



Искусство тонких  
преобразований



## Стратегия развития бизнеса Дирекции синтетических каучуков

ОАО «СИБУР Холдинг»



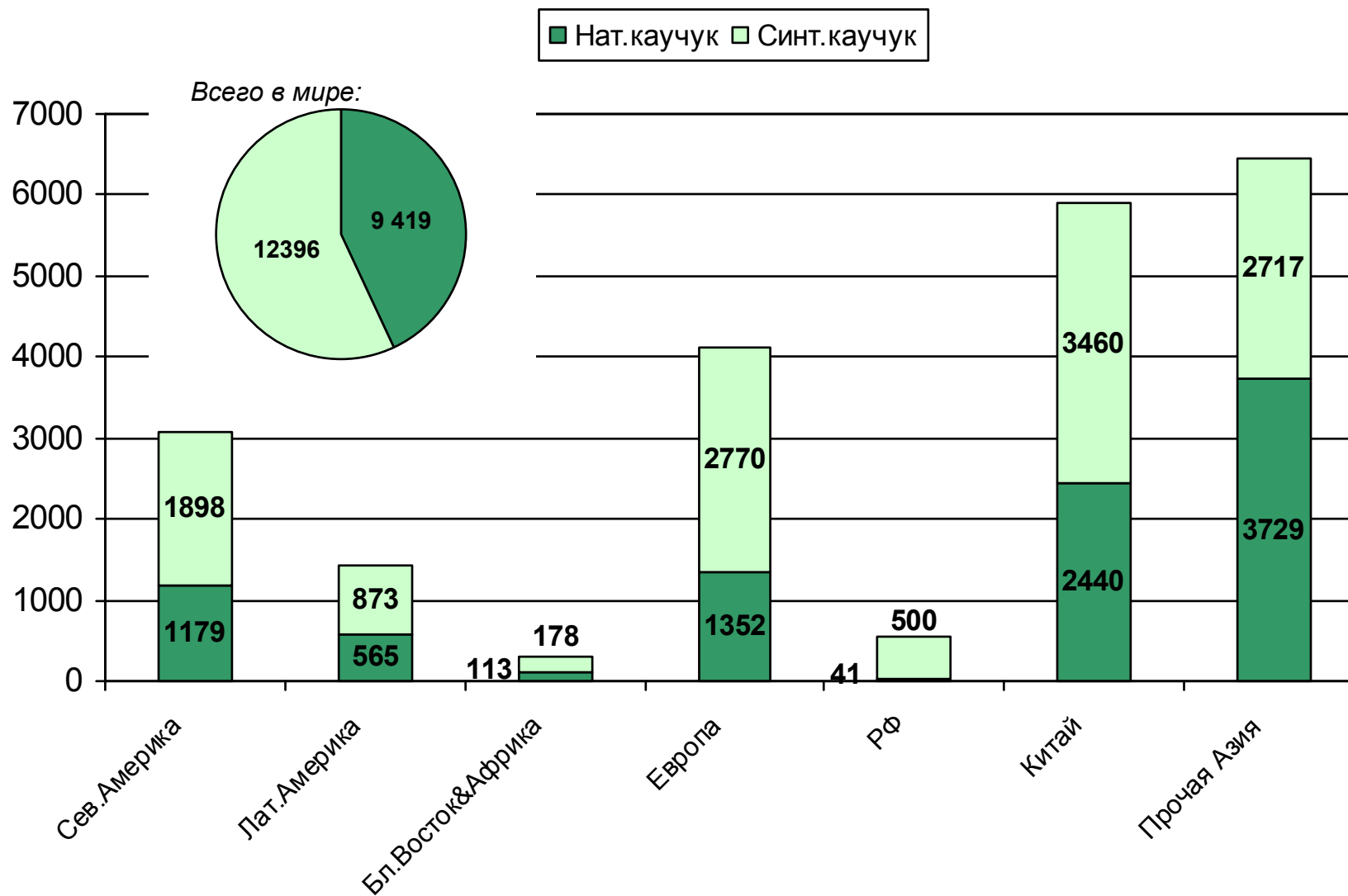
## **I. БИЗНЕС СК СИБУРА СЕГОДНЯ**

## **II. