

«Наша верхняя планка всегда на рекордной высоте»

ПРАКТИКА

В день 40-летия ОАО «Нижекамскнефтехим» генеральный директор компании Владимир Бусыгин раскрывает секреты ее многолетнего успеха

«Производственные мощности ориентированы на потребителя»

Российская газета | *Владимир Михайлович, вы уже восемь лет у руля «Нижекамскнефтехима». Компания с вашим приходом переживает явный подъем: что ни год, то вводится новое производство, а то и – сразу два. Поделитесь, как вам это удается?*

Владимир Бусыгин | Еще в 1999 году мы определили стратегическое направление модернизации предприятия. Если в двух словах, то суть его такова: переход от производства мономеров к следующему уровню – выпуску полимеров. Подъем на эту ступеньку позволит нашему комбинату увеличить добавленную стоимость, а значит, и получить дополнительную прибыль. К примеру, если этилен и пропилен мы продаем по 500 – 600 долларов за тонну, то полиэтилен и полипропилен обойдутся уже минимум в тысячу долларов. К тому же спрос на полимеры, которые применяются в различных отраслях промышленности, растет неуклонно. Так что выгода здесь очевидная.

Впрочем, все познается в сравнении. В 1999 году мы произвели продукцию на сумму около 10 миллиардов рублей. С того времени объем нашего производства увеличился четырехкратно: по итогам 2006 года это 46 миллиардов рублей. «Нижекамскнефтехим» действительно развивается динамично: за минувшие годы реализовано около десяти крупных проектов, в числе которых единственное в России производство галобутилового каучука (ГБК), крупнейшее в стране производство полистирола мощностью 100 тысяч тонн в год. Кроме того, мы стали выпускать новые марки простых полиэфиров, полибутадиеновый каучук на неодимовом катализаторе (СКД-Н), нарастили мощности этиленового комплекса, получили изопрен одностадийным методом.

РГ | *По какому принципу вы распределяете продукты на территории комбината?*

Бусыгин | Наше производство условно делится на две промышленные зоны – каучуковую и этиленовую. Несколько лет назад, когда цены на каучуки оставались низкими, наиболее рентабельным был этилен, и эта промзона обеспечивала экономическую устойчивость всему предприятию. Теперь после скачка цен на прямогонный бензин ситуация изменилась. Сегодня мы работаем на грани безубыточности в зоне этиленового производства, а зона каучуков создает общий запас прочности, принося прибыль.

Мы реально смотрим на эти вещи. И простаивающие мощности стараемся задействовать в выгодных направлениях. Так произошло на заводе синтетического каучука: мы переориентировали это производство, вложив в

него сравнительно небольшие финансовые средства, и начали выпуск СКД-Н. В последние годы в нашей стране, как и во всем мире, потребление бутилкаучуков, служивших еще недавно основным сырьем для шин, постепенно снижается, а спрос на хлор- и бромбутилкаучук, напротив, набирает обороты. Именно это обстоятельство подтолкнуло нас на создание производства ГБК. Это один из самых ликвидных товаров нефтехимии, который применяется в изготовлении бескамерных шин. В мире такой каучук выпускали лишь две фирмы – американская Exxon и германская Lanxess, это дочерняя компания Bayer. Они же владели методикой получения популярного продукта.

РГ| *И, что, «Нижнекамскнефтехим» приобрел лицензию у этих монстров?*

Бусыгин| Никто из них делиться своими секретами с нами не захотел. Собственно, еще в 1999 году я обращался к западным контрагентам с предложением продать нам технологию производства ГБК. Но в ответ услышал: «Лет через семь-восемь, может быть, продадим».

Такой поворот событий нас не устраивал. И мы собственными силами смонтировали опытно-промышленную установку и начали отрабатывать на ней технологию синтеза нового материала. Тогда же нашим стратегическим партнером французский шинный гигант Michelin. Эта компания среди шинников имеет особый авторитет – вот почему именно с ней мы заключили договор о тестировании новой продукции. Получив на своей экспериментальной установке первые килограммы ГБК, мы отправляли их для исследований на берега Сены. А затем, основываясь на замечаниях специалистов Michelin, вносили поправки в технологический процесс.

