

ВЛАДИМИР БУСЫГИН:

«Химия в России. Проблемы и перспективы»



Владимиру Михайловичу Бусыгину, генеральному директору ОАО «Нижнекамскнефтехим», 14 ноября 2009 года исполняется 60 лет.

Ленария Гарипова,
ОАО «Нижнекамскнефтехим»

Отличался ли химический комплекс Татарстана от советского в целом до перестройки, или различия проявились только в условиях рынка?

— В советское время химический комплекс Татарстана практически ничем не выделялся на фоне всего комплекса страны. Работа проводилась согласно установленным планам.

Значительный разрыв произошел в годы перестройки, когда Татарстан фактически стал центром нефтехимической промышленности страны, где были сконцентрированы многие крупные производства, которые продолжили свою работу в рамках внутреспубликанской кооперации, основанной на Президентской программе развития нефтегазохимического комплекса РТ, Республиканской программы развития инновационной деятельности и ряде других программ. Между тем, хотелось бы обратить внимание еще на такой важный момент, как освоение переработки получаемой продукции внутри самого региона. На базе ОАО «Нижнекамскнефтехим» несколько лет назад был создан Нижнекамский промышленный округ, который представляет из себя механизм ускорения роста и образования новых современных производств и предприятий.

ОАО «Нижнекамскнефтехим» выпускает около 120 наименований химической продукции. Какая часть из них предназначена на экспорт, а какие продукты считаются предназначенными для внутреннего потребления?

— Мы стараемся, чтобы наша продукция сбывалась как минимум в соотношении 50 на 50: одна половина отправляется на экспорт, а другая — продается внутри России. Если потребность отечествен-

ных покупателей будет больше, нас это только обрадует. Мы сами инициативно «приучаем» российский рынок к новым видам своей продукции.

Кроме того, мы не без оснований позиционируем себя как крупные производители каучука. Если в 1999 году мы выпускали около 180 тысяч тонн этого продукта, причем лишь двух видов — бутилового и изопренового, то сегодня освоили семь модификаций.

Прямые потребители нашего каучука на внутреннем рынке — это «Нижекамскшина» и «Сибур», а также предприятия Украины, Белоруссии, российские заводы по производству резинотехнических изделий, пластмасс. На внешнем рынке — это такие всемирно известные фирмы, как Bridgestone, Pirelli, Goodyear, Michelin, Lanxess, Exxon. Мы освоили новый вид услуг — поставляем целые комплексы каучуков, необходимых при производстве шин. Потребитель получает пакет с препаратами различных видов и сразу же может на его основе изготавливать шинную продукцию. Также в Европу и на скандинавский рынок отправляются наши этиленгликоли.

Что является стратегической целью предприятия? Выпуск широкого марочного ассортимента, в том числе малотоннажных продуктов с высокой добавленной стоимостью, или же наращивание объемов и доли рынка в ограниченном числе секторов «базовых» химикатов, полимеров? Высокая добавленная стоимость или валовый объем?

— Наша обновленная стратегия предусматривает выход предприятия на качественно иной уровень, обеспечивающий глубокую переработку сырья и получение продуктов с высокой добавленной стоимостью. Это наш главный резерв, делающий сырьевой потенциал комбината поистине неисчерпаемым, как сама нефтехимия. Если, скажем, взять цепочку продуктов, получаемых

на второй промышленной зоне, то в нее входят этилен, пропилен, бензол, бутadiен. В свою очередь этилен отправляется на выпуск окиси этилена и альфаолефинов. Окись этилена идет на производство тримеров и тетрамеров пропилена. Иначе говоря, на одной территории есть с первого по четвертый переделы сырья. Это, понятно, дает нам высокую добавленную стоимость и дополнительную прибыль.

Имеются ли на предприятии долгосрочные планы по запуску новых производств?

— Если расставить акценты, то в первую очередь предполагается ввод в эксплуатацию крупнотоннажных производств синтетических каучуков. Подробный анализ развития всей мировой нефтехимии показал, что нам необходимо двигаться вперед в этом направлении, поскольку спрос на каучуки отличается постоянством. Кроме наращивания мощности каучукового производства, в рамках программы предполагается увеличить мощность этиленового комплекса — до одного миллиона 600 тысяч тонн.

Также делается ставка на пластики, рынок которых «Нижекамскнефтехим» успешно осваивает в последние несколько лет. Мы уже реализовали несколько проектов. Сейчас речь идет о строительстве производства акрилонитрил-бутадиен-стирольных (АБС) пластиков мощностью 60 тысяч тонн и вспенивающегося полистирола мощностью 50 тысяч тонн.

Когда мы определяли стратегию развития, то основывались и на создании нового комплекса по выпуску олефинов и их производных. На заводе полиолефинов осенью 2006 года было запущено производство полипропилена мощностью 180 тысяч тонн в год, в 2009 году — полиэтилена мощностью 230 тысяч тонн в год. Намечено также строительство нового производства полипропилена мощностью 400 тысяч тонн.

Имеется закономерность: чем старше мощность по производству полимеров, тем уже марочный ассортимент и ниже качество конкретных марок. Это неизбежный процесс. Для некоторых мощностей НКНХ наступает переломный возраст в 5–7 лет. Что в связи с этим намерено предпринимать руководство предприятия и намерено ли вообще предпринимать?

— Во-первых, позвольте с вами не согласиться по поводу первого утверждения. Дело в том, что те производства, которые мы построили за последние несколько лет, основаны на самых передовых технологиях, для которых 5–7 лет — это не срок. Марочный ассортимент пластиков, который мы сегодня способны выпускать, рассчитан не на год или два, а гораздо на более длительный срок. Кроме того, в ОАО «НКНХ» постоянно проводится работа по реконструкции, усовершенствованию и наращиванию мощности существующих технологий. Поэтому, считаю, что мы сможем преодолеть тот неизбежный процесс, который вы имеете в виду.

Каковы Ваши ощущения по поводу перспектив развития химической промышленности и российской экономики?

— Уверенность. Развитие нефтегазохимической отрасли остается одним из решающих факторов экономической стабильности, как в Татарстане, так и в России. Последние годы в данном секторе экономики наблюдается устойчивый экономический рост, даже с учетом тех корректив, которые внес экономический кризис. Чтобы его продолжить, необходимо дальнейшее повышение эффективности работы предприятий, которые во многом связаны с инновационным решением производственных проблем. А понятие «инновации» в настоящее время употребляется в самом широком смысле — от особенностей организации производственного процесса, использования современного оборудования, передовых технологий при выработке продукции до эффективных систем управления. Достижения научно-технической мысли обеспечивают получение продукции высокого качества при сокращении энергетических и сырьевых затрат, что, в свою очередь, позволяет говорить о соблюдении в процессе деятельности не только экономических, но, не менее важных, экологических интересов.

Остается сделать однозначный вывод о том, что на сегодняшний день от степени связи науки и производства во многом зависит и перспектива развития всей отрасли. ■

Биография

Владимир Михайлович Бусыгин родился 14 ноября 1949 года в г. Краснокамске Пермской области в семье рабочих. В 1965 году окончил 8 классов средней школы и поступил учиться в Краснокамский целлюлозно-бумажный техникум, который окончил с отличием. А дальше был Пермский политехнический институт и Березниковский азотно-туковый завод, куда он устроился стажером начальника смены. Вскоре его назначили заместителем начальника цеха. На завод им. Карпова Бусыгин приехал уже опытным специалистом и был назначен главным инженером предприятия, а затем и его генеральным директором. В январе 1999 года возглавил ОАО «Нижекамскнефтехим».