

ЭЛЕМЕНТ²²

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ ЖУРНАЛ

Развитие

Каучуковый прорыв:
как господдержка
меняет ситуацию
в отрасли

7

Аналитика

Мир против пластика:
трансформация
вызовов в новые
возможности

11

Перспективы

Тихий океан
полимеров:
Дальний Восток –
новый центр силы

15

Обзор

Химия движения:
современные решения
российского рынка
автохимии

25



**ТРЕБУЮТ ПЕРЕМЕН:
РОССИЙСКИЕ ПОЛИМЕРЫ НА ПОРОГЕ
НОВОЙ ЭРЫ**

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

03 Коротко о главном

Потенциал отрасли. Тенденции развития российской химической промышленности

04 Инвестиции и рост

Обзор запуска новых мощностей в России. Крупнейшие проекты нефтехимии и их вклад в импортозамещение и экспортный потенциал страны

07 Фокус на каучуки

Как меры государственного стимулирования помогают отечественным производителям синтетического каучука укреплять позиции на внутреннем и мировом рынках

11 Экология vs. пластик

Глобальные ограничения на использование пластика и их влияние на российскую отрасль. Анализ возможных запретов и поиск новых возможностей

15 Региональный акцент

Дальний Восток: новый кластер полимерной промышленности России. Инвестиционный потенциал, логистические преимущества и перспективы развития рынка

19 Мнение эксперта

Состояние нефтехимической отрасли и стратегические инициативы в ответ на ключевые вызовы – авторская колонка главы «Имплементы» Дмитрия Акишина

21 Территория роста

Как режим ОЭЗ помогает реализовывать масштабные проекты и привлекать инвестиции в нефтехимический сектор: о возможностях для бизнеса на примере самой эффективной ОЭЗ

25 С большими перспективами

Обзор современных решений и инноваций в области отечественных химических продуктов для автомобилей. Динамика спроса, тренды и перспективы в условиях новой реальности

28 Мода на химию

Как влюбить молодежь в химию и какие перспективы открываются перед новым поколением ученых – в интервью с Марией Ивановой

31 Крупнейший в Сибири

Индустриальный парк «Флагман»: уникальные условия для развития бизнеса и богатые возможности кооперации в новом индустриальном парке

Учредитель: АО «ГК «Титан»
Адрес издателя: 644035, Омская область, г. Омск, пр. Губкина, д. 22
Адрес редакции: 644035, Омская область, г. Омск, пр. Губкина, д. 22
Телефоны: +7 (3812) 67-61-96, +7 (3812) 299-555, доб. 51-86
E-mail: press@titan-group.ru
Главный редактор: К. С. Голяцкая

Журналисты: Эдуард Шигабутдинов, Оксана Зенкович, Елена Осьмачко, Алексей Лучников, Кирилл Матвеев, Анна Суркова, Ксения Голяцкая
Фото: Андрей Лукашевич, Ольга Туровцева, Станислав Залесов, Никита Червоткин, материалы пресс-службы ОЭЗ «Алабуга» и ООО «Август-Алабуга», открытые интернет-источники, elements.envato.com

Иллюстрация обложки и дизайн: ООО Печатное бюро «Модуль»
Электронная версия журнала размещена на сайте ГК «Титан» www.titan-group.ru (раздел «Пресс-центр»)
Отпечатано в типографии: ООО «НПД» 630032, г. Новосибирск, ул. Планировочная, 18/1, оф. 453, тел. +7 (383) 271-01-30

Заказ № НФ000001696
Время подписания в печать 10:00 12.09.2025 г., фактически 10:00 12.09.2025 г.
Дата выхода – 17.09.2025 г.
Тираж 1000 экз.
Распространяется бесплатно
Издание зарегистрировано в Управлении Роскомнадзора по Омской обл. рег. ПИ № ТУ-55-00614 от 28.12.2020 г.

Коротко о главном



Михаил СУТЯГИНСКИЙ,

*Председатель Совета директоров
ГК «Титан»:*

Химическая отрасль сегодня – индикатор развития экономики. Перед отечественным химпромом стоят амбициозные задачи: стремительное развитие наукоемких направлений, включая малотоннажную химию, а также надежное обеспечение сырьем ключевых секторов промышленности.

За последние несколько лет российский химпром эволюционировал от фундаментальных открытий к реальным прикладным решениям. С 2019 по 2024 год включительно в России выдано более 232 тыс. патентов – на изобретения, полезные модели и промобразцы. При этом одним из лидеров по количеству заявок на патентование стал химический и нефтехимический комплекс.

ЦИФРА

на 22 %

увеличился экспорт продукции химпрома за первое полугодие 2025 года

По данным ФТС, экспорт продукции отечественного химпрома и каучуков увеличился на 22 % по сравнению с аналогичным периодом 2024 года, достигнув отметки в 16,2 млрд долларов. Всего с января по май текущего года объем экспортируемой продукции составил 13,3 млрд долларов. За пять месяцев (январь – май) объем экспортируемой продукции составил 13,3 млрд долларов. В июне поставки за рубеж принесли дополнительные 2,9 млрд долларов, что на 3,6 % больше, чем в мае.

В то же время импорт химической продукции в Россию за первое полугодие вырос на 6,7 %, достигнув 26,7 млрд долларов. Июньский импорт оценивается в 4,6 млрд долларов – на 2,2 % выше майского уровня. Это указывает на увеличение закупок сырья и технологий для поддержания внутреннего производства, особенно в сегментах высокотехнологичных материалов.

Данные охватывают товары под кодами 28–40 товарной номенклатуры ВЭД, такие как продукты неорганической и органической химии, красители, смазочные материалы, клеи, эфирные масла, резиноиды, парфюмерия, моющие средства, фото- и киноплёнки, а также пластмассы, каучук, резина и изделия из них.

Для сравнения: в 2024 году экспорт химической продукции и каучуков из России вырос на 1,3 %, до 27,6 млрд долларов, а импорт снизился на 4 % (53,5 млрд долларов).

Важнейшим драйвером развития химической индустрии является национальный проект «Новые материалы и химия», который привлечет более 55,6 млрд рублей государственных и 363,5 млрд рублей частных инвестиций в инфраструктуру отрасли, а его реализация позволит обеспечить потребность отечественного рынка в дефицитных видах сырья и даст развитие смежным отраслям промышленности. В рамках нацпроекта на базе вузов уже сегодня ведут активную деятельность опытно-промышленные производства и центры инженерных разработок. Но, чтобы все изменения принесли устойчивый эффект, необходимо наращивать производство отечественной базовой химии.

Важным для отрасли остается вопрос подготовки кадров. Если сегодня в химпроме работает более 650 тыс. человек, то к 2030 году с учетом новых производств отрасли потребуется еще несколько десятков тысяч технологов и производственников. Решение вопроса – прежде всего в сотрудничестве с профильными университетами для подготовки специалистов, а также актуализации образовательных программ.

Все это позволит нам нарастить технологический потенциал, обеспечить страну собственным сырьем, а также укрепить статус Российской Федерации на мировом рынке. Так, уже сегодня Россия является крупнейшим в мире поставщиком минеральных удобрений после Китая с долей 18–20 %. Крупнейшие игроки отрасли сегодня активно рассматривают выход на новые рынки сбыта, выстраивая эффективный диалог с партнерами из стран Юго-Восточной Азии, Китая и Индии.

Тенденция

Мировой рынок смазочных материалов достигнет 43,74 млрд литров* к 2030 году

** по прогнозам экспертов*

Объем мирового рынка смазочных материалов оценивается в 39,27 млрд литров в 2025 году и, как ожидается, достигнет 43,74 млрд литров к 2030 году. При этом среднегодовой темп роста составит 2,18 % (в период 2025–2030 гг.). Этот рост поддерживается увеличением промышленного производства и развитием автомобильного сектора. Российский рынок не отстает от общемировых трендов: объем рынка составил порядка 1,8 млрд литров, прогнозируемый среднегодовой темп роста – 1,8 %. При этом рынок переориентировался на локальное производство, доля импорта снижается с каждым годом.

Международный рынок смазочных материалов значительно расширился за счет крупных китайских компаний, таких как China Petroleum & Chemical Corporation и PetroChina Company Limited, которые конкурируют с традиционными лидерами – ExxonMobil, Shell, BP, Chevron, «ЛУКОЙЛ» и Fuchs.

В России главными тенденциями становятся углубление технологической независимости и локализация производств, что снижает зависимость от импорта и стимулирует развитие мощностей. Также среди ключевых изменений в отрасли – увеличение спроса на синтетические масла, обеспечивающие долговечность и способность работать в экстремальных температурных условиях.

Химия перемен: российские полимеры на пороге новой эры

Россия стоит на пороге масштабного преобразования в полимерной отрасли – от расширения производства до снижения зависимости от импорта. Какие амбициозные проекты уже реализуются и какие вызовы предстоит преодолеть, чтобы к 2030 году страна смогла стать одним из мировых лидеров в химии? В нашем обзоре – о том, как государственная поддержка и инновации меняют правила игры на рынке полимеров.

Россия обладает одними из крупнейших в мире запасов нефти и газа – ключевого сырья для производства полимеров. Это дает уникальное преимущество для развития химического комплекса и создания конкурентоспособной продукции на внутреннем и внешнем рынках. В последние годы государство активизировало поддержку отрасли через целевые программы и инвестиционные проекты, направленные на модернизацию существующих предприятий и строительство новых заводов. Однако, несмотря на очевидные перспективы, отрасль сталкивается с рядом вызовов – от технологических ограничений до глобальных экономических факторов. В этом материале мы подробно рассмотрим ключевые проекты, тенденции и препятствия, которые определяют будущее российской полимерной индустрии к 2030 году.

Госзаказ на нефтегазохимию

Нефтехимия и газохимия в России традиционно были «бедными падчерицами» нефтегазовой отрасли. Объективно затраты здесь выше, работы сложнее, а маржинальность ниже. Но в последние годы наша страна втянулась в мировой тренд на повышение глубины переработки углеводородов и создания продуктов с высокой добавленной стоимостью.

В конце сентября 2024 года на традиционной Российской энергетической неделе (РЭН) Президент РФ **Владимир ПУТИН** заявил о необходимости развивать отрасль: «Особое внимание необходимо уделить развитию, нефте-, газо-, углехимии. По оценкам, спрос на их продукцию в нашей стране и во всем мире будет только расти. Причем эти секторы отличаются высокой рентабельностью, рост цен в цепочках от сырья к конечным товарам составляет до 12 раз».



Президент отметил, что в стране уже реализуются крупные проекты в этой сфере, подчеркнув, что таких проектов должно стать еще больше: «Действует самый большой в стране нефтехимический комбинат "ЗапСибНефтехим", строится Амурский газохимический комплекс, который станет самым мощным российским предприятием по выпуску базовых полимеров».

Там же Путин дал поручение «Газпрому» и правительству подготовить десятилетний план развития, в том числе с учетом перераспределения маршрутов поставок. Практически сразу выяснилось, что план уже есть. «План включает в себя полиэтилены крупнотоннажные, полипропилены, более глубокую переработку газовой продукции, продукцию нефтехимии. Для того, чтобы обеспечить наш внутренний рынок, да и поставки на экспорт продукции с более высокой добавленной стоимостью», – сказал тогда же вице-премьер РФ **Александр НОВАК** в кулуарах РЭН.

Речь идет о «Плане развития газо- и нефтехимии России до 2030 года» («План-2030»). Он был принят еще в 2012 году, но несколько раз корректировался.

15,4%

На 15,4 % вырос объем производства российского химпрома за 2024 год (8,7 трлн рублей)

ОБЪЕМ ПРОИЗВЕДЕННЫХ В РФ БАЗОВЫХ ПОЛИМЕРОВ

к 2019 году –
5,4 млн тонн;
к 2024 году – **7,8 млн тонн**



«ПЛАН-2030»

К 2035 году в эксплуатацию
будут введены мощности:

ПЭ	ПП	ПВХ	ПС
БОЛЕЕ 6 МЛН ТОНН В ГОД	БОЛЕЕ 1 МЛН ТОНН В ГОД	БОЛЕЕ 650 ТЫС. ТОНН В ГОД	БОЛЕЕ 250 ТЫС. ТОНН В ГОД

В его последней версии приведены цифры на 2035 год. Документ предполагает строительство новых мощностей, главным образом, по производству полиолефинов. Также он предусматривает два основных сценария – реалистичный и оптимистичный. Но прежде чем перейти к ним, рассмотрим, как обстояло дело с наращиванием мощностей в полимерной отрасли за последние 5–6 лет.

2019–2024: ожидания и вызовы

Итак, к началу 2019 года российские производственные мощности по пяти базовым полимерам: полиэтилену (ПЭ), полипропилену (ПП), полистиролу (ПС), полиэтилентерефталату (ПЭТФ) и поливинилхлориду (ПВХ) – составляли 5,4 млн тонн в год. К концу 2024 года они выросли до 7,8 млн тонн. Основной прирост произошел в ПЭ и ПП благодаря запуску «ЗапСибНефтехима» в 2019 году (входит в «СИБУР»).

Ожидалось существенно больше, но пандемия коронавирусной инфекции и все перемены 2022 года (санкции и контрсанкции, ограничение рынков заемного капитала, ограничения доступа к лицензиям и инжиниринговым услугам, уход уже работавших лицензиаров, инжиниринговых и сервисных компаний, поставщиков и производителей оборудования, курсовые скачки и т. д.) внесли существенные корректировки в планы компаний. Практически по всем проектам сроки были смещены вправо.