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА СК В 2008-2009 гг**

## **III. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ БИЗНЕСА СК**

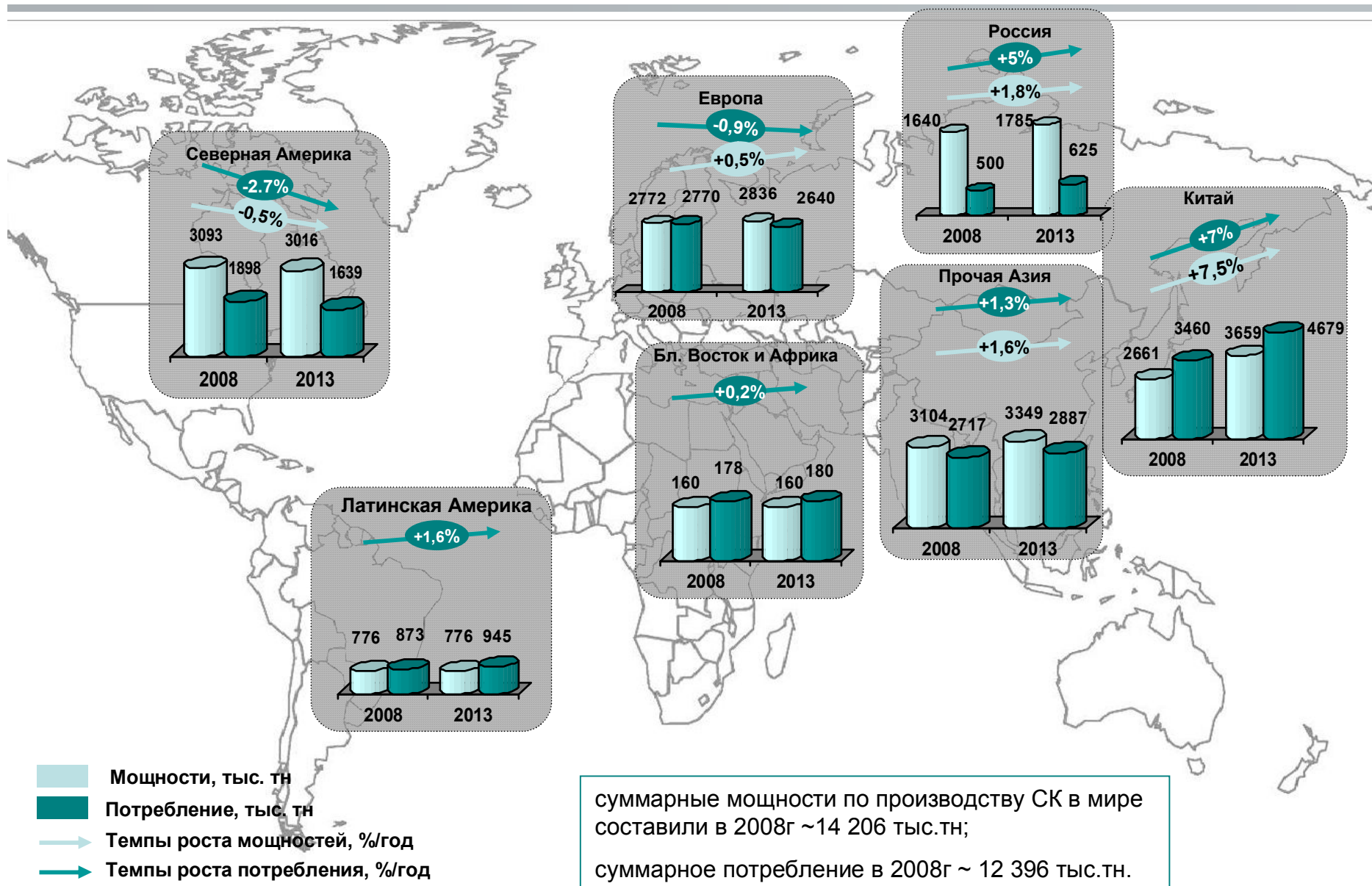


