

Дамир Шавалеев: «На ближайшие три года по ПЭТФ у „Сибура“ в России нет конкурентов»

21 августа 2003 года ОАО «Сибур-ПЭТФ» ввело в эксплуатацию в Твери первое в России производство гранулированного бутылочного полиэтилентерефталата. О том, как осуществлялся проект, и о планах на будущее рассказал «Химическому журналу» вице-президент АК «Сибур» по реализации продукции на внутреннем рынке Дамир Шавалеев.

— Дамир Ахатович, каков, по вашим оценкам, общий объем рынка ПЭТФ в России и каковы его перспективы на ближайшее время?

— Российский рынок гранулированного ПЭТФ начал формироваться в начале 90-х годов, в настоящее время годовая потребность в этом продукте оценивается в 350–400 тыс. тонн. Рынку есть куда расти, потому что по объемам потребления на душу населения мы значительно отстаем от наших европейских соседей. К 2005 году годовая потребность в ПЭТФ составит 480–500 тыс. тонн при его стоимости внутри России 1,1–1,2 доллара за килограмм. Наш прогноз роста — около 6% в год.

На Западе ситуация иная — во-первых, объем производства полимерной продукции уже в 6 раз превышает уровень потребления, а во-вторых, остро поставлен вопрос с утилизацией. В России пока отсутствует и система сбора, и система переработки пластика, поэтому ограничений нет, и в ближайшей перспективе стремительному росту отечественного рынка ПЭТФ ничего не помешает.

— Что вы можете сказать о других проектах строительства заводов по производству ПЭТФ? Почему так долго в России не было своего полиэтилентерефталата?

— Пока пущенное нами в Твери производство уникально для России. Я знаю, что в настоящий момент некоторыми компаниями ведутся переговоры о

строительстве ряда подобных производств на территории РФ — в Омске, на Дальнем Востоке. Результатом должно стать суммарное производство ПЭТФ в России на уровне 250 тыс. тонн в год.

Но пока это только проекты. Ближайшие три года конкурентов у нас не будет. А причиной торможения является не слишком благоприятный инвестиционный климат в стране. Поднять производство такого типа — затратное и не быстро окупающееся — мало кому под силу.

— Получается, что в ближайшую пару лет Россия только частично удовлетворит потребность в ПЭТФ своими силами. Планирует ли «Сибур» в этой ситуации наращивать мощности, или вы ограничитесь уже достигнутыми результатами?

— Проекты строительства новых производств в других регионах рассматриваются: мы подбираем площадку, изучаем логистику и различные варианты инвестиций. Но это вопрос будущего. На сегодняшний день основная задача — пустить вторую очередь на имеющемся производстве «Сибур-ПЭТФ» в Твери. Сейчас наш уровень — 52,6 тыс. тонн в год. Загрузка мощностей — 100%, это плановая мощность первой очереди, на которую мы вышли еще летом. С введением второй очереди объем производства увеличится до 80 тыс. тонн. Площади готовы, нужно монтировать оборудование, которое пока еще не закуплено, решается вопрос финансирования.



АК «Сибур»

— В какие сроки планируется ввести вторую очередь?

— По оптимистичным прогнозам, в 2004–2005 годах, а к концу 2004 года хотелось бы увеличить производство еще на 28 тыс. тонн в год.

— Кто поставляет «Сибуру» сырье для производства ПЭТФ?

— Сырьем являются моноэтиленгликоль из Нижегородской области и терефталатная кислота. Последнюю покупаем за рубежом, так как ТФК не производится в России. Происхождение не имеет значения, имеют значение цены и условия поставки. А наша технология позволяет потреблять и европейский, и азиатский продукт.

— Кто производитель оборудования, смонтированного в Твери?

— Я напомним, что постановление кабинета министров о строительстве производства ПЭТФ вышло еще в 1992 году. Примерно в мае 2000 года, после того как было введено внешнее управление на

предприятию «ТверьХимВолокно», одну четверть площадей, выделенных ранее под производство, вместе с уже завезенным оборудованием компании Zimmer AG «Сибур» купил на конкурсных торгах.

Таким образом, мы не закупили оборудование, мы его только доукомплектовали, чтобы оно отвечало современным требованиям. Докупили новые насосы, поменяли то, что уже не соответствует нормам и правилам компании-поставщика оборудования на сегодняшний день. Естественно, обратились в ту же инжиниринговую компанию. Сейчас на заводе работает три немецких инженера, которые проектировали установку, они выступают в роли консультантов, но контролируют технологический процесс все же наши инженеры.

