

# ВЫЦВЕТШИЙ ПОЛИЭТИЛЕН

**Влас Рязанов**

ЗАО «Креон»

## Перерабатывать полиэтилен в России неинтересно. Эта отрасль нефтехимии перестает быть рыночной и превращается в вертикаль монополий

На состоявшейся 15 февраля 2011 года конференции «Полиэтилен 2011», которая прошла при спонсорском участии «Центрополимера» (золотой спонсор) и «Европластика», партнерской помощи Группы ПОЛИПЛАСТИК и поддержке ИЦ «Кортес», ключевыми вопросами, ответы на которые хотели услышать все участники рынка, были перспективы инвестиционного развития отрасли. Всем хотелось понять, можно ли рассчитывать на увеличение предложения российского полиэтилена и снижение цен на него. Представители сразу четырех компаний выступили с презентациями новых инвестиционных проектов. Интерес к новым инвестициям вполне естественный: рынок продолжает расти и остается хронически дефицитным.

Потребление полиэтилена в России в 2010 году достигло рекордных 1632 тыс. т, однако положение в разных сегментах рынка диаметрально противоположное. На рынке традиционного ПЭВД, который идет преимущественно на выпуск упаковки (пакетов и т. п.), послекризисное восстановление крайне медленное и слабое, сейчас объемы потребления этой продукции в России только на 2% выше, чем в далеком 2006 году. Внешняя торговля ПЭВД сводится к географическому балансированию спроса: из Белоруссии полимер завозится в Европейскую Россию, а из Томска в больших количествах вывозится в Китай. Рынок ПЭНД восстановился после кризиса и продолжает расти, чему способствует появление двух новых производств в Салавате (120 тыс. т) и Нижнекамске (230 тыс. т). Тем не менее,

импорт этой группы марок полиэтилена также увеличивается, его доля на рынке растет и уже достигает 30%. При этом две трети ввозимого в Россию ПЭНД составляют трубные марки, хотя их доля в общем спросе на ПЭНД не превышает 40%. Если же посмотреть на импорт в целом, то на долю сырья для трубной отрасли

фицитным (потребление более чем на 100 тыс. т превышает производство), цены на ПЭНД существенно выросли и достигли к концу года европейского уровня. На рынке ПЭВД, несмотря на превышение предложения над спросом, цены также выросли и, хотя и остаются ниже европейских, достигли показателей

### Насколько российские производители полиэтилена готовы удовлетворить растущий спрос на наиболее востребованные марки – вот главный вопрос, который всех интересовал. Ответ оказался отрицательным...

приходится примерно 40% ввозимого в Россию полиэтилена.

Наиболее динамично растущим сегментом полиэтиленового рынка России, который во многом «тянет» за собой всю отрасль, является рынок линейного полиэтилена низкой плотности. За последние пять лет его потребление в стране выросло в три раза, причем этот рост не прерывался даже во время кризиса. Сейчас в России потребляется более 160 тыс. т линейного полиэтилена, что составляет уже более 10% рынка. Несмотря на то, что его производство в России ведет «Нижнекамскнефтехим», доля импорта на этом рынке снижается крайне медленно и составляет две трети спроса. Сам же спрос на 90% формируют производители пленок.

Из-за того, что рынок полиэтилена в России в 2010 году вновь стал де-

азиатских рынков. Таким образом, экономический кризис и последующее восстановление спроса привели к существенным изменениям на полиэтиленовом рынке России: спрос на ПЭВД восстанавливается медленно, а мощности по его выпуску избыточны для потребностей внутреннего рынка, спрос на ПЭНД, особенно трубных марок, и ЛПЭНП, наоборот, растет и даже новые проекты российских компаний кардинально не изменили ситуацию на этих рынках, где доминирует импорт. При этом цены на полиэтилен в России, которые наиболее тревожат переработчиков, находятся на крайне высоком уровне и слабо связаны с соотношением спроса и предложения на все без исключения группы марок этого полимера. О положении на рынке полиэтиленов в России участникам рассказал главный ре-

дактор отдела цен и региональных рынков компании «Кортес» Михаил Турукалов. Насколько российские производители полиэтилена готовы удовлетворить растущий спрос переработчиков на наиболее востребованные марки полиэтилена – вот главный вопрос, который всех интересовал. Ответ на него оказался отрицательным.