Постепенно, за полтора года, вышли на реальный уровень качества продукта. После чего обратились к ученым из НИИ «Ярсинтез» за технической документацией, необходимой для промышленного производства ГБК. Всего за год оно было возведено, а в апреле 2004 года – запущено в эксплуатацию. Причем ученые из Ярославля доводили процесс до ума вместе с сотрудниками нашего научно-технологического центра.

Примерно полгода, пока проходили испытания у шинников, технологическая линия выдавала продукцию малыми партиями. После того, как наши галобутилкаучуки были признаны специалистами Michelin, которые их аттестовали, сертифицировали и закупают для своего производства, процесс, как говорится, пошел. Как только было получено добро от Michelin, положительно оценили этот продукт и другие мировые производители шин – Bridgestone, Pirelli, Goodyear и Continental, заключив с нами контракты.

После этого спрос на галобутилкаучуки «Нижнекамскнефтехима» настолько вырос, что нам пришлось запустить вторую установку выделения «Велдинг». Сегодня мы успешно конкурируем с западными производителями ГБК, поскольку наш продукт, не уступая по качеству, на 25 процентов дешевле. Вот оно, преимущество собственной технологии!

Наши конкуренты и подумать не могли, что мы справимся без их помощи. Сейчас им пришлось изменить структуру продаж собственной продукции, чтобы противодействовать нашей экспансии на рынке

галобутилового каучука. Автоматически они ослабили свой прессинг на рынке бутилкаучука, где мы смогли расширить нишу для себя.

Пока суммарная мощность нашей линии бутилового и галобутилового каучуков составляет более 100 тысяч тонн в год. Но это еще не предел: мы хотим поднять планку уже к 2008 году до 120 тысяч тонн, а к 2012 году – до 200 тысяч тонн в год.

РГ | *Выходит, предприятие наращивает объемы производства, полагаясь исключительно на спрос?*

Бусыгин | Да, это и есть рынок: мы вынуждены постоянно увеличивать выпуск почти всех видов продукции, следуя за оценкой потребителей. Когда только осваивали производство СКД-Н, решено было не торопить события и ограничиться половиной планируемого объема – 29 тысячами тонн. Но та же компания Michelin сразу распробовала этот продукт и дала указание своим подразделениям покупать его у нас, не устраивая входной контроль на качество. Сейчас мы доводим производство СКД-Н до 80 тысяч тонн в год.

«Нижекамскнефтехим» первым создал технологию получения изопрена без применения твердых контактов и без выделения промежуточных продуктов. И с этой установкой одностадийного синтеза изопрена повторилась история, схожая с освоением галобутилового каучука. Наши специалисты опять вынуждены были полагаться лишь на самих себя, изобретая энергосберегающую технологию. Экономический эффект от ее внедрения составил 245 миллионов рублей. Пуск нового производства позволил снизить удельные расходы теплоэнергии на тонну изопрена почти вдвое.

Опытно-промышленная установка рассчитана на 30 тысяч тонн изопренового каучука в год. Но этот продукт, получаемый по новой технологии, оказался столь высокого качества, что его можно экспортировать. Поэтому после того, как мощность установки будет доведена до 80 тысяч тонн продукта, начнем строительство второй очереди завода СКИ.

Подчеркну: это делается не из шапкозакидательских настроений, а с учетом реальных потребностей рынка. Так, осенью 2006 года мы ввели в эксплуатацию производство полипропилена мощностью 180 тысяч тонн в год. Основная часть этого продукта – около 70 процентов – предназначена для российского рынка. Его ежегодная потребность оценивается в 1,2 миллиона тонн. Сейчас же отечественные производители покрывают лишь четверть этого объема. Какое непаханое поле впереди!

