



УЧРЕДИТЕЛЬ - АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КАУСТИК»

www.kaus.ru



## КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

### СПАСИБО ЗА ПОДДЕРЖКУ!

Накануне Дня памяти погибших в вооруженных конфликтах, который отмечается первого декабря, на имя генерального директора нашего предприятия Ан Ен Док пришло благодарственное письмо от председателя Союза участников вооруженного конфликта в Чеченской республике «Набат» А.А. Подобного, в котором говорится: «Союз участников вооруженного конфликта в Чеченской республике «Набат» благодарит Вас за поддержку ветеранского движения на предприятии и надеется на дальнейшее сотрудничество».

### НА ОСТАНОВОЧНОМ РЕМОНТЕ

Цех по производству твердой соды каустической вчера остановлен на капитальный ремонт, основной задачей которого является врезка трубопроводов и коммуникаций, призванных обеспечить стабильную работу новой установки выпарки каустической соды в контактно-выпарном аппарате. Кроме того во время ремонта будет произведена замена барабана чешуировочной машины, а также ревизия, ремонт и чистка арматуры, трубопроводов и аппаратов.

### ПОКАЗАТЕЛИ ВЫШЕ

В цехе по производству винилхлорида индекс промышленного производства за десять месяцев этого года вырос на 9,6% по сравнению с этим же периодом прошлого года. Объем выпуска продукции по сравнению с показателями 2010 года возрос на 19,8%.

### НЕ ТОЛЬКО ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ

Коллектив цеха по производству соединений хлора, дихлорэтана по итогам десяти месяцев текущего года выполнил производственное задание на 118,0%. Такие же позитивные примеры есть и в работе цехового комитета. В течение этого периода работникам цеха, попавшим в затруднительное финансовое положение в связи со сложными житейскими ситуациями выделена материальная помощь, дети работников цеха отдохнули в ДОЛ «Спутник», выделены средства всем нуждающимся в протезировании зубов. Работники цеха не остались в стороне и от общественной жизни предприятия, принимая участие в таких конкурсах, как «А, ну-ка, парни!» и «А, ну-ка, девушки!».



АКТУАЛЬНО

ЛЮДИЛА ХАБИБУЛЛИНА

## АЛГОРИТМ СИНХРОННЫХ РЕШЕНИЙ



а активно посещаемом электронном ресурсе – сайте сообщества РУПЕК меня заинтересовал последний опрос, касающийся прямо и косвенно средств достижения прогрессивных результатов в продвижении интересов нефтехимического комплекса. Посмотрите на график, и вы поймете, о чем идет речь, а я начну свою беседу с главным инженером Ф.И.Афанасьевым, который кратко проанализирует итоги работы предприятия в 2011 году и выскажет свою точку зрения по актуальным аспектам деятельности завода, в том числе на перспективу.



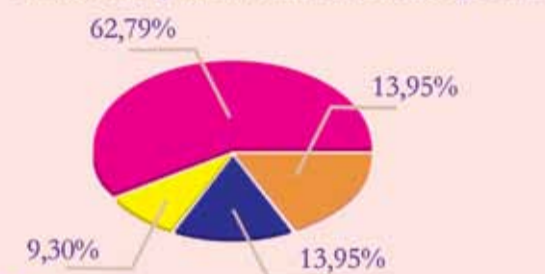
- Федор Игнатьевич! При поддержке Правительства РБ много удалось добиться. Расставьте, пожалуйста, акценты на главных достижениях ОАО «Каустик» в уходящем 2011 году.

- Да, год был очень сложный, но, как говорится, «всем миром» мы достигли самого важного результата. Заключен долгосрочный договор на поставку этилена с ОАО «Газпром

нефтехим Салават», в котором зафиксированы объемы и приемлемая для обеих сторон формула ценообразования. Все это позволило предприятию выйти на проектную мощность по выпуску ПВХ уже с первых чисел июня 2011 года. В стадии завершения работы по реконструкции производства твердой каустической соды с увеличением мощности до 50 тыс. тонн в год. Отмечу, что примененное ноу-хау в данном проекте состоит в использовании в процессе усиления концентрации жидкого каустика упаривания в контактно-выпарном аппарате с применением высокоочищенного водорода и кислорода, получаемых на нашем заводе. В рамках реализации программы энергосбережения внедрена энергосберегающая технология при получении каустической соды ртутным способом, позволившая снизить потребление электроэнергии на 5%.

На Дне открытых дверей, проведенном в августе текущего года для журналистов РБ, я обещал, что к концу года мы решим проблему с очисткой сульфатного рассола, образующегося в производстве каустической соды обо-

Нужен ли нефтехимии новый механизм защиты и продвижения своих интересов?