В итоге после 2022 года пока не было завершено ни одного проекта масштаба «ЗапСиб». Из относительно крупных проектов фактически были реализованы два – строительство Шахтинского полиэфирного завода и модернизация на «Казаньоргсинтезе» (КОС, входит в «СИБУР»). В Шахтах производственная мощность превышает 70 тыс. тонн в год, и ПЭТФ здесь идет на полиэфирное волокно. На «Казаньоргсинтезе» заработал модернизированный реактор «В» на заводе по производству полиэтилена высокой плотности. Мощность установки выросла на 120 тыс. тонн (со 100 до 220 тыс.). Общая мощность производства полиэтилена высокой плотности на КОС сейчас составляет 660 тыс. тонн в год.

Реализм с сомнениями

Соответственно, все нереализованные проекты перекочевали в новую редакцию «Плана-2030». Согласно его реалистическому сценарию, к 2035 году в эксплуатацию будут введены мощности:

– ПЭ – более 6 млн тонн в год (Иркутский завод полимеров – 650 тыс. тонн, Амурский ГХК – 2300 тыс. тонн, «Балтийский химический комплекс» (БХК) – 2800 тыс. тонн, новая установка на «Нижнекамскнефтехиме» – 300 тыс. тонн металлоценового ПЭ);

– ПП – почти 1 млн (новая установка на «ЗапСибНефтехиме» – 570 тыс. тонн и Амурский ГХК – 400 тыс. тонн);

– ПВХ – установка «Каспийской инновационной компании» (КИК, суспензионного ПВХ) – 650 тыс. тонн;

– ПС – новая установка на «Нижнекамскнефтехиме» – 250 тыс. тонн.

Итого, в соответствии с планом, мощности по выпуску базовых полимеров в России должны вырасти в 2 раза, до 15,5 млн тонн (подсчеты АЦ ТЭК). Однако уровень готовности названных проектов существенно отличается.

Иркутский завод полимеров (принадлежит «Иркутской нефтяной компании», ИНК) в Усть-Куте (Иркутская область) даже после смещения проектных сроков должен был заработать еще в 2024 году. Первые гранулы на своем полимерном заводе ИНК действительно смогла получить в декабре, но только в рамках пуска наладки и на привозном сырье.

На Амурском ГХК (реализует компания «СИБУР») в Свободном (Амурская область) после 2022 года сменились лицензиары. Тем не менее, компания оперативно переделала проект и закупила новое оборудование, но не успела с его доставкой в узкое окно навигации по Амуру. Это также повлекло смещение сроков. Сейчас «СИБУР» планирует запуск первой очереди в 2026 году, второй – в 2027-м. Компания регулярно демонстрирует процесс работ, отчитывается об их прогрессе, проводит пресс-туры по промышленной площадке. Поэтому заявленные сроки выглядят реалистичными.

Похожей стратегии «СИБУР» придерживается и относительно новой установки ПП на «ЗапСиб» в Тобольске (Тюменская область). Там смещения сроков не было, и запуск ожидается в 2027 году. Чуть менее прозрачна компания на новых проектах «Нижнекамскнефтехима» (Нижнекамск, Республика Татарстан). Но там и сроки запуска чуть дальше. Однако в Нижнекамске «СИБУР» официально сообщил о завершении строительства комплекса ЭП-600 – установки на 600 тыс. тонн этилена. Именно в связке с ним «СИБУР» реализует целый комплекс проектов, в том числе производства металлоценового ПЭ, ПС, АБС-пластиков.

«Балтийский химический комплекс» (БХК, реализует «РусХимАльянс») в Усть-Луге (Ленинградская область) не может похвастаться такой информационной прозрачностью. Из-за судебных тяжб смена лицензиара после 2022 года там затянулась.

Сейчас о ходе работ «РусХимАльянс» обычно хранит молчание, прерывая его лишь на крупных экономических форумах. Официально оператор проекта хочет запустить две его очереди в тех же 2026 и 2027 годах. Компания уже в начале 2025 года на выставке «Рупластика» показала отдельный стенд БХК, где представляла марочный ассортимент, а консультанты даже обсуждали прайсы с потенциальными клиентами.

Хранит молчание и «Каспийская инновационная компания». Ее газохимический комплекс по глубокой переработке углеводородного сырья и производству ПВХ-С в Астраханской области должен быть построен вблизи Астраханского газоперерабатывающего завода (входит в «Газпром») к 2026 году. По крайней мере, такие планы компания озвучивала в 2023 году. С тех пор о прогрессе на строительстве комплекса в публичной сфере ничего неизвестно.

Реализм с прицелом на экспорт

Практически все указанные проекты имеют явно экспортную направленность. Во-первых, уже сейчас имеющиеся мощности производства ПЭ и ПП сильно превышают уровень их переработки внутри России. При этом потенциал роста переработки ПЭ и ПП, согласно подсчетам RUPES, за счет импортозамещения готовой продукции, замещения импортных марок и вытеснения классических решений полимерными оценивается в 1,6 млн тонн на ближайшие 5 лет. Но за тот же период мощности по выпуску ПЭ и ПП вырастут на 7 млн тонн. Мощности ПВХ-С в России также в избытке, и имеющиеся заводы недозагружены.

Во-вторых, экспортная ориентация видна и в географии проектов. ИЗП, АГХК, новые мощности «Зап-Сиб» нацелены на КНР, Центральную Азию и смежные страны. БХК, расположенный в зоне крупнейшего российского порта – на более широкие, но всё равно внешние рынки сбыта. Проект КИК реализуют также вблизи порта с прицелом на выход за границу, в ту же Центральную Азию.

Единственное, что, на первый взгляд, выбивается из списка, – проекты НКНХ. И ПС, и металлоценовый полиэтилен нужны внутри России. И завод, в отличие от других, расположен в центре страны. Но рядом с ним в 2025 году возвели крупный логистический комплекс, нацеленный на отправку грузов в КНР. Так что даже эти проекты могут работать на внешние рынки.

Такая экспортная направленность новых мощностей в целом поддерживается на уровне высшей государственной власти, о чем свидетельствуют и слова президента, произнесенные на РЭН-2024 и приведенные выше, и слова вице-премьера Александра Новака.

Скромный оптимизм без инвестиций

Оптимистичный сценарий, естественно, предполагает еще больший прирост, но радикально совокупный итоговый объем не отличается. Согласно этому сценарию, к 2030 году полимерные мощности в России должны достичь совокупного объема в 17,7 млн тонн, а к 2035 – 18,1 млн тонн (подсчеты АЦ ТЭК). В нем не добавляется мегапроектов уровня БХК или АГХК, зато больше проектов уровня Иркутского завода полимеров.

Что же конкретно добавляется к перечню из реалистичного сценария?

Проект ПЭ на площадке ГК «Титан». В итоге общая мощность производства ПЭ в стране может достичь 10 млн тонн.

Новые установки ПП на «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» (входит в «ЛУКОЙЛ», 500 тыс. тонн) и на омской площадке ГК «Титан» (300 тыс. тонн). Также планируется расширение мощностей на «Уфаоргсинтез» (входит в «Роснефть»). В итоге общая мощность производства ПП в стране может достичь 3,9 млн тонн.

Новая установка ПВХ «Башкирской содовой компании» (50 тыс. тонн эмульсионного ПВХ). Также планируется расширение мощностей «Саянскимпласта» на 40 тыс. тонн суспензионного ПВХ. Оба проекта готовит «Росхим». Общая мощность производства ПВХ в стране к 2035 году может достичь 1,7 млн тонн.

ПЭТФ на «Титан-Полимере» (входит в ГК «Титан», 280 тыс. тонн с возможностью выпуска ПБТ), установка группы «Татнефть» (650 тыс. тонн) и «Первой ткацкой фабрики» (100 тыс. тонн). Общая мощность производства ПЭТФ в стране может составить 1,8 млн тонн.

Объединяет эти проекты из дополнительного перечня в первую очередь то, что по большинству из них пока не были приняты инвестиционные решения. Практически все они находятся на стадии пред-ТЭО, в отличие от первого перечня, в который вошли проекты, уже реализуемые. В текущих условиях высокой ключевой ставки экономическая эффективность реализации новых проектов ставится под сомнение. Тем не менее, учитывая поручения президента и относительно небольшие масштабы проектов, они потенциально могут рассчитывать на господдержку.

Конкуренция в Центральной Азии

Второй проблемой в реализации столь масштабных планов может стать конкуренция соседних стран. Основные мощности сейчас строятся на территории КНР. Однако китайские госкомпании (особенно Sinopec) для себя не видят конкуренции в производствах на территории соседних стран и охотно вкладываются в такие проекты.

А вот конкуренция со стороны производств в Центральной Азии может быть более острой. Согласно подсчетам АЦ ТЭК, до 2030 года полимерные мощности в этом регионе вырастут в 2,5 раза, до 5,7 млн тонн. Основной прирост мощностей произойдет в Казахстане и Узбекистане.

Частично такая «азиатская угроза» нивелируется тем, что российские компании, как и китайские, заходят в такие проекты в качестве инвесторов. Сейчас ряд проектов в Центральной Азии реализуется совместно с российскими компаниями: КРІ в Казахстане (ПП, при участии «СИБУРа»), SILLENO в Казахстане (ПЭ, при участии «СИБУРа»), TatSinoNavoi в Узбекистане (ПВХ, при участии «Татнефти») сополимеры ПП в Туркменистане (при участии «Татнефти»). Это также позволяет за пределами России использовать новейшие технологии, недоступные из-за санкций, и диверсифицировать рынки сбыта в тех направлениях, куда не может поставляться российская продукция. Однако эти рынки также интересны и Китаю, и арабским вертикально интегрированным нефтяным компаниям.

Эдуард Шигабутдинов

Синтетические каучуки России: от европейского рынка к новым горизонтам

Переформатирование работы отечественной шинной промышленности, развитие сегмента резинотехнических изделий, появление собственной продукции взамен импортной, а также переориентация экспорта стали драйверами роста производства синтетических каучуков (СК) в стране. Сегодня рынок адаптируется к новым реалиям, однако без новых мер господдержки не обойтись даже крупным игрокам.

Год назад в Евросоюзе вступил в полную силу запрет на импорт СК из России. Изначально ограничения были анонсированы в рамках десятого пакета санкций ЕС в феврале 2023 года, но их введение было отложено. На этот период были установлены квоты на поставки – чуть менее 563 тыс. тонн. И вот уже год, как российские СК живут без европейского рынка.

По оценкам экспертов, рынок российских СК демонстрирует относительную стабильность, однако пока ему не хватает спроса внутри страны. Помочь ему можно, в том числе за счет мер господдержки.

Кому в России нужны каучуки?

В первой половине 2025 года производство СК в России составило 747 тыс. тонн, показав рост на 4 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, свидетельствуют данные Росстата. В 2024 году этот показатель вырос на 4,1 %, до 1,437 млн тонн. Россия занимает третье место по объему мощностей производства СК, на нее приходится около 9 %, или 1,8 млн тонн, в этом она уступает только Китаю (27 %) и США (14 %), рассказал главный редактор информационно-аналитического центра RUPEC **Дмитрий СЕМЯГИН**.

9 %
мировых мощностей
СК расположены
в России.

Страна занимает
третье место после
КНР (27 %)
и США (14 %).



> 60 % российского СК идет на экспорт

Мощности по производству СК в России существенно выше внутреннего спроса, так как они строились с учетом поставки части продукции на экспорт. «Поэтому, учитывая относительно небольшой внутренний рынок, вряд ли стоит рассчитывать на существенный прирост потребления в России», – отмечает Семягин.

В целом, внутренний спрос на СК в 2024–2025 годах демонстрирует стабильность, но остается в зоне умеренной стагнации, считает управляющий партнер Kasatkin Consulting **Дмитрий КАСАТКИН**. По его словам, ключевыми потребителями по-прежнему выступают шинные предприятия, производители автокомпонентов и оборонно-промышленный комплекс. Внутреннее потребление составляет около 30–40 % от совокупного объема производства. Менеджер практики «Стратегия» «Рексофт Консалтинг» **Сергей ЕРМИЛОВ** отметил, что потребление СК внутри страны практически восстановилось после «ямы» 2022–2023 годов и по итогам 2024 года составило 345 тыс. тонн (в 2021 году было 353 тыс. тонн). Основными факторами восстановления, по его словам, стало возобновление работы шинных заводов, принадлежавших ушедшим из РФ зарубежным производителям, рост продаж новых автомобилей, сокращение импорта СК – доля завозных каучуков снизилась с 10 % в 2021 году до 3 % в 2024 году. Также помогла реализация проектов по импортозамещению резинотехнических изделий.

Производство шин за первые шесть месяцев 2025 года снизилось на 12,5 %, до 22 млн штук. Однако в прошлом году их выпуск вырос на 6,8 %, до 48,7 млн штук. По данным «Автостата», за первую половину 2025 года продажи новых легковых машин снизились в России на 26,3 %, до 530,4 тыс. штук. В то же время за весь прошлый год было реализовано 1,6 млн автомобилей, что на 48,4 % больше, чем в 2023 году.