«У нас работают лучшие профессионалы в отрасли»

РГ | *Говорят, ноу-хау вашей системы управления – это железная дисциплина на производстве...*

Бусыгин | Не скрою, что компании такого профиля, как наша, без жесткого управления просто обречены на провал. Живем почти по-военному. Рабочий день начинается строго с восьми утра. Оперативное совещание с моими заместителями, начальниками управлений веду я лично. Разбираем вопросы, которые не терпят отлагательства – производство, сбыт, экспорт,

поступление финансов. Потом уже по своим направлениям работают главный инженер, мой заместитель по капитальному строительству, финансовая дирекция и экономическое управление. У нас на производстве занято ни много ни мало 20 тысяч человек. Вопросов много, но надо успевать их решать. Что и делаем. У нас внедрена комплексная система управления на базе программного продукта R/3, действующая на всех крупных предприятиях мира. Она позволяет оптимизировать все процессы, ликвидировать многие издержки производства. Приятно, что «Нижнекамскнефтехиму» выдан международный серебряный сертификат на интегрированную систему качества управления. А система менеджмента качества соответствует международному стандарту ISO 9001:200.

Но это еще не все. До 2009 года мы намерены утвердить кодекс корпоративного поведения. Появится в компании и служба внутреннего контроля. На нее возлагаются функции, которые сделают работу предприятия более прозрачной. К примеру, сотрудники службы будут отслеживать совершение сделок акционерного общества со связанными сторонами. Намеченные перемены – это требование времени и отклик на рекомендации, которые разработаны аудиторами нашего корпоративного управления в августе 2006 года. Ряд их рекомендаций компания уже выполнила. Так, в совет директоров, который сократился до 11 человек, введено пять независимых директоров. В составе этого управляющего органа образованы специализированные комитеты – по аудиту, кадрам и вознаграждениям. Надеемся, что повышение уровня корпоративного управления отразится на росте рыночной стоимости акций, повышении инвестиционных и корпоративных рейтингов, укреплении позиций нашей компании как лидера нефтехимической отрасли России.

РГ | *Итак, ваш рабочий день начинается с утренней оперативки. Что означает для вас выражение «работать в команде»?*

Бусыгин | Меня окружают грамотные, квалифицированные специалисты, которые понимают, что мы делаем общее дело, и прикладывают все силы, чтобы компания развивалась успешно.

Коллективный ум – великая сила. Все решения, которые принимаются на нашем предприятии, сначала прорабатываются командой топ-менеджеров. Значит, от того, насколько сложен управленческий персонал предприятия, от того, как он владеет обстановкой и справляется с ней, зависит очень много. Наши менеджеры высшего звена – лучшие не только в республиканском масштабе, но и во всей нефтехимической отрасли России. И это уже, пожалуй, дань традиции: «Нижнекамскнефтехим» во все времена отличался высочайшим уровнем подготовки инженерных и управленческих кадров.

Этот уровень и сегодня сохранился в полной мере. Потому что мы уделяем кадровой проблеме первостепенное внимание. Ведь, в конечном счете, техникой, даже самой совершенной, управляет человек. И подготовка грамотных специалистов – задача не столько гуманитарная, сколько производственная.

РГ | *«Нижнекамскнефтехим», вопреки общероссийской тенденции, неизменно поддерживает тандем науки и производства. Как удастся сохранять научные изыскания на достойном уровне?*

Бусыгин | Наука – важнейший фактор для развития любого нефтехимического предприятия. Ведь максимальной прибыли можно добиться, только рационально используя сырье и правильно выбирая технологии его переработки. А достижения научно-технической мысли позволяют получать продукцию высокого качества при сокращении энергетических, сырьевых затрат и соблюдении не менее важных экологических интересов. Поэтому мы поддерживаем научные кадры, делаем ставку на отечественную науку. Например, в Институте катализа Новосибирского филиала Академии наук России для нас разрабатывают новые катализаторы, и уже начались их испытания.