## ПОТРЕБЛЕНИЕ КАУЧУКА ПО РЕГИОНАМ МИРА (2008г, тыс.тн)

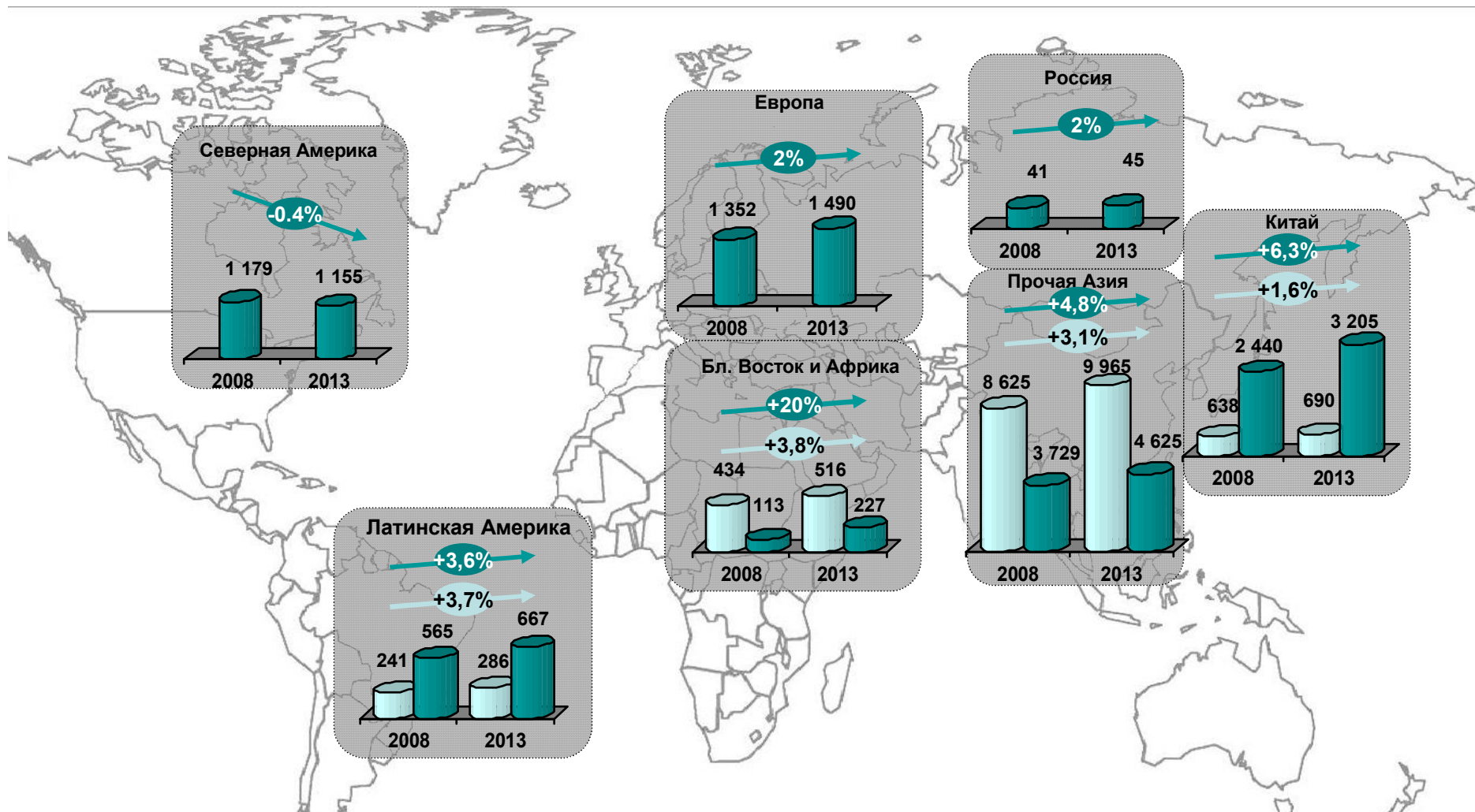




# РЫНОК СИНТЕТИЧЕСКИХ КАУЧУКОВ



# РЫНОК НАТУРАЛЬНОГО КАУЧУКА

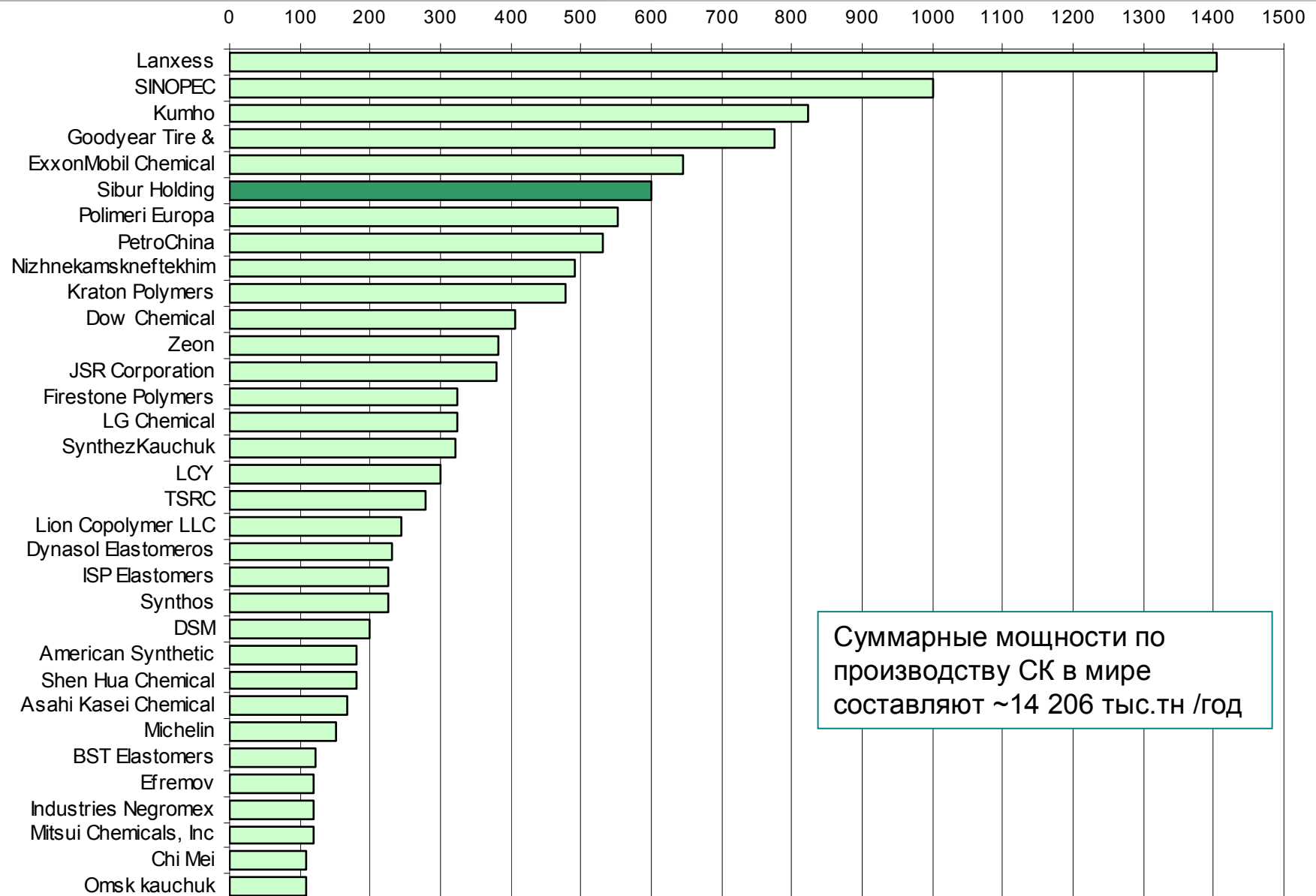


■ Производство, тыс. тн  
■ Потребление, тыс. тн  
→ Темпы роста производства, %/год  
→ Темпы роста потребления, %/год

суммарное производство НК в мире составило в 2008г ~9 938 тыс.тн;  
 суммарное потребление в 2008г ~ 9 419 тыс.тн.