По словам эксперта RUPEC Семягина, внутреннее потребление СК в России очень сильно зависит от состояния шинного рынка, так как в структуре потребления по типу конечной продукции в стране имеется специфика.

«Наблюдается перекосяк в пользу шин, тогда как в мире сегменты шин и резинотехнических изделий (РТИ) более сбалансированы. В целом на мировом рынке сегмент РТИ занимает 44 %, а в России в 2024 году – только 19 %. Долю в 81 % занимают шины и покрышки», – поясняет эксперт.

В свою очередь, Председатель Совета директоров Группы компаний «Титан» **Михаил СУТЯГИНСКИЙ** отмечает, что на текущий момент российский рынок СК, включая ключевой продукт для компании – бутадиев-метилстирольные каучуки, – проходит фазу временной корректировки спроса.

По итогам первого полугодия 2025 года реализация СК предприятием выросла на 10 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Этот рост обеспечен в первую очередь успешной экспортной стратегией. На сегодняшний день около 70 % продукции стабильно поставляется на внешние рынки, где отмечается устойчивый спрос.

«В условиях незначительного сокращения поставок каучуков на шинный рынок ГК «Титан» успешно перераспределяет объемы реализации в такие перспективные сегменты, как производство АТИ и РТИ. При этом мы сохраняем стабильное присутствие на шинном рынке и готовы к расширению сотрудничества с производителями шин при изменении рыночной конъюнктуры», – поделился глава ГК «Титан».



Михаил СУТЯГИНСКИЙ,

Председатель Совета директоров ГК «Титан»

Мы наблюдаем, что ряд потребителей, в частности ведущие шинные заводы, оптимизируют свои производственные планы, частично переходя на плановые летние ремонты. Это естественный элемент рыночной динамики, и мы рассматриваем его как период консолидации перед ожидаемым восстановлением активности. Несмотря на эти краткосрочные колебания на внутреннем рынке, компания «Омский каучук» демонстрирует уверенный рост.

Куда идет наш каучук?

Производство каучуков в России также остается ориентированным на экспорт. На внешние рынки идет порядка 60 % всех продаж, подчеркивают эксперты.

Но направление поставок значительно изменилось еще до введения санкций ЕС. Если в 2021 году общий объем российского экспорта в страны Евросоюза составил 420 тыс. тонн, то уже в 2022 году он сократился на 38 %, до 260 тыс. тонн, отметил эксперт «Рексофта» Ермилов. В денежном выражении стоимость европейского импорта СК из РФ в 2024 году составила 110,3 миллиона евро, что почти в 6 раз ниже стоимости европейского импорта из РФ в 2021 году.

«Таким образом, эмбарго на поставки российских каучуков в ЕС, вступившее в силу 30 июня 2024 года, само по себе не оказало существенного воздействия на отрасль, которая к тому моменту уже находилась в состоянии активной трансформации. Полностью заместить выпавшие европейские поставки, однако, не удалось. Суммарный экспорт по четырем основным типам СК упал с 931 тыс. тонн в 2021 году до 672 тыс. тонн в 2024 году (– 68 %), доля экспорта в общем объеме продаж сократилась с 74 % до 67 %», – говорит Ермилов.

По словам эксперта Kasatkin Consulting Касаткина, основной рост поставок пришелся на Китай, Турцию, Индию, Узбекистан и страны Юго-Восточной Азии.

«Общая доля КНР выросла с 10–20 % в период 2020–2021 годов до свыше 50 % к 2024 году», – отмечает руководитель проекта департамента по аналитике в химической отрасли АЦ ТЭК **Наталья БОЧКАРЕВА**.

«Основными направлениями нашего экспорта являются Китай и Беларусь – ключевые стратегические партнеры, высоко ценящие качество «Омского каучука». Одновременно мы сохраняем прочные позиции и на внутреннем рынке, куда направляется порядка 30 % нашего производства. Мы уверены в долгосрочном потенциале российского спроса и готовы оперативно реагировать на возобновление активного роста потребления», – заявляет Сутягинский. Комментируя действие санкций ЕС, он отметил, что для ГК «Титан» европейский рынок не являлся ключевым, – основным направлением экспорта традиционно остается Азия, где спрос на высококачественные каучуки стабильно растет. Компания не только развивает сотрудничество с существующими партнерами, но и осваивает новые рынки сбыта.

По словам руководителя проектов «Имплементы» **Ивана ТИМОНИНА**, санкции оказались болезненными для самой Европы, так как российский каучук ранее обеспечивал более 50 % европейского импорта и отказ от этих поставок вынудил ЕС переориентировать закупки из других регионов.

Бочкарева из АЦ ТЭК дополнила, что переход на продукцию из Китая, Таиланда, США и Малайзии сопровождается повышением себестоимости, сложностями с пусконаладкой технологических процессов и ростом стоимости конечной продукции – шин и автомобилей.

«Это, в свою очередь, наносит ощутимый ущерб конкурентоспособности европейских производителей шин, также сталкивающихся с вопросом конкуренции с китайской продукцией», – подчеркнул Тимонин.

Руководитель проекта департамента по аналитике в химической отрасли АЦ ТЭК **Елена ГОЛЫШЕВА** уверена, что изопреновый каучук, по которому Россия занимает лидирующие позиции, выступает альтернативой натуральному и может и с ним конкурировать во всех секторах потребления, особенно в условиях дефицита подверженного климатическому фактору натурального каучука на мировом рынке. «Одним из ключевых факторов нестабильности натуральных поставок остается климат: погодное явление Эль-Ниньо, наблюдаемое уже несколько лет подряд, негативно влияет на урожайность гевеи в странах Юго-Восточной Азии – главных экспортерах натурального каучука», – объясняет она.

Текущий рост мировых цен на природный каучук, по ее словам, усиливает ценовую привлекательность российского аналога. Относительно других производителей СК Россия также сохраняет конкурентоспособность за счет низкой себестоимости – это результат дешевого сырья и электроэнергии, а также масштабов производства, считает эксперт Kasatkin Consulting Касаткин.

Однако, как отметил эксперт «Имплементы» Тимонин, говорить о полной стабилизации отрасли пока рано: рост внутреннего рынка пока не компенсировал потерянные экспортные объемы. «Кроме того, ключевая потребляющая отрасль – шинная – сама сталкивается с экспортными ограничениями и жесткой конкуренцией со стороны китайских производителей», – добавляет он.

Средняя загрузка российских мощностей по производству каучуков сейчас неполная – она находилась на уровне 67 % в 2023 и 2024 году, добавляет эксперт АЦ ТЭК Бочкарева.

А дальше что?

Эксперты ожидают роста мирового спроса на СК. С одной стороны, по словам эксперта RUPEC Семягина, сейчас идет замещение натурального каучука из-за кризиса в этой отрасли и природных проблем с выращиванием гевеи. А с другой, потенциал роста спроса на СК связывают с увеличивающимся производством электромобилей. Как поясняет эксперт АЦ ТЭК Голышева, шины для электрокаров изнашиваются до 20 % быстрее из-за большего веса и высокого крутящего момента. Эксперт RUPEC Семягин добавляет, что еще двумя драйверами роста спроса на СК на мировом рынке считаются производство медицинского оборудования и строительство.

По внутреннему рынку эксперты не ждут прорывного роста. По словам Семягина, в России в условиях санкционного давления потенциал для рынка видится в первую очередь в более масштабном замещении натурального каучука синтетическими аналогами. Это актуально для шинного бизнеса. Но в медицине перспективно замещение импортного СК. Но для этого необходима быстрая разработка и омологация соответствующих специфических марок.

ДРАЙВЕРЫ РОСТА СПРОСА НА СК НА МИРОВОМ РЫНКЕ



рост
производства
электромобилей



производство
медицинского
оборудования



спрос
в строительной
отрасли



Мировой спрос на каучук в 2024–2025 годах демонстрирует уверенный рост – 4–5 % в год

В строительной отрасли, с учетом стагнации рынка, вряд ли стоит ожидать роста потребления СК, заключил Семягин.

По словам эксперта Kasatkin Consulting Дмитрия Касаткина, мировой спрос на СК в 2024–2025 годах демонстрирует уверенный рост в пределах 4–5 % в год, тогда как в России темпы роста составляют не более 1,5 %.

«Отсутствие поддержки, например, налоговых стимулов (в том числе по налогу на прибыль и логистическим субсидиям), ослабляет мотивацию к инвестициям в расширение и модернизацию мощностей. При этом отрасль продолжает выполнять системообразующую роль в промышленной структуре РФ и нуждается в точечной господдержке», – отметил эксперт.

По его мнению, эффективными мерами могли бы стать ускоренная амортизация, налоговые льготы для экспортно ориентированных предприятий, компенсация логистических затрат при поставках на азиатские и ближневосточные рынки. Без адресной поддержки, добавляет он, отрасль будет зависеть от внешней конъюнктуры и сталкиваться с рисками недозагрузки. В условиях ограниченного внутреннего спроса именно экспорт и продуктовая диверсификация являются ключом к устойчивости и росту.

Касаткин подчеркнул, что перспективным направлением остается развитие глубокой переработки каучуков с выходом на термоэластопласты, инженерные смеси и специализированные продукты для высокотехнологичных отраслей.

В 2025 году ГК «Титан» планирует сохранить стабильный уровень выпуска СК, отмечает также и Михаил Сутягинский. По итогам первого полугодия 2025 года рост производства относительно аналогичного периода 2024 года составил 3 %. По его мнению, дополнительно простимулировать спрос на СК внутри России могла бы системная государственная поддержка, в том числе производителей шин и РТИ. ГК «Титан» готова активно участвовать в реализации данного потенциала, обеспечивая российских потребителей высококачественными СК.

Наиболее эффективными мерами системной господдержки могли бы стать целевые инвестиционные механизмы, например, специальные налоговые режимы для модернизации производств, субсидирование процентных ставок по кредитам на техническое перевооружение, считают в компании. Также поможет стимулирование спроса за счет программы поддержки производителей шин и РТИ, механизмов компенсации части затрат переработчиков на закупку российского сырья, развития системы госзаказа для продукции с высокой добавленной стоимостью. Требуется поддержать и инновационное развитие за счет софинансирования НИОКР по созданию новых марок каучуков, поддержке кооперации между производителями и научными центрами, развития образовательных программ для отрасли. Особое значение имеет комплексный подход, объединяющий поддержку всей цепочки – от производителей сырья до переработчиков, заключает Сутягинский.

Елена Осьмачко

Глобальные угрозы: как пластик вытесняют с рынка

Глобальные экологические инициативы в рамках ООН, касающиеся ограничений производства и использования полимерной продукции, могут остановить развитие нефтехимической отрасли как в России, так и в других крупных странах-производителях. Альтернативой масштабному запрету пластиковой продукции и тысячам химических веществ в России эксперты считают внедрение экономики замкнутого цикла и развитие переработки.

Российский сектор производства полимеров показал себя в условиях геополитической и экономической турбулентности одним из самых стабильных в отечественной промышленности. В прошлом году выпуск пластика в первичных формах, по данным Росстата, увеличился на 1,9 %, до 10,9 млн тонн. Из этого объема 7,3 млн тонн пришлось на пять базовых стандартных термопластов (полиэтилен, полипропилен, поливинилхлорид, полиэтилентерефталат и полистирол). Их производство выросло на 1,2 %. По разным оценкам, этот показатель уже в ближайшие годы может увеличиться вдвое. Так, Союз переработчиков пластмасс прогнозирует, что выпуск крупнотоннажных полимеров уже к 2028 году может достигнуть 15 млн тонн. В Аналитическом центре ТЭК таких объемов ожидают к 2030 году в случае реализации всех заявленных компаниями проектов.

Большинство новых мощностей, таких как Амурский газохимический комплекс «СИБУРа» (мощность – около 3 млн тонн, запуск в начале 2027 года), нацелены на экспорт, прежде всего – в Китай.

Полимерная угроза

Но сейчас планы по развитию нефтехимической отрасли как в России, так и в мире оказались под угрозой из-за новых экологических инициатив в рамках программы ООН по окружающей среде (UNEP), под эгидой которой страны-участницы разрабатывают конвенцию по борьбе с пластиковым загрязнением. По оценке Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), глобальный выпуск пластика к 2040 году увеличится на 70 % относительно уровня 2020 года,



На 1,9 % увеличился выпуск пластика в первичных формах в 2024 году (10,9 млн тонн)

с 435 млн тонн до 736 млн тонн в год. Наиболее динамичный рост ожидается в странах с развивающейся экономикой в Азии, странах Африки к югу от Сахары и Латинской Америке.

При этом, указывают в ОЭСР, из общего объема вторично переработано будет всего 6 % полимеров, в то время как объем ненадлежащим образом утилизированных отходов увеличится через 15 лет на 47 %. Утечка пластика в окружающую среду подскочит на 50 %, а загрязнение микропластиком вырастет с 2,7 млн тонн в 2020 году до 4,1 млн тонн в 2040 году.

Тему загрязнения микропластиком эксперты называют особенно острой. Обращают на нее внимание и в России.

Так, Томский государственный университет (ТГУ) провел исследования загрязнения микропластиком российских рек, в том числе – Оби и Енисея, где обитают многие виды промысловых рыб. Ученые считают, что высокое содержание микропластика в организме рыб и амфибий указывает на возможное отрицательное воздействие на биологическое разнообразие и экологическое равновесие. Также в исследовании говорится, что, попадая в организм человека, микропластик способен повреждать ткани, вызывая хронические воспаления, он транспортируется по кровеносной системе в различные органы. В свою очередь, ученые Новгородского государственного университета (НовГУ) установили, что загрязнение микропластиком почвы может быть связано с использованием в удобрениях полимерных оболочек для контролируемого высвобождения веществ в земле.