Фактически наша компания стала испытательным полигоном для всей отрасли. Кроме того, на нашей территории расположены опытно-промышленные и лабораторные установки. Действует собственный научно-технологический центр, где собраны мощные ученые силы. Мы постоянно совершенствуем свою инженерную базу, закупаем новое оборудование.

«С конкурентами взаимодействуем по полной программе»

РГ | *Насколько хорошо, вы знаете своих основных потребителей?*

Бусыгин | Прямые потребители нашего каучука на внутреннем рынке – это соседняя «Нижнекамскшина» 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. К примеру, наш стирол берут Скандинавия, другие страны Европы и частично – Китай. Также в Европу и на скандинавский рынок отправляются наши этиленгликоли.

РГ | *Конкурентами вас рынок не обделил. Как удастся их подвинуть?*

Бусыгин | Опережаем благодаря выгодным коммерческим предложениям. А еще наш конек – неизменно высокое качество. Даже по таким сложным видам продукции, как полибутадиеновые и галобутиловые каучуки: именитая компания Michelin с первого захода аттестовала нашу продукцию и дала распоряжение своим предприятиям, которые находятся в европейской зоне, брать наш товар без входного контроля.

В России у нас конкурентов мало. Правильнее вести речь о смежниках. Это аффилированный с «Газпромом» «Сибур», «Салаватнефтеоргсинтез», «Стерлитамаккаучук». Мы с ними и поддерживаем хорошие партнерские связи, и обмениваемся продукцией, а также покупаем у них недостающие нам сырьевые составляющие. В общем, взаимодействуем по полной программе.

«Экспорт держим на равных с отечественным рынком»

РГ | *Если судить по статистическим отчетам, то в 2006 году «Нижнекамскнефтехим» реализовал за границей 53 процента товарной продукции. Значит, остальные 47 процентов пошли в Россию. Вы сознательно не форсируете зарубежные поставки?*

Бусыгин | Все верно. Хотя мы и отправляем свою основную продукцию более чем в 50 стран мира, но не стремимся развивать экспорт в ущерб внутреннему потребителю.

Приблизительный паритет между двумя сбытовыми показателями сохраняется несколько последних лет. Поверьте, не только из патриотических побуждений. Просто мы руководствуемся экономической безопасностью предприятия: с ее точки зрения такая пропорция – примерно 50 на 50 – оптимальна. Внешний рынок зыбок, подвержен спадам и колебаниями цен. Если же наша ниша на российском рынке окажется занятой, то мы лишим себя пространства для маневра. В ценовом отношении по некоторым видам наш рынок может быть даже выгоднее, чем внешний. Поэтому коммерческая служба предприятия ориентирована на заключение долгосрочных контрактов о поставках с отечественными партнерами.

Конечно, есть у нас только ориентированные на экспорт продукты – те, которые российский потребитель пока еще не может освоить. Вот информация для размышления: потребности внутреннего рынка почти полностью закрывает треть нашего производства, другие же две его трети работают на зарубежного покупателя.

РГ | *Получается, что экспортная составляющая позволяет наращивать внутренний ресурс?*

Бусыгин | Да, это ключевой элемент нашей стратегии. Так, благодаря внешним поступлениям мы запустили свое производство ударопрочного полистирола и полистирола общего назначения. Поэтому начальное сырье – стирол уже не экспортируется, а перерабатывается на нашем предприятии. Сначала в этот производственный цикл мы «завели» 50 тысяч тонн сырья, а в 2008 году запустим третью производственную «нитку» полистирола общего назначения, и будем перерабатывать внутри комбината уже более 100 тысяч тонн стирола. Это принесет значительную добавленную стоимость и соответственно прибыль. Заметьте, они остаются в России. Иначе говоря, развивая полимерное производство, мы одновременно двигаем отечественный рынок пластиков.