В следующем 2012 году ожидался запуск нового производства полиэтилена на Новоуренгойском газохимическом комплексе, интерес к которому у участников рынка был достаточно велик. Заместитель начальника отдела внешнеэкономических отношений и маркетинга предприятия Валерий Василенко рассказал, что планируемый запуск производства перенесен на 2013 год, завод будет производить 400 тыс. т ПЭВД по марочному ассортименту аналогичного имеющимся российским маркам (158 и т. д.). Оборудование по технологии BASF, поставленное в 1995 году, в настоящее время находится в стадии монтажа. Пиролизные печи по технологии Linde мощностью более 400 тыс. т уже смонтированы. Реализовывать продукцию предприятие рядом с Полярным кругом планирует в следующей пропорции: 100 тыс. т – на российский рынок, 150 тыс. т – на экспорт в Китай и 150 тыс. т – на экспорт в Европу. Возможна работа только с одним

крупным дистрибьютором. Технологические возможности предприятия допускают выпуск на одной из трех линий сополимеров этилена с винилацетатом и бутилакрилатом. Сейчас обсуждаются детали реализации второй очереди Новоуренгойского ГХК с производствами полипропилена, ПЭНД и линейного полиэтилена. У участников мероприятия вызвали вопросы возраст технологического оборудования, сроки запуска комплекса, оценка спроса на производимые марки полиэтилена и детали его доставки потребителям. Зачем в России еще одно крупнотоннажное производство ПЭВД, спрос на который упал и не обещает быстро восстановиться, к тому же на площадке с крайне сложными условиями производства и логистики, да еще и по морально устаревшей технологии – этого участники конференции так и не поняли. Впрочем, и уверенности в том, что это производство вообще будет запущено, у разочарованных игроков рынка было крайне мало.

Другое крупное производство полиэтилена в скором времени появится на юге России, в Ставропольском крае, на базе буденновского «Ставролена». Начальник управления координации газознергетической деятельности и продаж продуктов нефтехимии ЛУКОЙЛа Александр Раппопорт рассказал о планах компании по развитию про-

изводства полиэтилена на данной площадке. Общая мощность предприятия по этилену составит порядка 600 тыс. т, однако параметры мощностей по производству полиэтилена сейчас уточняются. Компания собирает заказы у потенциальных потребителей и готова подписывать с ними долгосрочные договора поставок, однако самостоятельно заниматься переработкой считает нецелесообразным. Запуск новых производств на площадке «Ставролена» запланирован на 2015 год, однако и эта дата может быть скорректирована. Г-н Раппопорт отметил, что даже компании, располагающей собственными сырьевыми ресурсами, крайне непросто развивать полимерный бизнес в России. Бюрократические проблемы, пошлины на ввоз оборудования, импортные пошлины в странах, куда экспортируется российский полиэтилен, высокие транспортные тарифы, делающие бессмысленным экспорт – неполный перечень проблем, о которых впервые открыто рассказал менеджер ЛУКОЙЛа. По всем позициям российский полиэтилен проигрывает ближневосточному не только в Европе, но теперь уже и в самой России (см. далее). Если бы компания не получила налоговые льготы, то не стала бы реализовывать проект Каспийского ГХК в силу неудовлетворительной экономичес-



кой эффективности. Неудивительно поэтому, что в России продвигаются только те полимерные проекты, которые уже находятся в «точке невозврата», а новые инвестиционные идеи не появляются. При этом рынок не стоит на месте, и популярная трубная марка ПЭ 100 уже не является чем-то уникальным. Новые сегменты потребления, например, пено-

производится ни одной тонны наиболее востребованных рынком марок полимера, сильно расстроило участников конференции и еще больше усилило ощущение бесперспективности дальнейшего ведения бизнеса в этом направлении.

Выступивший на конференции начальник управления маркетинга полимерной продукции «Сибура» Артем

---

## **В России продвигаются только те полимерные проекты, которые уже находятся в «точке невозврата», а новые инвестиционные идеи не появляются**

---

полиэтилен, создают определенный потенциальный спрос, но его общие оценки приходится корректировать в сторону уменьшения.