Как заявлял в июне руководитель представительства UNEP в России **Владимир МОШКАЛО**, уже сейчас 90 % из произведенного с начала 1950-х годов пластика осталось в окружающей среде. По его оценке, в мире перерабатывается не более 10 % термопластов. «Конвенция направлена на борьбу в основном с одноразовым пластиком, чтобы раз и навсегда навести порядок, чтобы не загрязнять мировой океан, чтобы не загрязнять организм человека, не говоря уже о природе и животных, чтобы мы очистили нашу планету и попытались достичь устойчивого развития и гармонии природы», – указал представитель UNEP.

Разрушительная экология

Но в текущем виде, отмечают участники российского нефтехимического рынка, речь идет не о борьбе с существующим и прогнозируемым загрязнением природы, а в большей степени об ограничении выпуска и оборота полимеров. Завершить разработку итогового договора по пластикам планировалось в начале декабря 2024 года в Пусане (Южная Корея). Участники сессии не смогли прийти к единому мнению и перенесли обсуждение на лето 2025 года. Новый этап международных переговоров стартовал в Женеве в августе.

Как пояснял замглавы отдела международных конвенций Минприроды **Дмитрий КОРНИЛОВ**, представляющий позицию России на переговорах, в проекте договора для стран определены несколько групп обязательств. Меры «нижнего порядка» предусматривают развитие управления пластиковыми отходами (переработку и вторичное использование, а также ликвидацию уже накопленного мусора). В свою очередь, меры «верхнего порядка» предполагают глобальное сокращение производства пластмасс и 16 тыс. видов химических веществ, используемых в его производстве.

Ряд участвующих в переговорах стран, таких как Швейцария, выступают за ограничение производства базовых полимеров на 40 % к 2040 году, а также за полный запрет определенных видов пластиковых изделий. Речь идет об упаковке из пенополистирола, полистирола, ПВХ, поливинилиденхлорида и ПЭТФ-гликоля, а также оксоразлагаемых изделиях и намеренно добавленным микропластике. Другой, менее радикальной инициативой является поэтапный отказ от использования части одноразовой продукции, в том числе посуды и ватных палочек, а также контейнеров из пенополистирола параллельно с сокращением использования и доработкой дизайна некоторых товаров.

В Минприроды подчеркивают, что запрет нескольких тысяч используемых в нефтехимии веществ разрушит все производственные цепочки. «Для РФ, как и для других стран – производителей пластмасс, весь этот блок является неприемлемым. Такими мерами полностью убивается нефтехимическая промышленность», – заявлял Дмитрий Корнилов. Помимо России против радикальных запретов выступают страны Персидского залива, Индия и Китай. То есть те государства, где делают ставку на масштабное развитие нефтехимии.

По оценке «СИБУРа», реализация инициатив UNEP в том виде, в котором они обсуждались в Пусане, останавливает производство полимерной упаковки в России общим объемом в 2,5 млн тонн в год. А запрет на использование определенных химических веществ может привести к полной стагнации производства полимеров в России.

Другой путь

«Мы признаем серьезность экологических проблем, связанных с пластиком, включая микропластик, но выступаем за сбалансированный подход. Радикальный запрет не учитывает роль пластика в снижении углеродного следа. Например, замена металла и стекла в упаковке сокращает выбросы на 90 %. Глобальная цель должна заключаться не в полном отказе от пластика, а в развитии инфраструктуры экономики замкнутого цикла, включающей сбор, переработку и повторное использование», – отмечает **Михаил СУТЯГИНСКИЙ**, Председатель Совета директоров Группы компаний «Титан», одного из крупнейших игроков на российском полимерном рынке.



400 предприятий по переработке планируется создать к 2030 году в рамках нацпроекта «Экологическое благополучие»

«Никаких запретов не должно быть, просто необходимо организовать систему обращения с пластиковыми отходами», – подчеркнул гендиректор Союза переработчиков пластмасс **Петр БАЗУНОВ**. По его мнению, любое ограничение производства пластмасс и полимерных изделий негативно отразится на российской полимерной отрасли, потому что те инвестиционные программы, которые сейчас находятся на стадии обсуждения или реализации, нацелены на развитие потребления и применения пластмасс в мире.

«А если спрос будет падать, то будет сокращаться и инвестиционная активность компаний. Любой запрет должен сопровождаться расчетом экономических последствий и компенсациями для тех, кого это коснется», – считает он.

Он также отмечает, что современная упаковка сильно интегрирована в отрасль пищевых товаров, поэтому сокращение ее производства может привести и к падению выпуска продуктов питания, что создает социальные риски. Тем более, говорит эксперт, постоянно развиваются новые, более экологичные виды пластиковой упаковки. По мнению главы СПП, те инициативы, которые сейчас обсуждаются, имеют оттенок ангажированности и искусственности, так что от них будет больше вреда, чем пользы.

В ООН признают, что введение глобальной системы управления пластиком по всей цепочке его производства и применения приведет к снижению мирового ВВП на 0,5 % к 2040 году. При этом основные издержки лягут на развивающиеся страны, особенно те, где слабо развита система управления отходами. Затраты стран Евразии по снижению утечки пластика до нуля к 2060 году ОЭСР оценила в 1,6 % ВВП, в странах Африки к югу от Сахары – в 2,8 % ВВП. В то время как в Европе они могут составить всего 0,2 % ВВП.

Замкнутый круг

В России уже сделан шаг к циклической экономике и возвращению в оборот полимерных и других ценных фракций из мусора. Масштабное формирование новой системы обращения с отходами стартовало в 2019 году в рамках «мусорной реформы». Как заявлял «РИА Новости» специальный представитель президента России по связям с международными организациями для достижения целей устойчивого развития **Борис ТИТОВ**, экономика замкнутого цикла имеет решающее значение и для борьбы с изменением климата. «70 % глобальных выбросов парниковых газов происходит всего в трех отраслях промышленности – производстве цемента, металлов и пластика. Перевод этих отраслей на замкнутый цикл сократил бы к 2050 году выбросы парниковых газов на 40 %. Если прибавить к этому внедрение циклического подхода в продовольственную систему, то показатель составит уже 49 %», – отмечал он.

Борис Титов напомнил, что в России продолжается реализация федерального проекта «Экономика замкнутого цикла» в рамках нацпроекта «Экологическое благополучие». Они предполагают сокращение доли мусора, вывозимого на полигоны, с 94 % до 59 %, а также строительство к 2030 году 400 предприятий по переработке отходов.

По словам Михаила Сутягинского, «российские специалисты единодушны в том, что акцент следует делать не на запрете полимерной продукции, а на повышении уровня ее сбора и переработки. Сегодня в стране уже сформирована соответствующая законодательная база».

Главным национальным инструментом формирования новой системы управления полимерными отходами является расширенная ответственность производителей (РОП). Ключевая задача этого механизма – стимулировать производителей и импортеров упаковки самостоятельно утилизировать отходы от использования товаров. В случае, если это невозможно, компании должны оплатить экологический сбор, средства от которого предполагается направлять на развитие переработки в стране. Вступивший в силу с 2024 года обновленный механизм РОП предусматривает постепенное увеличение норматива обязательной утилизации упаковки для производителей и импортеров с 55 % в 2025 году до 100 % к 2027 году. Но пока фактически из примерно 6 млн тонн пластиковых отходов в промышленный оборот возвращается не более 12 %.

Многие российские нефтехимические предприятия уже приступили к выпуску продукции с применением вторичного сырья. К примеру, компания «СИБУР» в 2022 году запустила производство ПЭТ-гранул с использованием переработанного материала бренда Vivilen на заводе «ПОЛИЭФ» в Республике Башкортостан. Подобные технологии применяются и другими производителями, включая CleverPET у «Европласта» и Eköpet-R у «Экопэт».

В компании указывают, что во многих западных странах сейчас отмечается смягчение законодательства для производителей полимеров, а под запретом остаются только те виды пластика, которые не подлежат переработке. В частности, в США отменили запрет на использование одноразовых пластиковых трубочек и изделий, поручив при этом разработать национальную стратегию по их возврату в повседневную жизнь.





В конце 2024 года компания Coca-Cola пересмотрела свои планы и снизила целевые показатели по использованию переработанных материалов до 35–40 % к 2035 году, тогда как ранее планировала достичь не менее 50 % к 2030 году.

В Евросоюзе также ослабляют экологические требования к пластику, при этом здесь преследуют иные задачи: сделать требования более выполнимыми, а также оказать поддержку отраслям, демонстрирующим спад. Например, Европарламент предлагает уменьшить обязательный уровень использования переработанного пластика в новых транспортных средствах с 25 % до 20 %.

Подобные изменения наблюдаются и в странах СНГ. Так, Кыргызстан пересматривает свою политику в отношении одноразового пластика: вместо полного запрета на пластиковую упаковку для продуктов питания и ПЭТ-бутылок страна планирует ограничить использование только тех видов пластика, которые не подлежат переработке.

В России также готовы идти по пути избирательных ограничений. С 1 сентября 2025 года в стране введен запрет на производство ПЭТ-бутылок для пищевой промышленности нестандартных цветов (за исключением бутылок голубого, белого, зеленого, коричневого цветов и бесцветных), многослойных ПЭТ-бутылок и ПЭТ-упаковки с этикеткой из поливинилхлорида (кроме термоусадочной этикетки). Такая упаковка не подлежит утилизации.

Предполагается, что еще 17 видов упаковки будут запрещены не ранее 2030 года. Речь идет

о многокомпонентной упаковке bag-in-box, гибкой вакуумной упаковке, дойпаках, флоупаках, многослойных тубах для зубной пасты, сетках для овощей и фруктов и т. д. Их должны заменить товары из более простых для переработки однослойных и мономатериалов.

Например, блистерную упаковку из полимерных материалов, запрет которой с 2030 года обсуждает Минприроды, планируется заменить на биоразлагаемую. Как пояснял замглавы Минприроды Денис Буцаев, такая упаковка после утраты потребительских свойств не востребована на рынке вторичных ресурсов ввиду практически полного отсутствия возможности извлечения из общего потока отходов и отсутствия экономической целесообразности переработки из-за сильного загрязнения органическими отходами. В то же время, если упаковка будет биоразлагаемой, ее можно будет утилизировать в составе органических отходов методом компостирования.

Кроме того, Минприроды готовит в ближайшей перспективе ограничения для использования упаковки из полистирола для пищевой продукции, в том числе куриных яиц. Также под запрет могут попасть пакеты и пленки толщиной менее 20 микрон и саше-пакеты размером до 80 мм.

При этом участники российского нефтехимического рынка указывают, что компаниям из перерабатывающих отраслей следует предлагать альтернативы полному запрету. Например, стандартизацию материалов для упрощения переработки.

Кирилл Матвеев

Восточный импульс: как полимерный рынок меняет регион

Дальневосточный рынок полимеров сегодня демонстрирует устойчивый рост и открывает новые перспективы для инвесторов и производителей. Масштабный переход российских экспортеров на азиатские направления после закрытия западных рынков стал существенным стимулом для развития химической промышленности в регионе. О том, какие перспективы ждут полимерный рынок востока страны, – в нашем материале.

Дальневосточный федеральный округ готовится к полимерному буму. Через два года в регионе, который перерабатывает 40 тыс. тонн пластика, откроются мощности на 2,7 млн тонн базовых полимеров. На рынок переработки уже заходят федеральные игроки, а местные производители с сомнением оценивают перспективы из-за высоких цен, кадровых проблем и конкуренции с Китаем и Южной Кореей. Однако активное расширение производственных мощностей, улучшение инфраструктуры и возрастающий спрос со стороны ключевых производств делают отрасль важным фактором экономического прогресса Дальнего Востока.

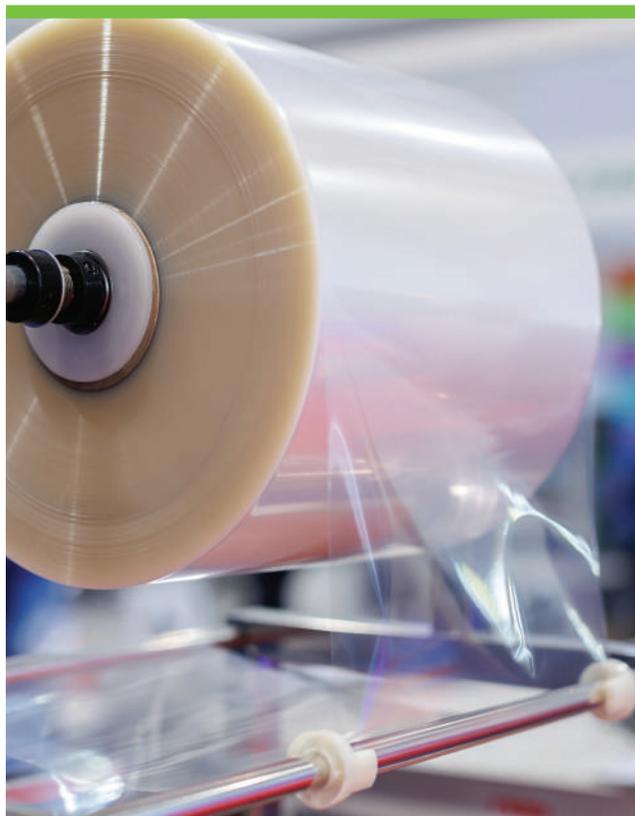
Производство и потребление

На Дальнем Востоке перерабатывается около 40 тыс. полимеров в год – 1 % от доли всего потребления в России. Но сами темпы роста этого рынка на Востоке почти в полтора раза опережают показатели по стране. В 2023 году в Дальневосточном регионе переработали на 14 % больше пластика, чем годом ранее (37 тыс. тонн) при среднероссийском уровне 9 %. Впрочем, динамика темпов переработки в разных регионах Дальневосточного федерального округа (ДФО) неоднородна. По данным Росстата, в республике Саха (Якутия) в 2024 году было произведено резиновых и пластмассовых изделий на 15,2 % больше, чем в 2023 году. В Приморском крае темпы роста составили 3,1 %, а в Амурской области производство готовых изделий их полимеров сократилось на 0,2 %.