— Каков общий объем проделанных инвестиций, и когда вы планируете выйти на чистую прибыль?

— Общий объем затрат по проекту — 60 млн долларов. Пока мы вышли только на операционную прибыль, сколько

будет окупаться производство — пока не готов сказать.

— Кому предполагается поставлять продукцию? Планируется ли строительство дополнительных складов?

— Завод работает с конечными потребителями. Мы провели маркетинговое исследование, выявили всех производителей преформ. По сравнению с импортерами мы обладаем рядом преимуществ. Завод удачно расположен, между Москвой и Санкт-Петербургом, в двух столицах живут наши основные потребители. Они могут приезжать сами и на машинах забирать товар.

Мы занимаем порядка 10 % рынка — это не тот объем, для которого нужны склады. Запасы будут делать сами потребители. А мы выстроим четкий график отгрузки продукции, и потребители будут знать, что в назначенный день продукт их ждет у нас, им не придется ждать и решать проблемы со складскими помещениями.

Сейчас мы формируем конкурент-

ный спрос — планируем организовать электронную площадку, чтобы потребители сами соревновались за наш продукт.

— «Сибур» станет производить ПЭТФ только для российского рынка?

— Да. Вот когда мы станем выпускать 110 % от потребностей российского рынка, тогда сможем поставлять и на экспорт. Проблема живых денег нас не волнует — мы работаем по стопроцентной предоплате. Своими объемами мы потеснили импорт, в первую очередь азиатский. Потребители охотно перешли на нашу продукцию, им не пришлось перенастраивать оборудование, так как наша продукция не отличается по качеству.

— Дамир Ахатович, каковы ваши личные впечатления от этого проекта?

— Мы рады, что в Твери появились новые рабочие места: на производстве работает 400 человек, мы рады пуску первого в России, пока уникального производства ПЭТФ. ■

Другой ПЭТФ

В 2004 году стартует второе производство ПЭТФ и терефталевой кислоты

Ягафар Абдрашитов,

генеральный директор ОАО «Полиэф»

Ежегодно Россия импортирует свыше 340 тысяч тонн ПЭТФ пищевого назначения для изготовления бутылей и упаковочных материалов на сумму свыше 400 млн долларов. Потребность в ПЭТФ в России и странах СНГ оценивается более чем в 550 тысяч тонн в год. При этом в стране сохраняется устойчивая тенденция роста потребления данной продукции на уровне 8–9 % в год. Бурно развивающаяся российская пищевая промышленность стремительно наращивает производство и потребление упаковки из пищевого ПЭТФ. Несмотря на то, что в России налажен выпуск упаковки нужных объемов, цвета и конфигурации, производство исходного сырья отсутствует — отечественная промышленность использовала зарубежные технологии и наработанный западными коллегами опыт. Главная причина — недостаточное финансирование на протяжении последних 10 лет.

В 2004 году стартует новый комплекс по производству очищенной терефталевой кислоты (ТФК) и полиэтилентерефталата (ПЭТФ). Строительство комплекса ведет благовершенное ОАО «Полиэф».

Обновление полиэфирного комплекса началось в 2001 году. За первый год правительство Башкирии вложило в строительство 1,1 млрд рублей, а в 2002 — 2,6 млрд рублей. Уже в 2002 году строительством были охвачены все объекты,

входящие в первый пусковой комплекс в составе производств ТФК. На стадии завершения находится монтаж технологического оборудования в основных корпусах производства ТФК, ограждающих конструкций, уже ведется монтаж контрольных измерительных приборов и систем защиты, автоматики для дистанционного управления технологическим процессом.

По мнению руководства компании, после завершения строительства ОАО «Полиэф» будет иметь ряд преимуществ в вопросе подхода к организации производства по сравнению с другими иностранными производителями и переработчиками. Основными конкурентами ОАО «Полиэф» в производстве ПЭТФ являются фирмы стран Азиатского региона. Но при импорте в страны СНГ азиатские поставщики сталкиваются со значительными транспортными расходами и таможенными пошлинами, что существенно повышает цену продукции.

Комплекс ОАО «Полиэф», который может быть пущен уже в этом году, состоит из производства ТФК мощностью 230 тысяч тонн в год (в том числе 108 тысяч тонн в год для собственного потребления) и ПЭТФ пищевого и текстильного назначения для изготовления пластиковых бутылей мощностью 120 тысяч тонн в год. ■



Группа компаний «Алгата»