

«Уралхимпласт»: меняется рынок — меняемся мы



«Уралхимпласт» — один из крупнейших российских производителей синтетических смол и пластмасс.

Построенный в 1938 году, небольшой завод по производству смол за 60 лет перерос в крупное предприятие, и в настоящее время холдинг «Уралхимпласт» является поставщиком химической продукции практически для всех отраслей промышленности. Высококачественные сырьевые материалы, выпускаемые компанией, являются основой производства продукции для машиностроения и металлургии, строительства и деревообработки, кабельной и легкой промышленности.

Основные направления деятельности «Уралхимпласта» — производство синтетических смол, конструкционных и специальных пластиков, пластификаторов, пластификатов и компаундов на основе ПВХ.

В начале 90-х годов, наряду со многими предприятиями химической отрасли, «Уралхимпласт» оказался в непростой ситуации, когда «спасение утопающих было делом рук самих утопающих». Коренная реконструкция производства и перевод предприятия на рыночную систему хозяйствования — именно такие глобальные задачи были намечены тогда руководством компании. Была поставлена цель: превратить «Уралхимпласт» в ведущее отраслевое предприятие не только регионального, но и национального масштаба.

«Уралхимпласт» — предприятие, продукция которого ориентирована сра-

зу на всю промышленность. Потребителями компании являются все отрасли, что замечательно, с одной стороны, и весьма ответственно — с другой: приходится одновременно отслеживать ситуацию на очень многих рынках, причем как отечественных, так и зарубежных. Одни из них стабильны, другие, напротив, развиваются динамично и интенсивно.

Доли рынка

На сегодняшний день «Уралхимпласт» по основным для холдинга позициям на рынках представлен следующим образом:

- 17 % — фенольные связующие (деревопереработка),
- 14 % — карбамидные смолы (деревопереработка),
- 23 % — фенольные смолы (теплоизоляция),
- 75 % — карбамидные смолы (теплоизоляция),
- 66 % — литейные смолы (металлургия).

На рынке литейных смол «Уралхимпласт» доминирует, занимая 66 % сегмента химической продукции для металлургов со своими связующими для Hot-box и Cold-box процессов (данные I полугодия 2005 года).

Стратегия развития

Сейчас можно с уверенностью заявить: в условиях постоянно меняющегося рынка «Уралхимпласт» не только существует, но и развивается. Политика хол-

динга определена довольно четко: компания не стремится экстенсивно расширять объемы производства, присутствовать абсолютно на всех «фронтах» и «умирать» ради рыночной доли. «Уралхимпласт» делает ставку на те рынки, на которые нацелен стратегически.

Например, рынок теплоизоляции и деревопереработки, где холдингом представлен широкий спектр фенольных и карбамидных смол. Компания привлекает к сотрудничеству иностранных специалистов, квалификация которых много лет «оттачивалась» работой в западных концернах. Внедряемые технологии позволяют холдингу предложить партнерам, в частности, карбамидные смолы нового образца, где технические параметры максимально приближены к требованиям клиентов. Через год-полтора «Уралхимпласт» намерен прочно закрепить за собой четверть всего отечественного рынка карбамидных смол. Аналогично — совершенствуя технологию — компания взяла курс на стабилизацию качественных показателей фенольных смол.

Металлургия

В настоящее время идет масштабная модернизация литейных производств у металлургов, и «Уралхимпласт», реагируя на это, оперативно внедряет инновационные разработки по линии новых литейных связующих — новые продукты, применяемые в производстве литейных стержней и форм. Компания выстраивает отношения технологического партнерства, организуя трансферт зарубежных технологий на российский

рынок. Ориентиром в данном случае служат не столько мировые лидеры, сколько локальные компании, владеющие технологиями и имеющие опыт в организации технического сервиса. А поскольку «зарубежье зарубежью — рознь», подбор союзников по кросс-лицензированию осуществляется прежде всего с учетом того, насколько развита в стране такая отрасль, как машиностроение.

Энергетика

На рынке у энергетиков, напротив, компания планирует укрепить свои позиции посредством предложения отечественного продукта, по качеству приравненного к импортному, а по цене значительно более выгодного. Речь идет об ионообменных смолах. На предприятии смонтирована опытно-промышленная установка для получения низкоосновного анионита в гранулах. Технология изготовления позволит получить продукт, значительно превышающий по прочности АН-31 и не уступающий традиционной марке по такому показателю, как обменная емкость.

Между тем, «Уралхимпласт» по-прежнему силен и в доле своих «исторических» рынков абразивных и огнеупорных изделий, шинной промышлен-

Только факты

«Уралхимпласт» — крупнейший в России химический холдинг, в состав которого входят производственные мощности в городах Нижний Тагил (Уральская химическая компания), Санкт-Петербург («Уралхимпласт-Балтика»), торговые склады в Москве, Новосибирске, Тольятти, Ростове-на-Дону, Шостке (Украина).

ности. Так, рынок огнеупоров для холдинга освоен на 56 %, доли на рынке абразивов и фрикционных изделий — 29 % и 65 % соответственно.

Экспорт

Уже много лет «Уралхимпласт» как экспортер продукции занимает одно из ведущих в отрасли мест. С точки зрения экспорта стратегическим для компании является рынок Китая. Здесь, по оценкам специалистов, потенциал холдинга не исчерпан, существуют перспективные планы, в частности, по увеличению экспорта фенольных смол.

Обеспечение качественной продукцией при высоком уровне сервисных услуг — такова главная задача компании в отношениях с потребителями.

Многолетний опыт, современное оборудование и технологии, динамизм развития, международная сертификация системы качества — все это создает базу для стабильной работы предприятия в XXI веке.

- За 6 месяцев 2005 года объем выпуска продукции к уровню прошлого года увеличен на треть.
- Объем продукции, отгруженной в I полугодии 2005 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 32,1 %.
- Темпы роста производительности труда составили 125,8 % к среднегодовому уровню 2004 года.
- Среднемесячная заработная плата увеличена на 20,1 %.
- Основные виды продукции, за счет которых произошел столь значительный рост: синтетические смолы: карбамидо-фурановые — 100,8 % к уровню 6 месяцев 2004 года, ионообменные — 107,7 %.
- Стабильно работает производство пластиков ПВХ — 123,6 %.

По данным отчета по международным бухгалтерским стандартам, заработанная холдингом в 2004 году чистая прибыль относительно 2003 года увеличилась более чем в 5 раз. ■

Сайт «Химического журнала» — www.tcj.ru

- анонс свежего номера
- архив прошлых выпусков
- избранные публикации в открытом доступе
- оформление подписки через сайт

