОНОВ
АКТИВНО ОБЩАЛСЯ
С ПРЕССОЙ



«ТОБОЛЬСК-НЕФТЕХИМ»
БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬ
ПРОПАН для нового
комплекса



они должны выдержать главный объект будущего комплекса – колонну дегидрирования пропана. «Сердце завода» – так ее здесь называют, она должна прибыть на площадку уже в августе. Колонна длиной почти 100 метров и весом свыше 1 тыс. тонн была изготовлена на заводе Hyundai Group в Южной Корее. На ее строительство потребовалось около 9 месяцев. Колонна уже отправилась в большое путешествие из Кореи в Сибирь. Ее путь лежит через Тихий океан, Панамский канал и воды Атлантики до Архангельска. До этого пункта колонну транспортирует уникальная самоходная баржа. В Архангельске колонна должна быть перегружена на судно класса «река-море», после чего пройти Обскую губу и далее по Оби и Иртышу добраться до конечного пункта.

Для доставки колонны на площадку придется снести стелу, расположенную у въезда на территорию завода (в СИБУРе, правда, обещают, что после доставки трубы ее построят заново), а также демонтировать проходную. «Вы видели ее сегодня последний раз. Проходную снесут, а затем построят новую», – сказал Дмитрий Конов.

Владимир Разумов, старший исполнительный вице-президент СИБУРа: «Мы должны превратить Тобольск во вторую Саудовскую Аравию»

■ ...14 июля, Москва

Из Тюмени в Москву наш самолет взлетал в жуткую грозовую тучу. Самолет трясло, но не больше обычно. И тут случился кошмар авиафоба – в борт ударила молния. Яркая вспышка, почему-то глухой механический удар о крыло самолета. Никто толком ничего не успел понять, и лишь короткий, но характерный вскрик стюардесс подтвердил, что мы не ошиблись в своих худших предположениях. Самое удивительное, что ничего страшного затем не произошло, самолет благополучно поднялся над грозой и продолжил свой полет.

Вице-президенты СИБУРа Владимир Разумов и Алексей Филипповский не могли быть безучастными к такому трогательному для человеческой судьбы моменту и лично подошли к банкирам, представителям подрядчиков и журналистам, предложив поднять бокалы шампанского за новое рождение российской нефтехимии. Рассказывая о значимости сделки проектного финансирования в Тобольске, кстати, крупнейшей в отечественной практике, Алексей Филипповский признался, что после этого еще больше «поверил в Россию». Владимир Разумов, который был свидетелем и активным участником бурного развития советской нефтехимии, дал понять, что еще не все потеряно и на фоне астрономического роста отраслевых мощностей на Ближнем Востоке: «Мы должны превратить Тобольск во вторую Саудовскую Аравию». ○



ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

НИПИгазпереработка



- исследования
- проектирование
- изготовление
 - поставки
- шефмонтаж
- шефнадзор

г. Краснодар, ул.Красная, 118 | тел.: 8(861) 255-76-11, факс.: 8(861) 275-05-70

www.nipigaz.ru

АДАПТИВНАЯ ФОРМУЛА **G-ENERGY**



G-ENERGY — СИНТЕТИЧЕСКИЕ И ПОЛУСИНТЕТИЧЕСКИЕ МОТОРНЫЕ МАСЛА С ВЫСОКИМИ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ.

МОТОРНЫЕ МАСЛА G-ENERGY ОДОБРЕНЫ ВЕДУЩИМИ МИРОВЫМИ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ.

БЛАГОДАРЯ УНИКАЛЬНОЙ АДАПТИВНОЙ ФОРМУЛЕ МАСЛА G-ENERGY ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД РАЗЛИЧНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ ДВИГАТЕЛЯ, В НУЖНЫЙ МОМЕНТ АКТИВИРУЯ НЕОБХОДИМЫЕ ПРИСАДКИ И ОБЕСПЕЧИВАЯ МАКСИМАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ ДВИГАТЕЛЯ ПРИ ЛЮБЫХ РЕЖИМАХ ЭКСПЛУАТАЦИИ.

СДЕЛАНО В ИТАЛИИ
БРЕНД КОМПАНИИ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»