Скромные масштабы рынка объясняют малонаселенностью Дальнего Востока – на 41 % территории России проживает 5 % населения страны. Из-за слабого спроса химический сектор в Дальневосточном федеральном округе практически отсутствует – базовые полимеры отечественные производители сюда везут за тысячи километров. Последние рубежи химпрома проходят по территории Иркутской области. Они представлены Ангарским заводом полимеров и предприятием «Саянскхимпласт». Первый принадлежит «Роснефти» и ежегодно производит 200 тыс. тонн этилена, 100 тыс. тонн пропилена и 60 тыс. тонн бензола. Второй выпускает ПВХ, каустическую соду, соляную кислоту и другие продукты. Восточнее нефтехимических предприятий пока нет вплоть до берегов Охотского моря.

При этом, потенциал полимерного рынка ДФО остается высоким: в среднем один житель Дальнего Востока в год потребляет 4,7 кг базовых полимеров, тогда как в России этот показатель составляет 30 кг. Это объясняется высоким уровнем импортных поставок готовых полимерных изделий из Китая и Южной Кореи, он оценивается в 20 тыс. тонн в год и составляет половину тоннажа переработки.

По прогнозу, который в сентябре 2024 года представил исполнительный директор компании «СИБУР» **Александр ПЕТРОВ**, на горизонте 2028–2030 годов потенциал роста потребления полимеров в регионе составит 100 тыс. тонн. Заметнее всего потребление базовых полимеров вырастет в секторе пластиковых труб, биг-бэгов и полимерной тары, а также медицинских шприцев и орудий рыболовного промысла. Основные драйверы роста – внутренний спрос, обусловленный государственными программами поддержки, и импортозамещение готовых изделий.



Лидеры трубного рынка

Около 50 % из общего объема производства готовых изделий из пластмасс на Дальнем Востоке приходится на пластиковые трубы. Порядка 20 % занимает гибкая упаковка. Большая часть крупнотоннажных мощностей по переработке полимеров сосредоточена в Приморском и Хабаровском краях.

ДФО активно наращивает трубные мощности. Самым заметным игроком на этом поле в последние годы стала группа компаний «Полипластик». В 2016 году компания открыла завод по выпуску полимерных труб различного назначения, фитингов, колодцев и резервуаров на территории ТОСЭР «Хабаровск». Мощность Хабаровского трубного завода составила 18 тыс. тонн в год. В 2024 году на территории ТОР «Приморье» запустили первую очередь Приморского завода полимерных труб. Строительство новых мощностей продолжится до 2026 года, после чего на нем смогут выпускать более 35 тыс. тонн трубной продукции в год. Председатель совета директоров компании **Лев ГОРИЛОВСКИЙ** в 2024 году объявил о планах увеличить общий объем мощностей по выпуску трубной продукции в ДФО до 57,5 тыс. тонн к 2030 году.

На трубном рынке присутствуют и региональные игроки. Компания «Гримполимер» выпускает под Владивостоком различные виды полимерных труб, фитингов и другой продукции из полиэтилена. «Радуга» там же производит трубы, геотекстиль и синтетические материалы для мягкой мебели. «Пластпродукт» сосредоточен на выпуске полиэтиленовых труб и комплектующих из сырья, поставляемого Южной Кореей. На южнокорейском сырье работает и хабаровский завод полипропиленовых труб «Интэк-Восток».

И всё же отечественное сырье превалирует на трубном рынке, и в будущем его доля будет расти. С одной стороны, это связано с реализацией проектов по строительству в регионе крупных мощностей по производству базовых полимеров. С другой – объясняется ростом мощностей «Полипластика» в ДФО – «СИБУР» был и остается для ГК главным поставщиком базовых полимеров. Правда, приход крупного федерального игрока заметно осложнит положение местных производителей. «Дальневосточным трубникам уже сейчас непросто, а после выхода заводов "Полипластика" на полную мощность для них наступят совсем тяжелые времена», – прогнозирует источник журнала «Элемент 22», пожелавший остаться неназванным.

Инфраструктура рыболовного промысла

Значительную долю рынка готовых полимерных изделий на Дальнем Востоке осваивает рыболовный промысел. Для производства швартовых канатов, рыболовных канатов и сетей используется полиамидное, полистиловое и полипропиленовое волокно. Несколько лет назад группа компаний «Примсети» закупила гранулированные полимеры в Китае и Южной Корее, но теперь приобретает полиэтилен и полипропилен у «ЗапСибНефтехима» и «Казаньоргсинтеза» (входят в «СИБУР»). «СИБУР» сделал для нас предложение с выгодной логистикой, качество продукции нас устраивает, – поясняет замдиректора по производству группы компаний «Примсети» **Евгений МАЗУР**. – Правда, цены установлены на грани рентабельности нашего бизнеса – даже с учетом пошлин и НДС китайское и корейское сырье продается по той же цене, это удивительно».

Высокая стоимость сырья делает продукцию компании неконкурентоспособной за рубежом, говорит Мазур. «Наши канаты в Китае или Южной Корее стоят столько же, сколько стоит гранула, из которой мы их производим, – отмечает собеседник. – Поэтому об экспорте говорить не приходится. При этом, мы вынуждены выживать в условиях жесточайшей конкуренции с дешевыми импортными полимерными изделиями. Снижение цен на базовые полимеры помогло бы полностью заместить импорт канатов и сетей, мы могли бы поставлять свою продукцию в другие страны, развивая производственные мощности и расширяя ассортимент. Увы, пока этого не происходит».

Невозможность поставок за рубеж «Примсети» компенсируют отгрузкой продукции в Европейскую часть страны, на предприятия Каспийского бассейна и в Крым. «Наши цены на канаты на 15–20 % дешевле, чем в Москве, потому что нам приходится конкурировать с азиатским рынком. Поэтому речное и морское судоходство закупает нашу продукцию, – добавил Мазур. – Но сбыт нашей продукции зависит от спроса рыбаков. Если вылов большой, они покупают орудия лова, если нет, у нас число заказов уменьшается».

Драйверы рынка

В ближайшие годы стимулами к развитию полимерного рынка ДФО станут проекты в области строительства и госпрограммы модернизации ЖКХ, запущенные на фоне существенного износа сетей.

Около 40 тыс. полимеров в год перерабатывается на Дальнем Востоке



Около 50 % из общего объема производства готовых изделий из пластмасс на Дальнем Востоке приходится на пластиковые трубы

Производство изделий из полимеров также будет способствовать развитию транспортной и портовой инфраструктуры, а также сельского хозяйства, полагают эксперты нашего издания. Аналитик **Леонид ХАЗАНОВ** ожидает роста выпуска пластиковых труб.

«Одновременно будут увеличиваться заказы на полимеры для производства упаковки – мешков, мягких контейнеров и пакетов, хотя по объемам они вряд ли сравняются с трубным бизнесом, – полагает он. – В обоих случаях выпуск продукции на основе полимеров будет замещать импорт из Китая».

На фоне роста прогнозов переработки пластика в ДФО анонсирован ряд крупных нефтехимических производств. Самый заметный из них – строительство Амурского газохимического комплекса в районе города Свободный силами компании «СИБУР» в партнерстве с китайской SINOPEC. Сырьем для Амурского ГХК станет этановая фракция и сжиженные углеводородные газы (СУГ), которые будут поступать с Амурского ГПЗ «Газпрома». Запуск комплекса запланирован на 2027 год. Мощности АГХК составят 2,7 млн тонн в год: 2,3 млн тонн полиэтилена и 400 тыс. тонн полипропилена. Предприятие обеспечит местных переработчиков полиэтиленом и полипропиленом с минимальными логистическими издержками.

ГПЗ и ГХК станут ключевыми элементами формируемого в Амурской области газохимического кластера. Обсуждается создание на его базе промышленного парка, на территории которого планируется запуск

производства изделий из полиэтилена и полипропилена. Резиденты промышленного парка смогут производить широкий спектр продукции: пластиковые трубы, медицинские материалы, упаковку и тару, сельскохозяйственное оборудование.

Второй крупный химический проект связан со строительством Находкинского завода минеральных удобрений (НЗМУ) в Приморье. Ожидается, что к концу 2026 года будет введена первая очередь предприятия мощностью 1,8 млн тонн метанола в год. Вторая очередь предполагает производство карбамида в объеме 3 млн тонн в год.

Обсуждается также проект строительства завода по производству метанола в Сковородино (Амурская область) мощностью переработки в 1 млрд кубометров газа в год. Однако строительство предприятия неоднократно откладывалось.

Барьеры развития

Один из главных факторов, которые тормозят развитие рынка полимеров в ДФО и по всей России, – ключевая ставка Центрального банка, утверждают эксперты нашего издания. «Развитию рынка помогли бы дешевые кредиты и новые инфраструктурные проекты, без них потребление полимеров не будет увеличиваться», – говорит замдиректора по производству «Примсети» Евгений МАЗУР.



Впрочем, кредиты помогут только модернизировать и нарастить производственные мощности, но не решают проблему их уже сейчас невысокой загрузки: сбыт готовых изделий осложнен жесточайшей конкуренцией с импортными аналогами. Близость заводов Китая и Южной Кореи является вторым «якорем» дальневосточного рынка полимеров, говорит генеральный директор компании «Адитим» **Георгий СОЛДАТОВ**. Причины успеха импорта – в коротком логистическом плече и конкурентной цене, рассказал собеседник издания.

«Российские производители полимеров находятся значительно дальше от переработчиков ДФО, чем Китай, для КНР это почти "свой" регион, как дом родной, – сравнил он. – А что касается цены... Если переработчики в Подмосковье покупают китайские полимеры и они конкурентны по цене с российскими, то представьте, какая ситуация на Дальнем Востоке? Российским заводам стоило бы предоставлять существенные скидки переработчикам ДФО для продвижения своей продукции».

Соседство с КНР также влияет на ассортимент переработчиков. Дешевый импорт готовых изделий оказывает давление на производителей упаковки, пластиковой посуды, хозяйственных товаров и другой продукции.

Уровень импортозамещения готовых изделий на Дальнем Востоке неравномерен. По оценке замдиректора по производству ГК «Примсети», около 50 % канатной продукции и сетей импортируются. Другой собеседник нашего издания, пожелавший остаться неназванным, заметил, что в секторе полимерных труб уровень поставок отечественного производителя значительно выше и продолжает расти.

«Но пока не запустили АГХК, говорить об импортозамещении полимеров на Дальнем Востоке не приходится, – добавил он. – Да и тогда всё будет зависеть от цены, по которой "СИБУР" будет продавать свою продукцию».

От запуска в ДФО крупнотоннажных мощностей переработчикам легче не станет, рассуждает Солдатов.

«Для развития переработки надо поменять ландшафт этого рынка. Государство должно запустить региональные инфраструктурные программы, а производители базовых полимеров – льготные программы на поставку сырья и оборудования, – отметил он и сравнил строительство крупных заводов с реализацией программы «Дальневосточный гектар». – Вот человек получил этот гектар, что ему дальше с ним делать, где брать деньги на строительство жилья и освоение этой территории? Так и "СИБУР" мог бы в придачу к продаже полимеров удовлетворить запросы переработчиков. Нужен тебе станок? Я куплю, только начни перерабатывать полимеры. Нужен кредит на развитие по низкой ставке? Пожалуйста! Новые заводы должны первым делом запускать программы финансирования своих партнеров. Так делала Toyota, когда заходила в Россию, – открывала свой банк и выдавала льготный кредит на покупку авто».

Однако все эти проблемы решаемы. Ключевая ставка может быть снижена, государство и крупный бизнес могут запустить программы стимулирования спроса. Ключевой проблемой отрасли остается острый дефицит кадров, и ситуация усугубляется с сокращением населения. Обеспечить поток внутренней миграции в регион помогут комплексные программы освоения территории и опыт крупных производителей. Только на этапе строительства «СИБУР» и «Газпром» привлекли в город Свободный несколько десятков тысяч строителей, создав для них жилье, комфортную инфраструктуру и безопасные условия труда.

