

# ПЕРЕСТРОЙКА НЕИЗБЕЖНА

Влас Рязанов

ЗАО «Креон»

**Для решения проблем российской полимерной отрасли нужны стратегические изменения, новая архитектура индустрии. Пока не все игроки отрасли тактически готовы к этому.**

**3 октября в отеле «Балчуг Кемпински Москва» состоялся традиционный Форум CREON «Полимеры России 2011». Золотым спонсором мероприятия стал СИБУР, партнерами были «Европластик», «Еврострой», ПОЛИПЛАСТИК и «Центрополимер». Форум состоялся в непростое время для российской полимерной индустрии, на фоне конъюнктурного кризиса после не оправдавшего надежд летнего сезона и растущей неуверенности в завтрашнем дне. Однако падающие цены и замерший спрос стали лишь следствием более глубоких и фундаментальных проблем отрасли.**

**Д**оклад о нынешнем состоянии, проблемах российской полимерной индустрии и путях их решения представил глава CREON Фарес Кильзие. Часть российского полимерного рынка находится в кризисе – заметно замедление роста спроса, снижение цен, упадок инвестиционной активности. Все это можно отнести к конъюнктурным и преходящим изменениям, однако это скорее обострение долгой прогрессирующей болезни отрасли. Фундаментальных проблем несколько, и каждая последующая проблема является результатом неразрешения проблемы предыдущей.

Первая фундаментальная проблема – это то, что отрасль принадлежит не тем, кто готов ею заниматься. Объем полимерного рынка России немаленький и по наиболее скромным оценкам составляет около 15 млрд долларов. Это немало, но нынешние объемы достигнуты за счет усилий самих переработчиков, но не производителей. Ни одной компании уровня SABIC, Ineos, Borealis, Vassell в России нет, только СИБУР стремится стать таковой. Главной причиной этого является чрезмерная опека полимерной индустрии управленцами нефтегазовых компаний. Нефтегазовые компании требуют от полимерного бизнеса постоянной высокой рентабельности, как от нефтедобычи, они мало его понимают и уделяют ему внимание в последнюю очередь, потому что у них и так слишком много проблем. Следствием этого являются попытки продавать полимеры так же, как нефть и нефтепродукты, специализация на наиболее простых и массовых продуктах и недостаток инвестиций в развитие. Российские ВИНКи не готовы вкладывать достаточно средств даже в утилизацию попутного газа и нефтепереработку. Полимерный бизнес для нефтегазовых компаний совершенно чужой и

руки до него не доходят. Это не позволяет высшему руководству эффективно контролировать работу тех, кто занимается полимерами. А учитывая то, что самих компаний немного, получается, что весь российский полимерный рынок управляется клубом из 5–7 человек, возникает управленческая олигополия. Это очень большой соблазн и угроза для отрасли.

Вторая фундаментальная проблема – деградация переработки полимеров. Управление ценами возможно путем постоянного ограничения предложения, а это совершенно не способствует ни инвестициям, ни качественному развитию бизнеса. Переработчики, у которых 80% себестоимости готовых изделий составляет стоимость сырья, реагируют на это, производя суррогаты: делают напорные трубы из пленочного полиэтилена,





добавляют избыточный мел в изделия из ПВХ, утончают поликарбонатные листы и так далее. Потребители же различаются по уровню доходов, но остаются в основном неграмотными.

Третья проблема – замедление качественного развития отрасли. При столь удручающем состоянии рынка именно на такой спрос начинают ориентироваться производители полимерного сырья, с их точки зрения, ничего сложного рынку не нужно. Поэтому качественное развитие отрасли прекращается. Те «диссиденты» среди переработчиков, которых это не устраивает, работают полностью на импортном сырье, но при нынешних ставках пошлин на ввоз полимеров оказывается проще ввозить уже готовую продукцию, например, пленки. Поэтому современная переработка полимеров в России умирает, вместо этого растет импорт. Только с начала года импорт многослойных пленок вырос на 20%, полипропиленовых – в 1,5 раза.