Главный технолог производства полимеров другого крупного участника рынка полиэтилена – ОАО «Газпром нефтехим Салават» (бывшее ОАО «Салаватнефтеоргсинтез») Игорь Таратунин рассказал о работе недавно запущенного на комбинате нового производства ПЭНД мощностью 120 тыс. т. Первая партия продукции по технологии LyondellBasell была получена в прошлом марте, а на проектную мощность установка выйдет к концу февраля этого года. Компания производит как мономодальный, так и бимодальный полиэтилен, последний отличается большей гибкостью и прочностью. Всего «Салават» способен выпускать до 33 марок ПЭНД, однако наиболее востребованные рынком окрашенные трубные марки не выпускает. К 2014 году планируется довести мощности предприятия до 200 тыс. т параллельно с расширением пиролизных мощностей до 380 тыс. т. Собранных интересовало, будет ли предприятие выпускать ЛПЭНП, однако г-н Таратунин сообщил, что этого нет даже в планах компании. То, что на самом новом в России производстве полиэтилена не

Крупинин сообщил, что компания отказалась от формульного ценообразования (расчет цены ПЭВД исходя из биржевых котировок в Европе и Азии), поскольку компании не всегда было выгодно вести работу по этой схеме. Вместо этого переработчикам и трейдерам предлагается присоединиться к системе «Сибур-Бонус», которая предоставляет скидки и приоритет отгрузок в зависимости от объемов закупок и «финансовой дисциплины» контрагентов. Для переработчиков полимеров эта информация наряду с неопределенностью планов производителей стала еще одной неприятной новостью. Ранее формульные цены позволяли переработчикам хоть как-то планировать производство и закупки, поскольку заключить прямые контракты с поставщиками могут себе позволить лишь немногие дружественные им компании.

Высокие и слабо предсказуемые цены и хронический дефицит преследуют также рынки ПЭНД и ЛПЭНП, что сильно затрудняет работу переработчиков и, как результат, тормозит развитие этих рынков в России, а зачастую стимулирует импорт готовой продукции вместо переработки полимеров внутри страны.

Начальник управления закупок и логистики Группы ПОЛИПЛАСТИК (крупнейшего участника рынка полиэтиленовых труб) Кирилл Трусков рассказал о ситуации на рынке трубных марок полиэтилена. За 2010 год рынок смог отыграть только половину падения спроса, однако это совершенно не сказалось на росте цен. За прошлый год трубные марки полиэтилена в России подорожали на 20%, цены достигли значений европейских рынков. При этом, в отличие как от Европы, так и от Азии, в России не было ни одного месяца, когда бы цены на ПЭНД снижались. Казанский полиэтилен с августа оказался значительно дороже азиатского, что провоцировало рост импорта, к концу года цены сравнялись.

Рынок полиэтиленовых труб «ожил» только в июле 2010 года, и его до сих пор двигают вперед крупные федеральные проекты (Олимпиада, Универсиада, саммит АТЭС и т. д.). Отсутствие контроля со стороны государства и строителей за качеством поставляемых труб и рост цен на полиэтилен ведут к тому, что некоторые производители используют «суррогатное» сырье. По оценкам, до 12% рынка трубных марок занимает полиэтилен, который по международным стандартам не может использоваться для выпуска труб, в т.ч. неокрашенные марки. Однако бюджетные организации, как основного заказчика труб для «одноразовых» объектов, слабо волнуют качество труб и их долговечность. Основным фактором является более низкая цена таких контрафактных труб, да и то разница в цене с качественными к концу года уже не превышала 5–7%, что уже недостаточно для компенсации возможных «головных болей» при монтаже и дальнейшей эксплуатации.