- Да, требуется новая мощная организация, способная активнее консолидировать отрасль, обладающая большим административным ресурсом
- Требуется создание исполнительного органа
- Нет, действующие отраслевые и деловые ассоциации, союзы справляются с этой задачей
- Нет, участники рынка в состоянии самостоятельно эффективно отстаивать свои интересы

По материалам сайта: www.rupec.ru

ми методами. На текущий момент эффективная технология его переработки создана, а в течение следующих трех кварталов 2012 года мы ее внедрим, что позволит получить не только значительный экологический эффект, но и не менее значимый экономический эффект. В борьбе за потребителя на отечественном рынке мы реализовали комплекс масштабных мероприятий по оптимизации технологического процесса и улучшения качества готовой продукции.

### НАШ ПУТЬ - КРУПНОТОННАЖНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- Инновационный алгоритм давно выдвинут действующей властью в качестве

стр 2

ИСТОРИЯ УСПЕХА



АННА ПУХОВА

## «НЕ НАДО БЕЖАТЬ ВПЕРЕДИ ПАРОВОЗА»



ряд ли я открою великую тайну, если скажу, что счастливым хочет быть любой человек независимо от возраста, пола и мировоззрения. Вот только приложить к этому усилия почему-то стремятся единицы. Конечно, намного проще ждать милостей свыше – от бога, вселенной и т.д. (это уж кому что ближе), попутно обвиняя всех и все в безразличии к вам, к вашей судьбе и вашему комфорту. А ведь синяя птица удачи никогда не влетит к вам в окно просто так. Вам придется, по меньшей мере, открыть ей это окно и, желательнее, как можно шире!

Сегодня своей «историей успеха» с нашими читателями поделилась Татьяна Львовна Кайнова, успешный топ-менеджер ОАО «Каустик», реализовавшая на своем жизненном опыте американскую мечту - «3 большие С» («Сделай Себя Сам»).

- Татьяна Львовна, на нашем предприятии Вы – единственная представительница прекрасного пола среди заместителей генерального директора. Как Вам удается, будучи яркой, эффективной женщиной, одновременно быть преуспевающей бизнес-вумен, отстаивающей серьезные интересы среди серьезных мужчин?

- Вот, наверное, потому что я женщина, поэтому и получается совмещать (улыбается). Надо отдать должное нашим руководителям-мужчинам, они не забывают о том, что я - женщина. А если серьезно, женщине бог по жизни дал огромное преимущество: она может быть всякой. Она может быть злой, она может быть напористой, и в то же

стр.4



АКТУАЛЬНО

## АЛГОРИТМ СИНХРОННЫХ РЕШЕНИЙ



Окончание, начало на стр. 1

главной идеи развития общества и промышленности в частности. Выражаясь на нашем специфичном языке, мы идем по пути «техно-практической» политики, выработанной руководством республики, Правительством РФ и действующей законодательной властью?

- Безусловно! А если конкретно, то акционерное общество «Каустик» развивается на базе производства двух главных продуктов – соды каустической и хлора, который перерабатывается в поливинилхлорид. Мощности ПВХ мы увеличили в начале 2010 года до 200 тыс. тонн в год. Так было и так будет с одной лишь разницей, что пришлось законсервировать одно направление переработки хлора из-за его безумной, по рыночным меркам, убыточности. Я говорю о эпихлоргидрине, хлористом аллиле и перхлорэтилене. Технология производства грязная, а чистая существует только в «научно-лабораторном» варианте, потому что ей не могут найти применение по причине ее глубокой убыточности. Фактически – это нанотехнология. В России переработка ЭПХГ не развита, а продавать его на экспорт по цене на 50-70% ниже себестоимости, мягко говоря, не по-хозяйски. Да и потребность в нем оценивается всего в 300 т/мес. Как Вы выразились «техно-

проект с ЗАО «Полихимсервис», в котором определены несколько путей расширения производства ПВХ сначала до 350 тыс. тонн в год, а потом и до 600 тыс. тонн в год. Проект находится в активной фазе обсуждения, перед которым пройден этап проработки технических решений. Совершенно очевидно, что наш путь – это путь крупнотоннажного производства, в том числе переработка ПВХ в кабельные пластикаты и пленки различного назначения.

**- А древесно-полимерный композит, о котором мы заявили два года назад? Будем мы форсировать развитие этого направления?**

- Обязательно, при условии, что достигнем консенсуса с переработчиками. Для достижения поставленной цели мы нарабатываем и отправляем опытные партии для каждого конкретного потребителя. Результаты обнадеживают. Положительные отзывы получены не только от российских, но и зарубежных переработчиков. Как и в любом новом деле, сначала достигается принципиальный результат, а потом идет стадия доработки, и мы знаем как это сделать. Убеждены, что у нас все получится, тем более что «недостатки» носят вполне решаемый характер. И тогда мы будем окончательно готовы производить композит в объемах 300 тонн в месяц и поставить это дело на поток. А потом время покажет, как



по развитию химической отрасли. Другой вопрос, где же его взять? Построить собственную установку? Не реально! Вот тут очень важно отметить, что правительственные планы предусматривают варианты обеспечения сырьем, состоящим в основном из ШФЛУ, крупных предприятий Башкортостана и Татарстана – республик с мощным промышленным потенциалом. Этот вопрос активно обсуждается в прессе, в том числе по итогам форума «Большая химия», прошедшего полгода назад в Уфе. Совершенно очевидно – на правительственном уровне