«Финансовые показатели компании отличает позитивная динамика»

РГ | *На недавнем годовом собрании акционеров вы заявили, что для компании характерна финансовая устойчивость. Какой смысл вложен в эти слова?*

Бусыгин | Судите сами. Финансовые показатели «Нефтехима» за последнее десятилетие увеличились в среднем на порядок: выручка выросла с

3,2 миллиарда рублей в 1995 году до 47,6 миллиарда рублей в 2006 году. Годовая прибыль от продаж за этот период выросла с 660 миллионов до 5,4 миллиарда рублей, чистая прибыль увеличилась с 460 миллионов до 3,2 миллиарда рублей. Это привело к увеличению налоговых отчислений в бюджеты всех уровней.

РГ | *Известно, что компания затратила на реконструкцию и модернизацию производства за последние два года 14 миллиардов рублей. Это устраивающий вас размер инвестиций?*

Бусыгин | Да, мы вышли на оптимальный уровень инвестирования. И по плану капитальных вложений намерены израсходовать в 2007 году на техническое перевооружение 7,2 миллиарда рублей. Кстати, всего, начиная с 1999 года, «Нижнекамскнефтехим» освоил капвложений на сумму 30,7 миллиарда рублей.

Благодаря этому снизился показатель износа основных средств предприятия – с 67 процентов в 1999 году до 49,2 процента в 2006 году. Кроме того, обновление действующих производств ведет к росту чистых активов компании. Если в 2000 году они составляли 13,4 миллиарда рублей, то к 2006 году их уровень достиг 25,2 миллиарда рублей. Рост – 88 процентов.

Мы также стремимся оптимизировать использование своих оборотных средств. На 1 января 2007 года они составили 7,2 миллиарда рублей. Для сравнения: в 1999 году этот показатель равнялся 3,6 миллиарда рублей. Причем формируются наши оборотные средства как из собственных, так и привлеченных источников.

РГ | *Кстати, каковы отношения «Нижнекамскнефтехима» с банковским сектором?*

Бусыгин | Взаимовыгодные. Банки активно с нами сотрудничают. Кредитный портфель «Нижнекамскнефтехима» на конец 2006 года составил около \$500 миллионов, из них 27 процентов – рублевые заимствования, остальные кредиты выражены в долларах США. Среди нескольких банков, кредитующих нашу компанию, выделяется Ситигруп: помимо постоянно открытой необеспеченной кредитной линии на \$40 миллионов, это финансовое учреждение организовало синдицированные долгосрочные кредиты, в том числе под гарантии американского Eximbank и экспортных агентств, таких, как SACE, на общую сумму \$315 миллионов. Самые долгосрочные из наших непогашенных кредитов – соглашения с Eximbank и SACE, которые истекают в 2013-2015 годах. Кроме Ситигруп мы активно работаем с Международным московским Банком и банком «НВВ», организовавшими для нас различные инструменты, в том числе долгосрочные кредиты под гарантию голландского экспортного агентства Atradius. И, конечно же, в числе наших постоянных партнеров российские и татарстанские банки: Сбербанк, Банк МДМ, «Ак Барс», «Спурт», Альфа-банк.

Должен отметить, что, помимо банковского сектора, мы активно работаем с инвесторами на рынке ценных бумаг, размещая свои долговые обязательства. Кроме четырех выпусков рублевых облигаций, в 2005 году мы провели удачное размещение еврооблигаций на сумму \$200 миллионов сроком на 10 лет.

«Хорошее партнерство дает обоюдную выгоду»

РГ | *Группа компаний «ТАИФ» стала главным акционером «Нижнекамскнефтехима», взяв под контроль 79,3 процента его голосующих акций. Какие изменения это вызвало?*

Бусыгин | Прежде всего, отмечу, что мы с «ТАИФ» – давние бизнес-партнеры. И нас связывают прекрасные деловые отношения.