Алексей Лучников

Российская нефтехимия: стратегическая перестройка в условиях санкций



Дмитрий АКИШИН,
управляющий директор
компании «Имплемент»

Вот уже три года российская экономика находится под санкционным давлением. Несомненно, она продемонстрировала беспрецедентную устойчивость, компании скорректировали свои бизнес-модели, заместили большую часть «недружественного» импорта, переориентировали экспорт. Но являются ли принятые ответные меры оптимальными и долгосрочно безопасными? Читайте об этом в авторской колонке управляющего директора компании «Имплемент» Дмитрия Акишина.

Количество барьеров для развития российской химии очень велико. Проще перечислить области, в которых наши компании чувствуют себя надежно, т. к. их очень мало. Вместе с тем, ключевой задачей отрасли, выступающей фундаментом для абсолютного большинства других отраслей и секторов промышленности, является импортозамещение с созданием десятков новых производств.

Сегодня практически всем очевидно, что фокус развития химии должен смещаться от возведения отдельных заводов к созданию химических производственных цепочек. При этом реализация любой такой цепочки вряд ли под силу даже крупнейшим компаниям,

поскольку такие сложные интегрированные проекты требуют не только беспрецедентных инвестиций, но и огромных управленческих ресурсов внутри бизнеса. Безусловно, такой комплексный подход должен сопровождаться координирующей (и не только) поддержкой профильных министерств. Но изменение подхода к развитию отрасли влечет за собой ряд важных последствий и требований.

Во-первых, это новый взгляд на принятие инвестиционных решений. И сделать это должны не только отраслевые компании, которые являются инициаторами проектов и несут основную часть рисков, но также финансовые организации и институты развития. Например, вопрос недостаточного внутреннего спроса на продукцию, который традиционно принято считать главной проблемой российской химии, в контексте развития цепочек необходимо рассматривать шире.

Создание на коротком временном отрезке большого количества новых взаимосвязанных предприятий возможно только в случае, если смежные производства «верят» в перспективы друг друга. Отраслевая практика неоднократно показывала, что ввод нового завода существенно увеличивает объем рынка.

Причина данного явления не только в том, что предложение рождает спрос, а в том, что, помимо явного объема потребления продукции, существует еще «скрытый» спрос, который находится в следующих переделах и потенциал которого реализуется за счет появления на рынке нового производителя. Для полного раскрытия потенциала скрытого спроса требуется время, но его, конечно, нужно учитывать при реализации проектов в контексте химических цепочек.

Во-вторых, отрасли нужны новые инструменты развития. Важным следствием эффекта малого масштаба и одновременно ограничивающим фактором также является экономика производств. Несомненно, вопросы технического, экологического и других видов регулирования играют огромную роль, но нужно признать, что российские регламенты в обозримой перспективе вряд ли сравнятся по мягкости с, например, китайскими. Апеллировать к тому, что наши соседи и ключевые торговые партнеры строят завод в два раза дешевле и в два раза быстрее, просто нельзя, т. к. у нас, помимо всего прочего, отличаются подходы к определению приемлемого уровня безопасности работников и населения в целом.

Стоит признать, что некоторые производства никогда не будут построены у нас в стране исходя только из чисто экономической логики. А если планируемый к выпуску на них продукт находится в начале цепочки, то его отсутствие несет стратегический риск для целого ряда дальнейших продуктов и смежных отраслей, в чем мы могли убедиться в течение последних трех лет. Для решения такой задачи целесообразно создавать инфраструктурные химические производства, которые в целом работают на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП). То есть государство софинансирует проект и делит некоторые риски с его компанией-инициатором. Новое производство будет иметь положительную, но ограниченную доходность.

При этом стоимость продукции такого инфраструктурного химического завода будет ограничиваться или даже регулироваться специальными формулами, а компания-инициатор будет поставлять не менее 50% продукции российским переработчикам. Такие проекты будут особенно важны для продукции, для которой характерна сложная/дорогая логистика (например,



газообразные продукты высокого класса опасности). Данное решение не является абсолютно универсальным. Сложность цепочек и огромная номенклатура продукции усложняет задачу поиска точек приложения государственной поддержки. Необходима оценка сквозной экономики каждой цепочки. Задача эта, безусловно, сложная, но решаемая.

Наконец, поддержку экономики новых отечественных производств можно косвенно создавать через занятие более жесткой позиции на внутреннем рынке. Мир уже сменил вектор от глобализации на прямо противоположный. Страны всё больше вводят протекционистские меры, направленные на защиту собственных производителей и насыщение своих рынков отечественной продукцией. Что касается российского химического импорта, то за последние три года его структура изменилась в пользу китайских поставщиков. Но скорректировалась не только страновая структура.

Значительным изменениям подверглась архитектура каналов реализации импортной продукции, главным образом, из потребительских подотраслей (бытовая химия, косметика, текстиль и т. д.). Если раньше большая доля поставлялась в страну крупными компаниями-импортерами, то сейчас, очевидно, растет роль небольших продавцов через маркетплейсы.

В 2024 году оборот трех крупнейших маркетплейсов превысил 4 трлн рублей (для сравнения ВВП нашей страны составил чуть больше 200 трлн рублей). С учетом себестоимости производства и особенностей налогообложения малого бизнеса, с одной стороны, потребитель получает продукцию по более низким ценам, но, с другой стороны, это усилило давление на российских производителей – как химических, так и смежных, а государство получает меньший доход.

Сегодня готовится долгосрочная стратегия развития российского химпрома, и участникам отрасли – производителям и потребителям продукции, государству, научным организациям, финансовым институтам – предстоит найти решения для целого ряда чрезвычайно сложных задач, не все из которых будут простыми.

ОЭЗ России: ИННОВАЦИИ И РОСТ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ

Особые экономические зоны (ОЭЗ) в России стали важнейшим инструментом для развития промышленности и укрепления технологического суверенитета страны. Созданные для привлечения инвестиций и внедрения инноваций, они обеспечивают благоприятные условия для масштабирования производств и создания высококвалифицированных рабочих мест. Когда появилась и чем примечательна самая успешная российская ОЭЗ – в нашем материале.

Особые экономические зоны – один из наиболее масштабных проектов по привлечению прямых инвестиций в приоритетные виды экономической деятельности. Основная функция ОЭЗ заключается в создании комфортной среды для организации производства. Налоговые преференции, упрощенные административные процедуры и развитая инфраструктура позволяют резидентам снижать издержки и ускорять внедрение современных технологий. В условиях санкционного давления и глобальной нестабильности ОЭЗ выступают сегодня важнейшими центрами для реализации экспортно ориентированных проектов.

20 лет назад в России по поручению Президента **Владимира ПУТИНА** был принят закон «Об особых экономических зонах» – для создания новых точек роста в регионах и стимулирования инвестиций. За два десятилетия особые экономические зоны доказали свою эффективность как инструмент экономической модернизации. За это время в стране создано 59 ОЭЗ. Более 1300 компаний-резидентов вложили 2,7 трлн рублей инвестиций, создали 110 тыс. рабочих мест. Сегодня ОЭЗ страны развиваются в разных секторах – от промышленности, биотехнологий и электроники до ИТ и туризма. Для многих регионов они стали точками роста, способствуя притоку инвестиций, созданию рабочих мест и развитию несырьевого экспорта.



Для инновации и развития

Примером успешного применения модели ОЭЗ служат территории в ОЭЗ «Технополис Москва», Калужской ОЭЗ и ОЭЗ «Алабуга» в Республике Татарстан. Последняя по итогам 2024 года стала самой эффективной особой экономической зоной в России.

Федеральная особая экономическая зона промышленно-производственного типа основана в 2005 году в 8 км от Елабуги в Татарстане на месте так и не построенного Камского тракторно-технического завода. Приоритетные производственные направления – производство автомобилей и автокомпонентов, нефтехимия, приборостроение, товары массового потребления.

Изначально под территорию ОЭЗ отдали 2 тыс. га, в 2014 году было принято решение расширить ее вдвое, в настоящее время рассматривается вопрос строительства третьей линии ОЭЗ. С 2018 года зона полностью принадлежит правительству Татарстана.

На сегодняшний день на территории преференциальной зоны действует 43 резидента, общий объем инвестиций составил 179 млрд рублей, а выручка резидентов только за 2024 год – 238 млрд рублей. Что немаловажно – «Алабуга» позволила создать тысячи рабочих мест в регионе.

Главным преимуществом «Алабуги» является развитая инфраструктура и выгодный налоговый режим, который включает освобождение от налога на прибыль, имущество и земельного налога на длительный срок. Это привлекает как крупные российские, так и международные компании, работающие в высокотехнологичных отраслях – от автомобилестроения и химии до производства электроники и материалов с высокой добавленной стоимостью.



**Эльвира
ФОМИНА,**

*руководитель службы
администрирования
образовательного
кластера АО «ОЭЗ
ПТТ «Алабуга»*

Образовательная коалиция между ОЭЗ «Алабуга» и профессиональными образовательными организациями Елабужского муниципального района началась еще в 2019 году с сетевой подготовки кадров совместно с Елабужским политехническим колледжем. Поддержка концепции практикоориентированного образования и продолжения взаимодействия с образовательными организациями для улучшения кадровой ситуации в районе чувствуется со стороны местных властей.

«Алабуга» успешно реализует государственные задачи по импортозамещению и развитию технологического суверенитета. Здесь создаются современные производства, способные выпускать конкурентоспособную продукцию, что снижает зависимость от зарубежных поставок и способствует развитию собственных инновационных решений. А гибкая административная политика и поддержка со стороны органов власти позволяют резидентам быстро адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям.

ОЭЗ «АЛАБУГА»

ГОД ОСНОВАНИЯ: 2005

ПЛОЩАДЬ: 4 000 га (расширена в 2014 году)

ЧИСЛО РЕЗИДЕНТОВ: более 40

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ: свыше 179 млрд рублей

СОЗДАННЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА: более 25 000

ВЫРУЧКА РЕЗИДЕНТОВ (2024 ГОД): 238 млрд рублей



1361

За 20 лет работы в ОЭЗ России
зарегистрировано 1361 резидент



Также на территории «Алабуги» действует режим свободной таможенной зоны. Резиденты освобождаются от ввозных таможенных пошлин и налогов на иностранное оборудование в случае использования процедуры свободной таможенной зоны на период нахождения данного оборудования на территории ОЭЗ до окончания сроков действия соглашения о ведении деятельности. Это в совокупности с транспортной доступностью (близость к Москве, федеральной трассе и региональному центру) делает «Алабугу» привлекательной для инвесторов, обеспечивая удобство перемещения сырья и товаров, а также упрощая многие процедуры оформления.

ОЭЗ «Алабуга» неоднократно признавалась самой успешной в России – на ее долю приходится 50 % выручки и около 40 % инвестиций всех российских особых экономических зон. Неоднократно «Алабуга» признавалась лучшей ОЭЗ в Европе (прим. ред. – по версии *Financial Times*).

С 2019 года на базе ОЭЗ действует крупнейший в России образовательный центр по подготовке квалифицированных рабочих кадров целевой мощностью 10 тыс. человек в год – «Алабуга Политех». Здесь студенты из любого уголка России могут получить самую актуальную специальность по 19 направлениям подготовки: «Промышленная робототехника», «Промышленная автоматика», «Микроэлектроника» и другим. Одновременно с этим они проходят стажировку в профильных подразделениях компании. По окончании обучения выпускники становятся высококвалифицированными и востребованными специалистами на рынке труда с опытом работы за плечами.

Сегодня здесь обучается свыше 5 тыс. студентов из 84 регионов РФ и 6 стран СНГ. Им доступны высокая зарплата, комфортные условия проживания, гарантия

трудоустройства и возможность обучения под руководством реальных инженеров с ведущих импортозамещающих заводов на современном оборудовании.

В соответствии с утвержденной Стратегией долгосрочного развития ОЭЗ «Алабуга» ставит перед собой амбициозную цель – к 2032 году расширить свое присутствие в экономическом пространстве России путем размещения на своей территории не менее 195 компаний-резидентов. Данный стратегический шаг позволит создать новые рабочие места, расширить производственные мощности и стимулировать инновационную деятельность. Реализация данной стратегии потребует привлечения значительных финансовых ресурсов, совокупный объем инвестиций, по предварительным оценкам, составит 435 млрд рублей.

Ключевые игроки

ОЭЗ «Алабуга» привлекает множество компаний, работающих в различных отраслях. Среди резидентов – как представители крупных компаний страны – «П-Д Татнефть-Алабуга Стекловолокно», один из крупнейших производителей стекловолокна и продукции на его основе, и компания «Транснефть-Синтез» (входит в ПАО «Транснефть»), занимающаяся производством противотурбулентных присадок, так и новые игроки на рынке. Например, Елабужский аккумуляторный завод является самым молодым предприятием в стране по своему профилю. Эти компании, наряду с другими резидентами, формируют динамичную экосистему, способствующую инновациям и развитию новых технологий, вносят значительный вклад в развитие не только самой зоны, но и российской экономики в целом.



«Август-Алабуга» считается самым современным и высокотехнологичным формуляционным заводом России

Кроме того, взаимодействие резидентов с научно-образовательными учреждениями способствует подготовке кадров, необходимых для дальнейшего развития высокотехнологичных отраслей, что обеспечивает постоянный приток квалифицированных кадров и внедрение передовых технологий.