необходимо переориентировать каким-то образом сырьевой поток в сторону стратегических партнеров обеих республик, и я думаю, этот вариант обязательно будет реализован. В настоящее время мы берем этилен из трубопровода Салават – Нижнекамск, а надо, чтобы заработал трубопровод, как это было раньше «Западная Сибирь – Европа» или каким-то образом

**- Совершенно новое для нас направление – получение ионообменных смол. Насколько эта тема актуальна для государства?**

- Очень актуальна! Страна лишилась такого стратегического продукта как ионообменные смолы. В России развита атомная энергетика, где используется особо чистая вода, для приготовления которой применяются высокоэффективные ионообменные смолы. Марочный ассортимент этого продукта безнадежно устарел, и в настоящее время страна закупает их за рубежом. Сложившаяся ситуация подрывает оборонную безопасность, поглощает огромные суммы из бюджета государства. У нас есть масса наработок не только по видам и маркам смол, но и технологии их получения из отечественного сырья. Проект очень масштабный, высокомаржинальный и требует поддержки государства, которое по нашему глубокому убеждению, должно задействовать все рычаги для его внедрения.

**- Наш разговор подошел к концу. Спасибо Вам, Федор Игнатьевич, за предоставленную возможность общения. Для работников завода очень важно получить информацию именно от главного технического специалиста предприятия.**



практических» технологий у нас не так уж много. Одну из них, потерявшую свою актуальность, я привел в качестве примера. Из действующих назову производство хлорпарафинов (ХП), хотя доля его в общем объеме выработки ОАО «Каустик» небольшая. Кроме нас ХП производят Новочебоксарский химпром и Волгоградский «Каустик». Мы используем данный продукт для внутреннего потребления и отгружаем российским предприятиям, занимая достойный сегмент рынка.

Проведенный анализ и маркетинговая аналитика подтвердила наши намерения развивать производство ПВХ. Причин для этого несколько. Я назову главные. Во-первых, дефицит ПВХ в стране составляет от 500 до 700 тыс. тонн в год, даже с учетом того, что введен в эксплуатацию новый комплекс в Калусе, и «Сибур» идет по данному пути и т.д., нам при любом раскладе останется рыночная ниша. Во-вторых, успешно развивается сегмент переработки ПВХ в готовые изделия на современном во всех отношениях оборудовании. Мы проходили когда-то этот этап, но для нас он оказался не эффективным. В – третьих, кадры и приобретенный опыт преумножают нашу рыночную маневренность в сфере расширения марочного ассортимента и интенсификации технологического процесса. А это является важным конкурентным преимуществом. В связи с вышесказанным, разработан совместный

пойдет этот бизнес, и надо ли будет тратить на покупку дорогостоящего оборудования для его получения.

В заключении ответа на Ваш вопрос об инновационном алгоритме скажу, что вместе с производством ПВХ должны подтянуться и два действующих производства каустика (ртутным и диафрагменным способами). То есть внедрение мембранного метода будет рассматриваться вкуче с расширением производства ПВХ.

#### ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТРАТЫ И УМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

**- Продолжим нашу беседу. Надежда Ивановна Пиннигина в своем интервью газете «Республика Башкортостан» расставила акценты на главных позициях, которые позволят нашему предприятию выполнить взятые на себя обязательства. Но есть еще и правительственный план развития химической отрасли до 2025 года. Каким образом он может повлиять на устойчивость работы ОАО «Каустик» с точки зрения снабжения сырьем и государственной поддержки отечественного производителя в перспективе?**

- Да, вопрос важный и интересный. Как я уже сказал – при достижении мощностей по ПВХ до 600 тыс. тонн в год нам потребуются 300 тыс. тонн в год этилена. Это прекрасно стыкуется с планами Правительства

его необходимо «повернуть лицом» к ОАО «Каустик» и его стратегическим партнерам «Газпром нефтехим Салават», «Нижнекамскнефтехим», «Казаньоргсинтез» и т.д. Тогда вопрос с обеспечением этиленом огромного промышленного узла будет решен окончательно. Всем известно, что грамотный шахматист просчитывает свои ходы на пять – шесть шагов вперед. Так поступили и мы, решив строить трубопровод этилена «Салават – Стерлитамак», способного обеспечить его подачу в ближайшем будущем с расходом более 20 тонн в час, вместо 12,5 тонн в час, которые мы получаем сейчас.

**- А как можно решить вопрос снижения энергозатрат в себестоимости продукции помимо предпринимаемых сейчас мер?**

- К сожалению, в нашем случае в себестоимости соды каустической три четверти расходов – это энергетика, что приводит к серьезному снижению финансовых результатов. Мы прорабатываем вариант строительства своего источника получения электроэнер-