Еще в 90-х годах эта компания позволила «Нефтехиму» производить 360 тысяч тонн этилена в год. Такое стало возможным после того, как была загружена сырьем установка ЭЛОУ-АВТ-7. Сложная аббревиатура расшифровывается легко: электрообессоливающая установка с атмосферно-вакуумной трубчатой перегонкой. Эта установка первичной переработки нефти, введенная в строй весной 1979 года, обеспечивает годовой крекинг 7 миллионов тонн сырья с глубиной переработки не более 40 процентов.

Как только мы передали группе «ТАИФ» установку каталитического крекинга, была решена двудесятилетняя задача. Прежде всего, установка стала частью производства автомобильных бензинов разных марок, а «Нижнекамскнефтехим» избавился от необходимости искать на стороне 150 тысяч тонн сжиженных газов. Потому что при переработке вакуумного газойля на каткрекинге образуются пропан-пропиленовая и бутан-бутиленовая фракции, необходимые нам в производстве каучуков и пропилена.

В стадии завершения находится другой наш совместный проект с «ТАИФ» – реконструкция Нижнекамской ТЭЦ-1. Там будет построен энергоисточник на базе газотурбинной технологии. Блок ГТУ-75 – это интегрированная в схему ТЭЦ современная электростанция с комбинированным циклом производства электроэнергии и пара, которая покроет потребности комбината в электрической энергии на 25 процентов и в тепловой – на 10 процентов. Реконструировав Нижнекамскую ТЭЦ-1, мы получим более дешевые энергоресурсы, не вкладывая значительных денег. В результате реализации проекта ожидается ежегодная экономия 200-250 миллионов кубометров природного газа, используемого в качестве топлива в производстве.

Думаю, что цепочка наших партнерских отношений на этом не прервется. После того, как группа «ТАИФ» в 2006 году запустила у себя установку по переработке газового конденсата, это полностью сняло сырьевую проблему на нашем этиленовом производстве. Получив прямогонный бензин, мы выработали рекордное количество этилена – 480 тысяч тонн. Этот объем в ближайшие годы предстоит нарастить до одного миллиона 600 тысяч тонн. Значит, наши потребности в прямогонном бензине увеличатся. И здесь мы вновь рассчитываем на помощь своего главного акционера.

«Стратегия позволяет не довольствоваться достигнутым»

РГ | *Владимир Михайлович, насколько далеко вы заглядываете в будущее своего предприятия?*

Бусыгин | Пока намечены масштабные планы на среднесрочную перспективу – совет директоров утвердил стратегическую программу развития «Нижнекамскнефтехима» на 2008 – 2012 годы.

РГ | *И как изменится компания за это время?*

Бусыгин | Кардинально. Наша обновленная стратегия предусматривает выход предприятия на качественно иной уровень, обеспечивающий глубокую переработку сырья и получение продуктов с высокой добавленной стоимостью. Уже к 2012 году мы доведем выпуск продукции до 130 миллиардов рублей в год. Эта сумма в 3 раза превысит показатель 2006 года. Таков ключевой параметр программы. По прогнозам, в 2007 году комбинат выйдет на объем производства не ниже 53 миллиардов рублей, в следующем году будет уже 60 миллиардов.

РГ | *Поясните, на чем строится такая уверенность.*

Бусыгин | Конечно, стратегия создавалась не на пустом месте. Прежде чем очертить ее основные контуры, мы сделали подробный анализ развития всей мировой нефтехимии, дополнительно изучили рынки сырья и сбыта продукции, проработали многовариантную технологическую конфигурацию новых производств и финансовые ресурсы. Словом, базировались на комплексном подходе ко всем ключевым аспектам развития «Нижнекамскнефтехима».

Чтобы выстроить оптимальную схему, понадобились не только маркетинговое исследование рынка, но и встречи с руководством наших крупнейших потребителей. В преддверии нынешнего года я побывал в компаниях Michelin, Goodyear, Bridgestone, Continental и рассказал о планах перспективного развития «Нефтехима». Кроме того, мы уточнили формат нашего сотрудничества на ближайшее время.