# ПОЗИЦИИ СИБУРА В РЕЙТИНГЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СК (заявленные мощности по данным IISRP, 2009)



Суммарные мощности по производству СК в мире составляют ~14 206 тыс.тн /год

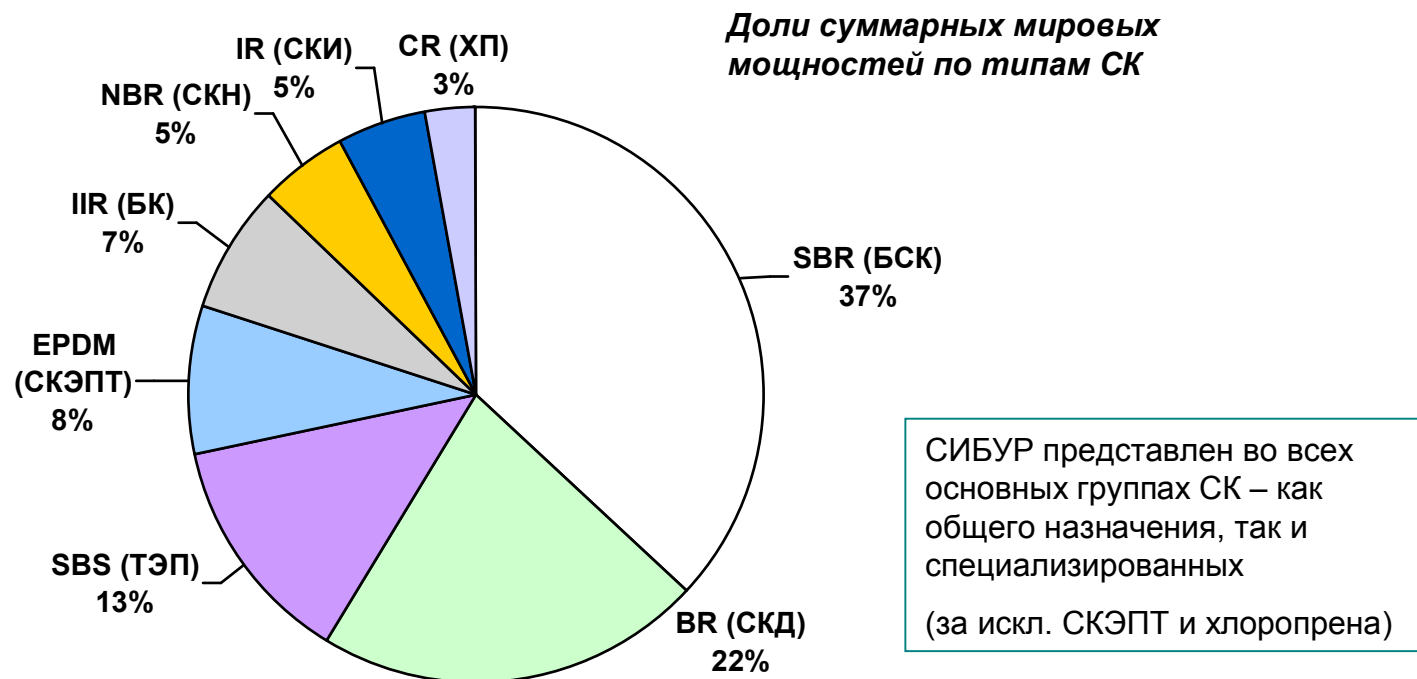


# ПОЗИЦИИ СИБУРА В РЕЙТИНГЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО ТИПАМ СК (заявленные мощности по данным IISRP, 2009)