Тотальное недоверие участников рынка друг к другу – тоже следствие этого всего. Главное, чем занимаются все на рынке – это максимальное извлечение прибыли любой ценой в каждый момент времени. Рынок дестабилизируется, поэтому никаких долгосрочных контрактов и никакого планирования – ни производственного, ни финансового – в российской переработке, как правило, нет. А значит, нет и «длинных» инвестиций. Ни одна компания не будет планировать что-то на год вперед, если не знает, подведет ее поставщик сырья на следующей неделе или нет. А переработчики так же подводят конечных потреби-

телей своей продукции – труб, пленок, листов, всего, вплоть до пластиковых стаканчиков. «Одноразовой» продукцией в российских реалиях становятся не только стаканчики, но и пластиковые окна, поликарбонатные листы, кабельная изоляция и многое другое. Доверие переработчиков к производителям падает, а затем падает и доверие конечных потребителей к продукции, которые предпочитают товары-субституты.

Пятая и последняя фундаментальная проблема – это попытки интеграции производителей и переработчиков, которая многим кажется спасением в нынешней ситуации. Однако примерно так же, как интеграция нефтега-





зового и полимерного бизнеса, не решает проблемы последнего, близость к производителям полимеров не решает проблемы переработчиков. Круг замыкается.

Все участники рынка понимают, что так жить дальше нельзя, но все равно из года в год все повторяется и ситуация становится только сложнее, потому что переработчики «перерастают» производителей. Г-н Кильзие предложил к обсуждению «дорожную карту» полимерной отрасли. Ее первый пункт – доведение информации не до министерств, а до глав нефтяных компаний, принимающих решения. CREON готов помочь им сесть за стол переговоров до конца года, чтобы обсудить ближайшее будущее полимерной отрасли. Вторым пунктом – это формирование максимально прозрачной и открытой системы

## **Российским переработчикам уже 15 лет рассказывают о грядущем сырьевом изобилии, которое так и не наступает**

торговли полимерами в России, переход к собственным биржевым индикаторам цен. Третье – это борьба с суррогатами, ограничение производства и продаж продукции, которая не соответствует отраслевым стандартам. Этим должны заниматься отраслевые ассоциации. Четвертое – это переход производителей полимеров на долгосрочные договоры с поставщиками углеводородного сырья. Однако главное условие – это изменение архитектуры полимерной отрасли, обмен активами и появление в отрасли профильных собственников.

Участники Форума в основном согласились с мнением г-на Кильзие и в выступлениях подтверждали и развивали тезисы его доклада. По мнению директора по продажам и маркетингу дирекции базовых полимеров СИБУРа Андрея Фролова, отсутствие в России полимер-

ных компаний мирового уровня связано с пассивной позицией государства, отсутствием дешевых сырьевых ресурсов и слабым акцентом на инновационном развитии, в отличие от того же SABIC. Кроме того, даже у СИБУРа значительную часть оборудования составляют физически и морально устаревшие мощности. Что же касается ценовой ситуации, то г-н Фролов пояснил, что импорт задает цены не только в России, но и в Европе, только в последнем случае речь идет об импорте из стран Персидского залива. Он уточнил, однако, что в Россию импортируются в основном те марки полимеров, которые внутри страны не производятся вообще или производятся в небольших объемах. Для исправления ситуации СИБУР ведет работу с потребителями, через «НИОСТ» занимается активным освоением новых марок полиолефинов, которые будет выпускать «Томскнефтехим». Более того, после запуска завода «Тобольск-Полимер» мощностью 500 тыс. т в год на рынке, по мнению г-на Фролова, возникнет профицит полипропилена принципиально нового качества.

Генеральный директор «ОРМОС-Полимера» Людмила Бахар заметила, что наряду с узким марочным ассортиментом и нестабильным качеством отечественной продукции росту импорта очень способствует таможенная политика государства, при которой проще ввозить в Россию уже готовые изделия. Для борьбы с импортом она предложила поставщикам сырья перейти к форвардным контрактам. Оставляет желать лучшего и качество управления российской полимерной отраслью.