Среди ключевых резидентов ОЭЗ «Алабуга» лидер отечественного рынка пестицидов – Фирма «Август», которая активно внедряет современные технологии и разрабатывает экологически безопасные продукты. «Август-Алабуга» является самым современным и высокотехнологичным формуляционным заводом России. Предприятие построено по уникальному проекту – «всё под одной крышей». Производство представляет собой единое огромное здание, в любую точку которого сотрудники могут попасть, не выходя на улицу.

Компания специализируется на изготовлении современных жидких препаративных форм пестицидов крупнотоннажного выпуска и выпуске высококачественной полимерной тары. На предприятии производят препараты в различных формах, удобных в использовании. Производственная мощность составляет 50 млн литров готовой продукции и 8 млн канистр полимерной упаковки в год. Предприятие оснащено передовым оборудованием компаний-производителей из России, Германии, Италии, Чехии, Португалии и Японии. Высокая степень автоматизации и роботизации обеспечивает надежность производства, высокое качество, сохранность продукции и соблюдение техники безопасности. Компания способна обеспечить продукцией треть российского рынка химических средств защиты растений.

Завод построен на средства компании «Август» (размер вложений – 4 млрд рублей). Также инвестором выступил Федеральный Фонд развития промышленности, предоставивший заем в 500 млн рублей. Первый камень в фундамент «Август-Алабуга» был заложен в 2016 году президентом Республики Татарстан, а в мае 2019 года завод получил свидетельство Ростехнадзора.

Площадка под новое предприятие на ОЭЗ «Алабуга» (на 17,7 га расположены более 45 тыс. кв. м

производственно-складских помещений) была выбрана не только из-за удобного географического положения, но и в связи с уже имеющейся развитой инженерной инфраструктурой и налоговыми преференциями для резидентов. Немаловажную роль сыграли и льготные налоговые ставки на прибыль: с учетом федерального налога они составляют 2% – первые 5 лет, 7% – следующие 5 лет, 15,5% – до 2055 года.

«Во время строительства завода руководство ОЭЗ оказывало активную поддержку на всех этапах, в том числе и в части инженерных коммуникаций – потому что все точки подключения проходят по границам участка. Всё это делается бесплатно, оперативно, с оказанием технической и информационной помощи», – отмечает генеральный директор «Август-Алабуга» **Владимир АЛИН**.

ОЭЗ как основа технологического суверенитета

Такие особые экономические зоны, как «Алабуга», играют ключевую роль в обеспечении технологического суверенитета России. Они не только способствуют привлечению инвестиций и созданию новых рабочих мест, но и формируют экосистему для внедрения инноваций и развития высокотехнологичных отраслей. В условиях современных вызовов, таких как глобальная нестабильность и санкционное давление, ОЭЗ становятся надежным инструментом для обеспечения устойчивого роста и развития российской экономики, что, в свою очередь, способствует укреплению позиций страны на международной арене.

По оценке Минэкономразвития, тенденции развития ОЭЗ сегодня сохраняются: увеличиваются показатели инвестиций их резидентов (прим. ред. – только в 2024 году они составили 1,2 трлн рублей), а уплаченные бизнесом налоги превышают объем затрат государства на создание преференциальных зон.

Оксана Зенкович

Арена возможностей: тренды и перспективы российского рынка автохимии

Сегодня российский рынок автохимии характеризуется высокой конкуренцией среди производителей и широким ассортиментом продукции. Среди основных тенденций можно отметить рост спроса на экологичные и экономичные средства ухода за автомобилем, такие как биоразлагаемые шампуни и полироли. Также наблюдается увеличение интереса потребителей к специализированным продуктам для защиты лакокрасочного покрытия и антикоррозийной обработки кузова. С 2017 по 2025 год средний возраст автомобилей в России увеличился с 12 до 15,5 лет. Такая тенденция значительно отразилась и на спросе на рынке автохимии. О специфике развития рынка автомобильного химпрома в России – в нашем материале.

Рынок автохимии в России демонстрирует устойчивый рост и значительное расширение ассортимента отечественной продукции. Российские производители сегодня предлагают полный спектр товаров – от моторных масел и смазочных материалов до специализированных очистителей и защитных составов. Такая диверсификация позволяет удовлетворять потребности как частных автовладельцев, так и профессиональных сервисов, снижая зависимость от импорта.

Перспективы развития рынка сегодня, безусловно, связаны с усилением локализации производства, внедрением инновационных технологий и ростом экологических требований.

Акцент на разработку биоразлагаемых и более безопасных составов открывает новые ниши и повышает конкурентоспособность российских брендов на внутреннем и международном рынках. Кроме того, цифровизация и развитие сервисных платформ способствуют более эффективному взаимодействию производителей, дилеров и конечных потребителей, стимулируя дальнейший рост отрасли.

Тренды отрасли

Российский рынок автохимии находится в зоне роста по нескольким причинам, которые обозначили эксперты нашего издания.

Если в 2019 году объем рынка составлял 5,1 млрд рублей, то в 2022 году уже – 6,07 млрд рублей. За 4 года рост составил 25 %. Исходя из нормального развития рынка, прогнозируем увеличение объема рынка до 7,5 млрд рублей в 2025 году.

Во-первых, на спрос влияет общее состояние автопарка в России, утверждает управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» **Екатерина КОСАРЕВА**. Машины стабильно стареют. Если средний возраст автомобилей в 2017 году составлял 12–13 лет, то в 2025 году уже – 15,5 лет, по данным «Автостата». При этом российские марки «постарели» до 18,7 лет в среднем, «японцы» – до 17 лет. Качественная автохимия помогает улучшить внешний вид автомобиля, обеспечить безопасность его эксплуатации, продлить срок службы, а также повысить производительность систем автомобилей.

476,5 млн литров достигнет к 2026 году объем российского рынка моторных масел*

*по прогнозам аналитиков



**Николай
ПАНОВ,**

начальник отдела
сетевых продаж
ООО «Титан-СМ»
(входит в ГК «Титан»)

Отечественные производители активно замещают импортную продукцию, предлагая аналоги высокого качества по конкурентоспособным ценам. Это способствует усилению позиций российских брендов на рынке и расширению ассортимента предлагаемых товаров.

Наша компания постоянно осуществляет поиск более оптимальных локализованных компонентов для выпускаемой продукции.

«По объективным причинам китайские автомобили сейчас самые «молодые», так как массово зашли на российский рынок только в 2022–2023 гг. Для поддержания возрастных автомобилей в рабочем состоянии требуется комплексное, возможно, более частое обслуживание с применением разнообразной автохимии для ремонта, защиты кузова и улучшения внешнего вида», – говорит она. Владельцы автотранспортных средств всё более осознают значимость качественного ухода за своими транспортными средствами, что приводит к увеличению объема продаж моющих, полировочных и защитных средств для кузова и интерьера автомобилей.

Российский рынок автохимии характеризуется положительной динамикой, несмотря на существующие внешние вызовы, подтверждают «Элемент 22» и в Группе компаний «Титан». Компания «Титан-СМ» в структуре холдинга более восьми лет занимается производством смазочных материалов, автомасел и автохимии. В 2024 году выручка компании выросла на 34 % за счет увеличения спроса со стороны российских промышленных предприятий, а также благодаря расширению ассортимента в федеральных торговых сетях и на площадках крупнейших маркетплейсов, что значительно расширило географию продаж и повысило узнаваемость бренда.

В качестве второй причины, оказавшей влияние на рост рынка, эксперты выделяют доступность и относительную независимость российского автомобильного хипрома от импорта. В результате ухода крупных игроков с рынка российские производители расширили ассортимент продукции. Часть автопродукции уходит на экспорт.

В целом на рынке 95 % продукции отечественного происхождения, и только 5 % – иностранного. Это разделение объясняет руководитель направления «Промышленность» Института технологий нефти и газа **Ольга ОРЛОВА**: «Иностранные производители при разработке масел или защитных средств в первую очередь ориентируются на свои климатические условия. Автохимия, выпущенная в России, полностью адаптирована под российские реалии, в том числе

рассчитана на суровые зимы Сибири и экстремально жаркое лето на юге страны. Главные страны – экспортеры автохимии – для нас все еще европейцы: Германия и Бельгия. Это объясняется, скорее, консерватизмом профессионалов, чем объективными факторами. Разработка собственной автохимии – в России на высоком уровне, в том числе высокотехнологичная продукция».

По словам эксперта, наблюдалась некоторая зависимость в поставках сырья для производства автохимической промышленности, но импортозамещение в этой области идет успешно.

«Так, производитель «Троль-Авто» в 2023 году запустил новые производственные мощности в Электроуглях площадью 5 тыс. кв. м для выпуска технических аэрозолей. ГК «Титан» реализовала инвестпроект по производству автохимии в 2022 году при поддержке Фонда развития промышленности в Омской области. Компания также запустила производство антифризов на контрактной основе – G11 (зеленый) и G12 (красный) – под торговыми марками партнеров. А в 2023 году в Тульской области данный производитель наладил выпуск профессиональных автошампуней, автокосметики и стеклоомывающих жидкостей», – приводит Орлова удачные примеры.

В-третьих, развитие сегмента химической продукции, которая не наносит вреда экологии. Наиболее перспективными направлениями в отрасли ГК «Титан» называет применение биodeградируемых композиций и упаковки. Спрос на такую «осознанную» продукцию мотивирует производителей разрабатывать безопасные продукты. «Использование решений в духе корпоративной ESG политики – важное конкурентное преимущество», – отмечает Екатерина Косарева.

Немаловажным фактором сегодня, оказывающим влияние на ситуацию в отрасли, является использование высоких технологий, а также интерес потребителей к премиальным продуктам.

«Это не показатель уникальности, а требование времени в условиях жесткой конкуренции между производителями. Появляются уникальные формулы, например, технология самоочистки и защиты от коррозии. Тем не менее есть проблема внедрения новых продуктов из-за приверженности специалистов проверенным продуктам, ее приходится преодолевать производителям», – считает Ольга Орлова.

РЫНОК АВТОХИМИИ В РФ

95 %
русская
продукция

5 %
импортная
продукция



В ГК «Титан» добавляют, что разработка новых химических формул, применение современных материалов и технологий обеспечивают создание более эффективных и удобных в использовании продуктов.

И наконец, влияет на рынок развитие внутреннего туризма, в том числе автотуризма. По данным аналитического центра НАФИ, 30 % автовладельцев выбирают поездки не более чем на 250 км от дома, треть – до 500 км. Пятая часть автопутешественников уезжает на расстояния до 1000 км. Развитию этого вида отдыха способствует развитие транспортной инфраструктуры, строительство платных дорог. В апреле 2024 года принята Концепция развития автомобильного туризма в России, благодаря чему, по разным оценкам, число автопутешествий вырастет с текущих 25 млн поездок до 50 млн в год.

«Всплеск автомобильных отпусков отчасти нивелировал традиционный сезонный провал продаж моторных масел летом до 10–15 %. Многие автолюбители перед длительными поездками предпочитают отвезти машину на СТО, чтобы снизить вероятность неприятностей на дороге», – уточнила Екатерина Косарева.

Главным драйвером устойчивости рынка ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» **Дмитрий БАРАНОВ** называет наличие собственного сырья.

«Это позволяет снизить себестоимость производства из-за относительно небольшого транспортного плеча, отсутствия пошлин, проблем с международными расчетами и т. д. Доля отечественного сырья при производстве автохимии может достигать до 70–90 %, с тенденцией к увеличению этой доли за счет новых инвестпроектов», – сообщил он изданию.

«Всего в России работает свыше ста игроков на рынке автохимпрома, как крупных компаний, так и небольших специализированных на выпуске определенной продукции предприятий. Таким образом конкуренция за потребителя крайне высока. Отсюда растет роль маркетинга и, соответственно, увеличиваются производственные издержки. Причем продвижение происходит в нескольких направлениях – по числу групп целевой аудитории: автовладельцы, собственники коммерческого транспорта, профессионалы (частные мастера, автосервисы, официальные СТО производителей)», – прокомментировала Екатерина Косарева.

Скользкая тема: защита от контрафакта

По данным опросов «Автостата», свыше 60 % розничных покупателей предпочитают приобретать автохимию через интернет – на маркетплейсах и в онлайн-магазинах. Треть продолжает покупать такую продукцию в специализированных магазинах (в том числе онлайн) с развитой собственной розничной сетью.

А по результатам исследования «ВсеИнструменты.ру», автохимическая продукция возглавила топ DIY-товаров по росту спроса в 2024 году (+44 % в сравнении с 2023 годом).

«Эта статистика касается только одной части аудитории – частных лиц и небольших автосервисов. В B2B сегменте (федеральные сети автосервисов, крупные центры) заказывают в основном через официальных дистрибьюторов. Это отчасти гарантирует безопасность продукции, защиту от подделки и должные условия хранения продукции», – утверждает Ольга Орлова.



Список дистрибьюторов можно найти на сайтах производителей. Среди надежных ведущих отечественных компаний стоит отметить «Тосол-Синтез», компания занимает пятипроцентную долю рынка в стране в сфере автохимии. Продукция «Синтек Групп» (правопреемник компании «Обнинскоргсинтез») – один из лидеров на российском рынке антифризов и стеклоомывающих жидкостей.

Бренд ТЕКТОН компании «Титан-СМ» включает сегодня широкий ассортимент моторных масел, автохимии и автокосметики. Собственное производство и научно-испытательная база позволяют компании внедрять новейшие научные разработки для повышения технических характеристик выпускаемой продукции.