№	Мощности тыс.тонн	BR	CR	EPM/ EPDM	ESBR Solid	SSBR Solid	IIR	IR	NBR	SBC	ВСЕГО	Доля, %
	Производитель	СКД	ХП	СКЭПТ	БСК	ДССК	БК	СКИ	БНКС	ТЭП		
1	LANXESS	355	100	120	296	115	280		128	10	<b>1404</b>	9,9%
2	SINOPEC	364			230	72	45			290	<b>1001</b>	7,0%
3	Kumho	212		80	381	10			70	70	<b>823</b>	5,8%
4	Goodyear Tire & Rubber	260			300	125		90			<b>775</b>	5,5%
5	ExxonMobil Chemical			205			441				<b>646</b>	4,5%
6	SIBUR Holding	120			236	40	48	80	42	35	<b>601</b>	4,2%
7	Polimeri Europa	120		85	195	30			33	90	<b>553</b>	3,9%
8	PetroChina	162		50	260				60		<b>532</b>	3,7%
9	Nizhnekamskneftekhim	100		20			120	250			<b>490</b>	3,4%
10	Kraton Polymers							15		462	<b>477</b>	3,4%
11	Dow Chemical	81		100	118	107					<b>406</b>	2,9%
12	Zeon	65			110	55		40	101	10	<b>381</b>	2,7%
13	JSR Corporation	72		36	150	45		41	35		<b>379</b>	2,7%
14	Firestone Polymers LLC	175				135				15	<b>325</b>	2,3%
15	LG Chemical	100			135				50	40	<b>325</b>	2,3%
16	SynthesKauchuk				138			182			<b>320</b>	2,3%
17	LCY									300	<b>300</b>	2,1%
18	TSRC	104			100					74	<b>278</b>	2,0%
19	Lion Copolymer LLC			95	135				15		<b>245</b>	1,7%
20	Dynasol Elastomeros	15				55				160	<b>230</b>	1,6%
21	ISP Elastomers				225						<b>225</b>	1,6%
22	Synthos				217				8		<b>225</b>	1,6%
23	DSM			200							<b>200</b>	1,4%
24	American Synthetic	90				90					<b>180</b>	1,3%
25	Shen Hua Chemical				180						<b>180</b>	1,3%
26	Asahi Kasei Chemical	43				65				60	<b>168</b>	1,2%
27	Michelin	75				75					<b>150</b>	1,1%
28	BST Elastomers	50			72						<b>122</b>	0,9%
29	Efremov	120									<b>120</b>	0,8%
30	Industries Negromex				120						<b>120</b>	0,8%
31	Mitsui Chemicals, Inc			120							<b>120</b>	0,8%
32	Chi Mei	50				20				40	<b>110</b>	0,8%
33	Omsk kauchuk				100				9		<b>109</b>	0,8%



## ПОЗИЦИИ СИБУРА В ОТРАСЛИ ПО ТИПАМ СК



**Доля СИБУРа и ОАО «Нижнекамскнефтехим» по мощностям по типам СК (%)**

	BR	ESBR	SSBR	IR	IIR	NBR	EPDM/	SBC	Total
	СКД	БСК	ДССК	СКИ	БК	БНКС	СКЭПТ	ТЭП	
<b>ИТОГО СИБУР</b>	120	236	40	80	48	42		35	601
доля в России	35%	50%	100%	16%	29%	82%		100%	37%
доля в МИРЕ	4%	6%	4%	11%	5%	6%		2%	4%
<b>НКНХ</b>	100			250	120		20		490
доля в России	29%			49%	71%		100%		30%
доля в МИРЕ	3%			35%	12%		2%		3%