Генеральный директор ПОЛИПЛАСТИКА Мирон Горюловский заметил, что российским переработчикам уже 15 лет рассказывают о грядущем сырьевом изобилии, которое так и не наступает. А без создания на рынке профицита полимерного сырья, например, полиэтилена, на снижение цен надеяться трудно. Если цены будут определяться не импортным, а экспортным паритетом, то полиэтилен трубных марок, по его словам, в России подешевеет на 10 рублей за килограмм, и выпускать суррогаты станет невыгодно. Дополнительные средства в таком случае производители и потребители труб могли бы направить на то, чтобы развивать рынок в новых направлениях. Что же касается нынешнего положения дел, то ожидания трубных компаний не оправдал не только рынок, который вырос существенно ниже прогнозов, но и производители гранулята, которые пока не стабилизировали выпуск современных трубных марок полиэтилена. При дефиците сырья и сложном положении переработчиков отмена импортных пошлин, по мнению г-на Горюловского, – это наиболее естественный шаг поддержки рынка.

Начальник отдела поставок и продаж продуктов нефтехимии и газопереработки ЛУКОЙЛа Эдуард Вильховецкий в целом согласился с г-ном Горюловским и назвал также в числе ключевых препятствий для развития полимерного бизнеса слабую проектную базу и дефицит квалифицированных специалистов. Для улучшения работы с

потребителями ЛУКОЙЛ сейчас развивает региональную сеть дистрибуции полимеров.

Участники мероприятия предложили ряд путей борьбы со снижением качества продукции и распространением суррогатов, многие подтвердили крайнюю остроту этой проблемы. Деятельность отраслевой Ассоциации пока не привела к перелому в борьбе за доверие потребителей.

По мнению экономиста отдела сбыта полимеров НКНХ Искандера Галимуллина, западные компании при продаже лицензий на строительство полимерных заводов не продают современные технологии, поэтому качественное отставание отечественных производителей пластиков неизбежно. Сейчас передовые технологии производства полимеров, которые могут полностью удовлетворить требования переработчиков, в России недоступны.

### **Западные компании при продаже лицензий на строительство полимерных заводов не продают современные технологии**

Участники Форума предложили несколько путей решения проблем ценообразования в отрасли. Начальник управления по борьбе с картелями ФАС России Александр Кинев отметил, что ведомство сейчас уделяет большое внимание рынкам химической продукции и полимерам, в частности. К уже возбужденным делам, касающимся рынков хлора и каустической соды, скоро добавятся дела и о полимерном рынке. При этом для установления фактов ценового сговора ФАС все активнее использует не только аналитические методы, но и следственные действия. Начальник секции товарного рынка Московской Фондовой биржи Артем Поликарпов для повышения прозрачности ценообразования призвал игроков отрасли активнее развивать биржевую торговлю



полимерами. По его словам, опыт торговли другой химической продукцией, минеральными удобрениями, оказался довольно успешным, и сейчас на бирже продается 30% потребляемых в стране удобрений.

Марат Баймуканов, председатель Правления НП «Полимерные трубопроводные системы», рассказал о схожих проблемах на рынке полимерных труб России, Белоруссии и Казахстана. Из-за использования вместо окрашенного полиэтилена трубных марок неокрашенного полиэтилена, в который при экструзии вводится сажевый концентрат, резко ухудшаются прочностные характеристики напорных труб, поскольку они становятся внутренне неоднородными из-за некачественного смешения стабилизирующих добавок. При этом ГОСТ «Трубы напорные из полиэтилена» жестко требует использования только окрашенного ПЭ трубных марок. В силу беспопытного ввоза полиэтилена в Казахстан, немало производств таких труб появилось и в этой стране. Хотя они легко опознаются по белесым следам на срезе, спрос на такую дешевую продукцию стабилен. Усилия объединений производителей здесь также не дают больших результатов. Для удаления суррогатной продукции с рынков стран Единого таможенного пространства предлагается провести ранжирование предприятий по категориям. Это, по мнению Партнерства, позволит покупателям ориентироваться среди предложений трубной продукции разного качества. Сейчас идея обсуждается производителями, идет выработка критериев соотнесения того или иного завода с определенной категорией. Пока предлагается сделать сертификацию продукции добровольной. Ее проект будет представлен на конференции «Полимерные трубы» в апреле 2012 года.

Впрочем, не все игроки отрасли признают наличие серьезных проблем. Так, советник по качеству руководителя Бизнес-Центра «Комуса» Лучеса Набатова назвала снижение рентабельности и деградацию качества продукции естественной реакцией на кризис и призвала бороться с ним, в том числе путем оптимизации затрат.