На пленочном рынке рост цен на сырье ведет к ухудшению финансового состояния переработчиков, которые не могут переложить его на потребителей. По оценкам выступившего на мероприятии исполнительного директора Национальной кон-

федерации упаковщиков Александра Бойко, на долю упаковочной индустрии приходится не менее 30% потребления полиэтилена в России. Полимерная упаковка занимает более трети всего упаковочного рынка, причем во время кризиса ее доля еще больше возросла. Российские переработчики и потребители в докризисные годы закупили в Европе большое число высокопроизводительных экструзионных комплексов и фасовочных машин, требующих качественного сырья. Однако, несмотря на то, что доля упаковки в себестоимости любого товара минимальна, рост цен на полиэтилен вынуждает переработчиков искать сырье подешевле, что ведет к падению качества упаковки. При такой ситуации многим крупным компаниям-потребителям проще приобрести полимерную упаковку в Польше, Чехии и Турции, нежели в России. Многие российские поставщики вовсе уходят из бизнеса, чем и может быть обусловлено медленное восстановление рынка ПЭВД в России.

Однако далеко не все производители пленок готовы мириться с такой ситуацией. Производители стрейч-пленок, для выпуска которой используется линейный полиэтилен, сумели найти временный выход в увеличении импортных закупок. Исполнительный директор компании «Лава» Дмитрий Жарский в эмоциональном и предельно откровенном выступлении подробно рассказал о том, почему рынок «отвернулся» от новых производителей ЛПЭНП в России. При том, что мощности по выпуску стрейч-пленок росли в 2009–2010 годах у всех крупных игроков, «Казаньоргсинтез» прекратил выпуск ЛПЭНП, а «Нижекамскнефтехим» производит его эпизодически. Компания «Лава» выпускает 2–3 тыс. т стрейч-пленки в месяц и нуждается в стабильном сырьевом обеспечении линейным полиэтиленом, которое готовы предложить только иностранные поставщики. НКНХ, по словам г-на Жарского, совершенно не заинтересован в ра-

боте с потребителями и пытается развивать на аффилированных с менеджментом комбината предприятиях в Татарстане и Московской области собственную переработку, для «завоевания» рынка стрейч-пленок. «Дружественные» предприятия с объемами переработки в 3–4 раза ниже лидеров отрасли получают сырье дешевле, с гарантией поставок на два-три месяца и отсрочкой оплаты на месяц. В результате НКНХ осенью потерял две трети контрактов на поставку линейного полиэтилена от двух ведущих производителей стрейч-пленки в России в пользу импортеров, а если бы не усилия «Кама-пластик» и лично Алексея Завьялова, то лишился бы их полностью. «Казаньоргсинтез», ранее пытавшийся придерживаться такой же стратегии, год назад свернул выпуск ЛПЭНП.

Глава Creon Фарес Кильзие огорчен атмосферой прошедшей конференции. Она показала правдивую, но горькую и безысходную картину всей индустрии. Таких настроений не было даже в разгар экономического кризиса два года назад. Конференция «Полиэтилен 2011» стала, пожа-

луй, наиболее мрачной и пессимистичной за все восемь лет проведения. Переработчики не понимают, как дальше вести бизнес в России, не обсуждают новые проекты. Политика поставщиков полимерного сырья направлена на подавление каких-либо рыночных начал и предпринимательской инициативы в отрасли, пожинание плодов чужого труда, ведь именно переработчики развивали рынок полиэтилена все эти годы, надеясь, что производители когда-нибудь за ними поспеют. Вместо этого производители за редкими исключениями все активнее выталкивают с рынка не аффилированные с собой компании и превращают весь рынок в олигополию. Объединяться и бороться за свои права переработчики, похоже, не готовы, просто не веря в успех и стараясь сохранить хотя бы те слабеющие позиции, которыми обладают. Те новые инвестиционные проекты, на которые переработчики возлагали определенные надежды, в массе своей нужны только самим компаниям-инвесторам и никому больше, ни внутреннему, ни внешнему рынку.

*Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статьи.*



**Отсутствие контроля со стороны государства и строителей за качеством поставляемых труб и рост цен на полиэтилен ведут к тому, что некоторые производители используют «суррогатное» сырье.**

**По оценкам, до 12% рынка трубных марок занимает полиэтилен, который по международным стандартам не может использоваться для выпуска труб, в т.ч. неокрашенные марки. Однако бюджетные организации, как основного заказчика труб для «одноразовых» объектов, слабо волнуют качество труб и их долговечность.**