**I. БИЗНЕС СК СИБУРА СЕГОДНЯ**

**II. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ  
БИЗНЕСА СК В 2008-2009 гг**

**III. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ БИЗНЕСА СК**



# ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ В ЖИЗНИ ДИРЕКЦИИ В 2009 г.

Направление

Описание

## Общие

- Показатели каучуковой отрасли в конце 1-го кв. 2009 г. стабилизировались после периода сокращения. В 3-ем кв. наметился медленный подъем. В 4-ом кв. ожидается сезонное снижение спроса на продукцию ДСК, однако спрос ожидается выше чем в 4-ом кв. 2008 г.
- Стратегия развития ДСК была скорректирована с учетом более глубокого понимания текущего положения (после покупки Ситко) и перспектив развития как рынка, так и каучукового бизнеса Компании.

## Производство

- Повышена эффективность производства за счет управления мощностями и улучшения качества планирования.
- Произведена консервация убыточных производств.
- Определены целевые площадки развития производства.
- Организован выпуск продуктов с новыми свойствами, что позволило выйти в новые сегменты рынка.

## Реализация

- Повышена привлекательность Компании за счет создания новых видов сервиса для потребителей (за ключевыми клиентами закреплены Key Account менеджеры, организована группа технической поддержки клиентов, систематизирована работа по согласованию спецификаций).
- Создана новая система продаж на экспорт (без Газпромэкспорта).
- Заключены прямые контракты с крупнейшими игроками рынка.

## Инвестиции

- Разработаны и внедрены системы управления проектами и НИОКР.
- Разработана система выделения средств на поддержание основных фондов.
- Завершена реализация проекта строительства левобережных очистных сооружений ОАО «Воронежсинтезкаучук» (ЛОС)
- Завершен проект расширения мощности по производству ТЭП в Воронеже до 35 тыс. тн в год.

## Прочие

- Оптимизированы организационные структуры предприятий ДСК с выводом непрофильных функций, реорганизацией структуры производства, распределением функций между инженерным и производственным направлением деятельности и сокращением излишних уровней управления.
- Проведена оптимизация штатной численности персонала (28% за период с 01.01.2009 г. по 01.01.2010 г.)
- Реорганизована и внедрена система КПЭ для всех руководителей ДСК до начальников управлений, а также система мотивации всех менеджеров операционного блока.



**БК – 53 тыс. тонн**

**СКД-НД, ДССК**

**Изопрен 1стад.**

**ТЭП-35**

**Установка третьей линии выделения СКИ**

**Энергогенерация (Котлы)**

**ТЭП – 50 тыс. тн.**

**БД 100 тыс.тн.**

**Расширение БНКС – 56 тыс. тн.**

**Порошки БНКС**

**(Г)БК**



**Изопрен 1стад.**

**Масло - пластификатор**

**СКД-НД с низкой хладотекучестью**

**СКД-НД эффект. кат. системы**

**ГБК**

**ДССК новые марки**

**Композиции на основе СКД-НД**



**I. БИЗНЕС СК СИБУРА СЕГОДНЯ**

**II. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ  
БИЗНЕСА СК В 2008-2009 гг**

**III. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ БИЗНЕСА СК**



## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОЖИДАНИЯ НА 2010 г.