Сейчас, после всех согласований, идет уже детальное технико-экономическое обоснование стратегической программы. К разработке ТЭО привлечены специализированные исследовательские и консультационные компании.

РГ | *Как выглядит эта программа хотя бы в общих чертах?*

Бусыгин | 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. Поэтому мы намерены к 2012 году увеличить выпуск каучуков в 2,5 раза – до 1 миллиона тонн в год.

Конечно, не сразу рванем до этой планки с нынешних 400 тысяч тонн. Сначала к 2008 году должны поднять производительность до 550-600 тысяч тонн. С реализацией этого плана «Нижнекамскнефтехим» станет крупнейшим в мире производителем каучуков. Причем они займут примерно половину в общем объеме нашего производства.

Кроме наращивания мощности каучукового производства, в рамках программы предполагается увеличить мощность этиленового комплекса – с 480 тысяч до одного миллиона 600 тысяч тонн.

Также делается ставка на пластики, рынок которых «Нижекамскнефтехим» успешно осваивает в последние несколько лет. Мы уже реализуем два проекта. Первый из них – производство акрилонитрил-бутадиен-стирольных (АБС) пластиков мощностью 60 тысяч тонн, второй – вспенивающегося полистирола мощностью 50 тысяч тонн. Проекты должны быть завершены в 2009 году.

Когда мы определяли стратегию до 2012 года, то основывались и на создании нового комплекса по выпуску олефинов и их производных. На заводе полиолефинов осенью 2006 года уже запущено производство полипропилена мощностью 180 тысяч тонн в год. Намечено также строительство нового производства полипропилена мощностью 400 тысяч тонн, полиэтилена – 500 тысяч тонн.

РГ | *Вы так спокойно приводите эти цифры, словно и нет проблем с сырьем. А ведь они это неизменный спутник любых инвестиционных программ. Как вы намерены справиться с сырьевым обеспечением в будущем?*

Бусыгин | Все планы до 2008 года подкреплены контрактами на поставки сырья. Причем договоры с «Газпромом» и «ЛУКОЙЛом» заключены долгосрочные.

Разумеется, реализация новых проектов потребует дополнительных объемов базового нефтехимического и газового сырья. Так, к 2012 году потребность в сырье для центральной газодифракционирующей установки (ЦДФУ), по нашим расчетам, возрастет почти на 80 процентов. Но прежде, чем браться за инвестиционную программу, мы провели серию переговоров с сырьевыми поставщиками, и уже получили от них поддержку.

Помимо увеличивающихся объемов базового сырья для ЦДФУ, должны вырасти и поставки изобутана и бутана. Поэтому мы проводим переговоры с ведущими участниками российского сырьевого рынка, чтобы согласовать дополнительные закупки как базовых, так и производных фракций.

Другой важный пункт – обеспечение наших возрастающих appetитов в прямогонном бензине. И здесь, повторю, мы полагаемся на поддержку группы «ТАИФ».

РГ | *Реализация стратегической программы предполагает строительство ряда новых производств. Как это отразится на экологической обстановке в регионе?*

Бусыгин | В своей экологической политике мы прежде всего руководствуемся принципом устойчивого развития производства. Это значит, что любые новые проекты ни в коем случае не должны превысить допустимое воздействие на окружающую среду нашего региона. И современные производства, построенные в рамках акционерного общества, представляют собой действительно уникальные проекты – и по технологиям, и по экологической безопасности. Лишь одна цифра: капитальные вложения в общий комплекс экологической инфраструктуры превысят 2,5 миллиарда рублей.

Сейчас качество атмосферы на территории предприятия и в санитарно-защитной зоне города находится в пределах установленных норм. Но мы по-

прежнему будем делать все, чтобы экологическая обстановка в Нижнекамске только улучшалась.