Известные производители бытовой химии Grass и «Элиф» также выпускают широкий ассортимент продукции профессиональной автохимии и косметики для транспортных средств.

В топ продукции компании «АГАТ-АВТО Юг» входят уходовые продукты для кузова и салона, а также смывка краски, эмали, средства от коррозии.

Гарантирует безопасность продукции и маркировка автотоваров в системе «Честный знак». С 1 ноября 2025 года отгрузка немаркированных моторных масел, антифризов и технических жидкостей будет запрещена. Представители «Честного знака» поясняют, что обязательная маркировка моторных масел призвана снизить высокий процент контрафакта и, по сути, стала дополнительным механизмом контроля, гарантируя подлинность товара для покупателя и защиту репутации для производителей. В числе компаний, которые еще с начала осени с опережением начали маркировать свою продукцию, – «Титан-СМ».

Анна Суркова, Ксения Голяцкая

Молодые кадры для химпрома: ОТ ВЫЗОВА К ВОЗМОЖНОСТЯМ

Национальная экономика сегодня делает серьезную ставку на импортозамещение и запуск новых производств. Однако без притока молодых и талантливых специалистов реализовать эти амбициозные планы невозможно. О том, как сегодня химическая отрасль решает кадровый вопрос, какие перспективы открываются перед новым поколением химиков и что делается для привлечения молодежи, мы поговорили с генеральным директором Общероссийского отраслевого объединения работодателей «Российский Союз предприятий и организаций химического комплекса» **Марией ИВАНОВОЙ**.



– Мария Сергеевна, два года назад в нашем интервью Вы отмечали кадровый дефицит как одну из ключевых проблемных зон химпрома. Как изменилась ситуация сегодня на фоне новых экономических вызовов?

– Ситуация стала еще более актуальной и, я бы сказала, системной. Если раньше мы говорили о точечном дефиците специалистов, то сегодня масштаб задач, стоящих перед отраслью в рамках запуска новых производств и реализации национальных проектов, требует комплексного подхода. Текущая повестка максимально ярко высветила необходимость не просто привлекать молодежь, а выстраивать для нее понятные и привлекательные карьерные траектории. Промышленность остро нуждается в технологах, инженерах-химиках, специалистах по цифровизации и биотехнологах. И этот запрос стал мощным стимулом для консолидации усилий бизнеса, государства и образовательных учреждений.

– Вы упомянули национальные проекты. Расскажите, какую роль в решении кадрового вопроса играет проект «Новые материалы и химия»?

– Это, без преувеличения, ключевой проект, который задает стратегический вектор развития.

Нацпроект «Новые материалы и химия» – ключевой проект, который задает стратегический вектор развития

В его рамках запущен федеральный проект «Квалифицированные кадры по новым материалам и химии», который является нашим основным инструментом для системной работы. Он нацелен на обновление образовательных программ, создание современных учебных лабораторий и главное – на тесную интеграцию реального производства с аудиториями вузов. Это не просто точечные меры, а целостная государственная политика, призванная обеспечить отрасль профессионалами на всех уровнях – от рабочего до исследователя.

– Какова роль бизнеса в этой работе? Можете ли Вы привести примеры успешных корпоративных программ

– Бизнес сегодня выступает не просто заказчиком кадров, а активным участником их подготовки. Крупные игроки, такие как «СИБУР», ГК «Титан» и многие другие, понимая остроту проблемы, запустили свои масштабные проекты – от корпоративных стипендиальных программ и конкурсов до строительства собственных учебных центров и поддержки молодых ученых. Они приходят в вузы с конкретными кейсами, предоставляют базы для практик и стажировок, что позволяет студентам еще в процессе обучения погрузиться в реалии современного производства. Проблемы сегодня можно решать только в кооперации, и этот принцип как никогда актуален.

– А как меняется сама система образования? Достаточно ли пересмотреть программы или нужны более глубокие преобразования?

– Нужны именно глубокие, опережающие изменения. Яркий пример такой работы – создание на площадке Томского государственного университета Центра опережающей подготовки и переподготовки квалифицированных кадров по направлению «Новые материалы и химия». Важно, что на его площадке создан Консорциум ведущих химических вузов России. Это позволяет объединить лучший академический опыт и переупаковать обучающие программы под конкретные запросы времени и технологий. Речь идет не только о фундаментальных знаниях, но и о навыках работы с новым оборудованием, о понимании принципов бережливого производства и экологических стандартов. Мы должны готовить специалистов для индустрии будущего уже сегодня.

– Насколько сегодня конкурентоспособны карьера и зарплаты в химии для молодого специалиста по сравнению с другими отраслями, например, с ИТ?

– Вопрос справедливый. Да, конкуренция за таланты высока. Но сегодня химическая отрасль предлагает молодежи не просто стабильность, а возможность участия в глобальных, значимых для страны проектах. Это мощная мотивация. Что касается материального фактора, то мы видим, что ведущие компании целенаправленно





Крупные игроки химпрома запускают сегодня масштабные проекты для привлечения в отрасль молодых ученых: научные конференции, конкурсы, стипендиальные программы учебные центры

выравнивают уровень доходов молодых специалистов до конкурентоспособного рынка уровня, понимая ценность их компетенций. Помимо зарплаты, важным фактором становится комплексный социальный пакет, программы жилищной поддержки и долгосрочного карьерного планирования.

– Если представить себе идеального молодого специалиста для химии будущего – каким он должен быть?

– Это специалист-синтез. Прочные фундаментальные знания – обязательная основа. Но к ним должны добавляться гибкость мышления, готовность к постоянному обучению и переобучению, цифровая грамотность и умение работать в команде. Нам нужны не просто технологи, а инноваторы, которые способны видеть перспективу и предлагать нестандартные решения. Именно на развитие этих качеств и нацелены многие современные образовательные и конкурсные проекты.

– Какие ваши главные ожидания от молодого поколения химиков в ближайшие два-три года? В чем вы видите их главную роль?

– Я ожидаю от них смелости и вовлеченности. Их роль – стать драйвером изменений. Не бояться вызовов, предлагать идеи, активно участвовать в проектной деятельности, будь то на производстве или в научной лаборатории. Наступило то время, когда химической промышленности нужны настоящие герои – молодые специалисты, чьи истории успеха привлекут в отрасль еще больше талантливых людей. У них сейчас уникальный шанс – не просто построить карьеру, а непосредственно влиять на развитие целой отрасли и, как следствие, на технологический суверенитет страны.

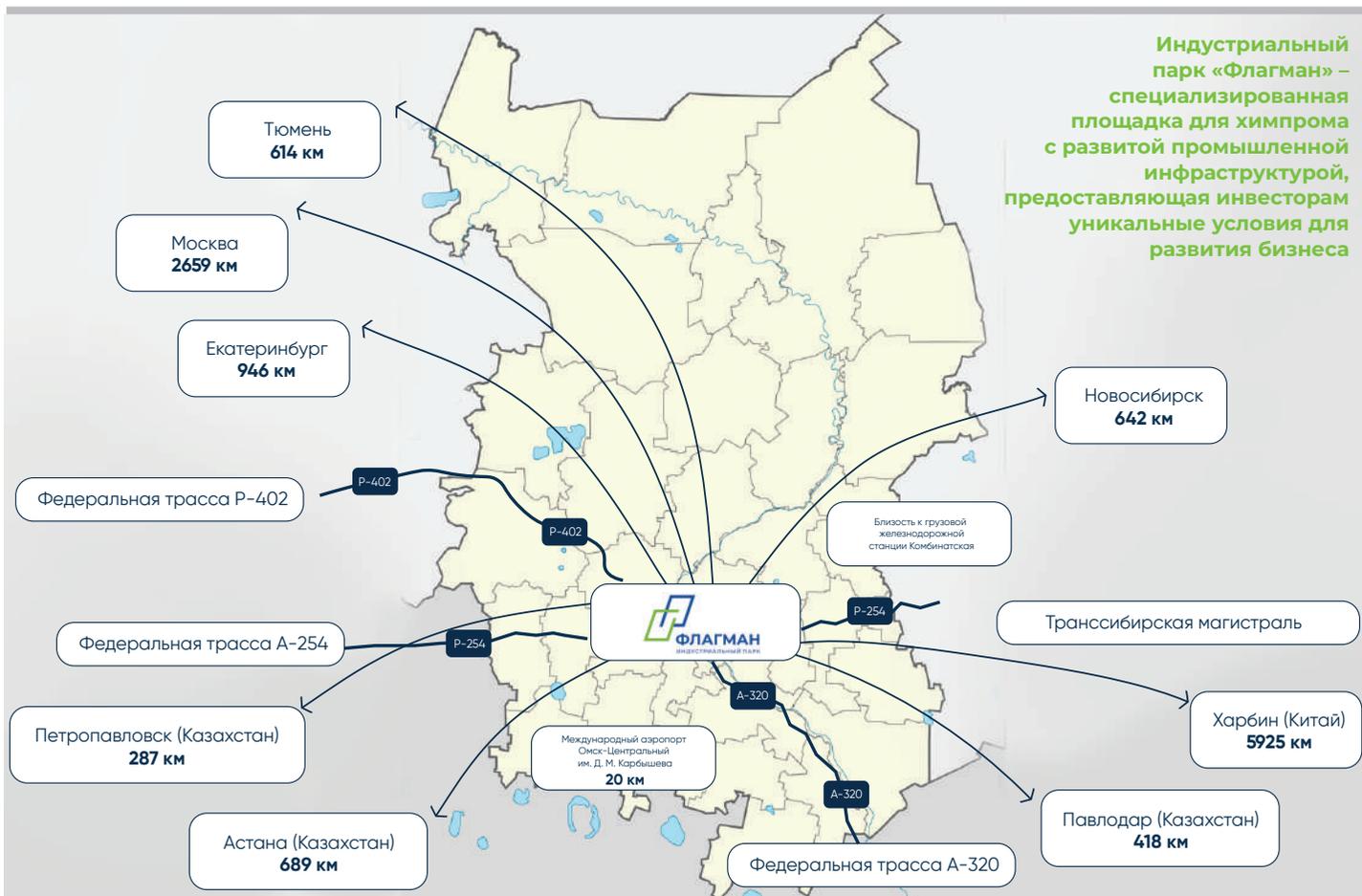
– Это взгляд со стороны отрасли. А каковы, на ваш взгляд, ключевые ожидания самой молодежи от работы в химической промышленности? Что их мотивирует выбирать именно этот путь?

– Это очень важный и правильный вопрос. Мы видим, что запрос нового поколения кардинально изменился. Сегодня молодые люди ждут от работодателя не просто стабильной заработной платы, хотя это, безусловно, база. Их мотивация стала многогранной. Во-первых, это осмысленность и понимание, что вкладываешься во что-то глобально важное, – желание видеть реальный результат своего труда, понимать, что твой проект важен для страны, что он решает конкретную технологическую задачу. Во-вторых, это возможности для быстрого роста и обучения. Молодые специалисты не хотят годами ждать повышения; им важна прозрачная карьерная траектория, программа наставничества и возможность осваивать новые навыки за счет компании.

Кроме того, современная молодежь ценит гибкость и современную корпоративную культуру. Речь идет о возможности удаленной работы там, где это допустимо технологическим процессом, о проектной деятельности, о комфортных и безопасных условиях труда, которые уже ничем не уступают офисам ИТ-компаний. И конечно, их ожидания касаются социальной ответственности бизнеса – экологичности производств, «зеленых» инициатив и вклада компании в развитие региона. Отрасль услышала этот запрос, и ведущие предприятия уже активно трансформируются, чтобы быть привлекательными для нового поколения талантов.

Беседовала Мария Аверкина

«Флагман» развития



ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ – 362,8 ГА

Территория парка подготовлена как для ведения промышленного производства, так и для комфортной работы сотрудников предприятий. Парк расположен в черте города Омска и обладает высокой транспортной доступностью.

УСЛОВИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ

- Аренда земельных участков (от 150 тыс. рублей за 1 га в год без НДС).
- Аренда и продажа производственных площадей.
- Строительство производственных площадей по заказу резидентов (built-to-suit).

ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ПРОЕКТОВ ЛЮБОГО МАСШТАБА

- Электроснабжение **68 МВт/час.**
- Газоснабжение **42,8 тыс. куб. м/час.**
- Теплоснабжение **300 Гкал/час.**
- Водоснабжение и водоотведение.
- Внутриплощадочные дороги с твердым покрытием.
- Железнодорожные проезды.

ЛЬГОТЫ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ

- Освобождение в течение пяти лет от уплаты налога на имущество.
- Льготные ставки налога по УСН в течение пяти лет.

БЛИЗОСТЬ К ПОСТАВЩИКАМ И ПОТРЕБИТЕЛЯМ ПРОДУКЦИИ

- ✓ Рядом – крупнейшие предприятия нефтехимического комплекса Западной Сибири: Омский НПЗ, завод «Омский каучук».
- ✓ Удобный доступ к нефтехимическому сырью для предприятий мало- и среднетоннажной химии.



Контакты:

644035, Омская область, г. Омск, пр-т Губкина, д. 13, пом. 16

+7 (3812) 29-95-55
info.ukflagman@titan-group.ru

ФЛАГМАН
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

МАСЛА,
АВТОХИМИЯ
И АВТОКОСМЕТИКА

Tekton



МАГАЗИН

Титан – СМ 



ПОКУПАЙТЕ НА OZON