---

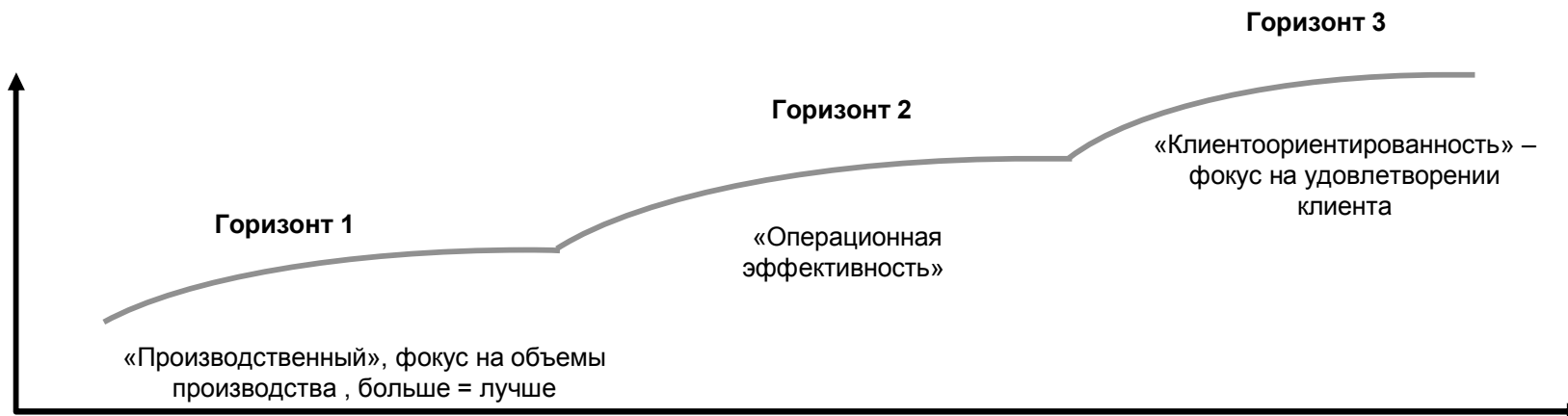
- Продолжение восстановления спроса и возобновление проектов расширения мощностей.
- Сужение ценового коридора на продукцию нефтехимии вследствие усиления конкуренции (в основном в Китае).
- Повышение эффективности производства оставшихся в отрасли игроков (сокращение издержек, повышение производительности).
- Умеренные темпы восстановления производства в шинной и строительной отраслях.
- Повышение тарифов на перевозки, тепло и электроэнергию.



- Достаточная определенность в прогнозах объемов и прибыльности продаж продукции ДСК
- Повышение внимания Компании к запросам клиентов



# ГОРИЗОНТЫ РАЗВИТИЯ ДИРЕКЦИИ СК



## Основные характеристики и цели этапа

- Максимальный рост производства в условиях растущих, умеренно дефицитных рынков
- Повышение эффективности деятельности в условиях роста конкуренции и профицитного рынка
- Рост привлекательности компании для клиентов в условиях конкурентного рынка

## Ключевые факторы успеха

- Повышение эффективности продаж за счет реализации на наиболее премиальные сегменты рынка (азиатские рынки, спотовые продажи)
- Оптимизация активов
- Повышение эффективности продаж за счет новых рынков, сегментов
- Повышение устойчивости бизнеса за счет увеличения доли «длинных» контрактов
- Повышение внутренней эффективности и акцент на снижение издержек
- Появление новых продуктов, рост дифференциации предложений
- Акцент на повышение качества продукции и сервиса для потребителей



Конкурентное преимущество: основа конкурентного преимущества – широкая линейка каучуков по конкурентоспособной цене и качеству для традиционных шинных производителей, продвинутые шинные и специальные каучуки для высокотехнологичных потребителей, высокий уровень сервиса.

Целевые рынки: производители шин, производители РТИ, производители строительных материалов, производители битума для дорожного строительства.

Продукты и сервисы: широкая продуктовая линейка синтетических каучуков – сегодняшний набор плюс ГБК, каучуки с новыми свойствами, глобальный технический сервис.

Географический фокус: Россия, СНГ, Китай, Европа.





# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ДО 2020 г.

## Стратегические цели ДСК

## Описание

### Главная цель

**Укрепить лидирующее положение поставщика широкого спектра продуктов для традиционных потребителей на региональном рынке и расширить глобальное предложение новых продуктов для высокотехнологичных потребителей.**

### Основные цели

- Увеличивать долю продаж каучуков новым клиентам.
- Иметь лучший уровень клиентского обслуживания.
- Регулярно выводить на рынок продукт с новыми качествами.
- Стать технологическим экспертом на региональном рынке.
- Добиться лидерства по издержкам в производстве каучуков.
- Выйти в новые области применения каучуков.
- Выйти на уровень первых 10% Компаний в мире в области ОТ, ПБ и ООС по методике OGP.