

ПОЛИМЕРЫ И ПОЛУМЕРЫ

По материалам компании INVENTRA



Компания INVENTRA 25 ноября провела Восьмой Форум «Полимеры России 2015». Мероприятие прошло при поддержке ChemOrbis, партнерами выступили компании «Центрополимер» и Delko. Генеральные информационные партнеры – «Российская газета Бизнес» и журнал «Нефть России», информационный спонсор – журнал «Полимерные материалы».

Приветствуя участников форума, генеральный директор CREON Energy Санджар Тургунов подчеркнул, что прошедший год был особенно сложным для полимерной индустрии: «Невозможно отрицать тот факт, что рецессия затянулась. Да, Правительство говорит о первых признаках прекращения спада. Но все мы должны понимать, что негативные факторы – волатильность курсов,

санкции, инфляция, слабый спрос – никуда не делись. И нам нужно приспособиться к этой новой реальности». Тем не менее, 2015 год принес и ряд положительных для индустрии моментов – заручился финансированием крупнейший проект в Тобольске, вышли на полную мощность новые производства ПП и ПВХ, производители полимеров активнее начали работать на экспорт. А вот для переработчиков ситуация стала просто плачевной: в условиях падения спроса и удорожания сырья возможности для развития их бизнеса резко сократились. При этом заявленная господдержка коснулась лишь нескольких предприятий, остальные вынуждены спасать себя сами. Как стабилизировать ситуацию на рынке и выбрать правильные ориентиры для дальнейшего разви-

тия – г-н Тургунов предложил обсудить в ходе форума.

Несомненно, одним из ключевых событий года в полимерной отрасли стал долгожданный запуск «РусВинила». Это не просто доказало жизнеспособность российских производителей, но и изменило расстановку сил на рынке ПВХ. Как рассказал генеральный директор предприятия Гюнтер Надольны, по итогам 2014 года потребление суспензионного ПВХ в России составило 926 тыс. тонн, из них внутреннее производство – только 638 тыс. тонн, остальное было компенсировано за счет импорта. В 2015 году эксперты прогнозируют уменьшение потребления на 14% до 797 тыс. тонн, это связано с тем, что экономика страны демонстрировала снижение темпов роста и ожидания сокращения активности строительства. А



учитывая пуск завода «РусВинил» и последовавший рост производства на 21%, внутренний рынок теперь практически полностью обеспечивается локальными производителями. Более того – впервые с 2005 года Россия начала отправлять ПВХ-С на экспорт, объем которого составит до 61 тыс. тонн. При этом импорт не просто сократился – он рухнул на впечатляющие 67%, вследствие девальвации рубля и тренда на импортозамещение.

Прогнозы аналитиков на 2016 год предусматривают дальнейшее снижение потребления – до 757 тыс. тонн, небольшой рост начнется только с 2017 года. К 2020 году ожидается возврат на уровень 2013 года (прогнозный показатель – 988 тыс. тонн).

Объем потребления эмульсионного ПВХ в России за 2014 год составил 124

тыс. тонн, в 2015 году показатель прогнозируется на уровне 115 тыс. тонн (–8%). Как сообщил г-н Надольны, рынок является глубоко импортозависимым – около 95% объема в текущем году ввезено из-за рубежа. Снижение потребления связано с уменьшением активности в строительстве.

«Нижекамскнефтехим» хоть и почувствовал на себе влияние кризиса, но сумел сохранить неплохие производственные показатели по итогам года. За 2014 год предприятие выпустило 213 тыс. тонн полипропилена, это составило 20,5% от общего объема ПП, произведенного в России. В марочный ассортимент входят блок-сополимеры, рандом-сополимеры и гомополимеры, сообщил Марат Фатыхов, заместитель коммерческого директора – начальник отдела рекламы и выставок.

НКНХ реализует на практике переход от выпуска низкомаржинальных ПП (гомополимеров) к производству сополимеров – за 10 месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года выпуск сополимеров увеличен на 30%.

Марат Фатыхов особо подчеркнул, что увеличить доходность предприятия можно и без гигантских инвестиций в оборудование и технологии, и НКНХ – тому пример. В прошлом году компания пересмотрела производственную программу и перешла на двухмесячное планирование, что привело к сокращению переходного полипропилена в 1,5 раза. Этот факт, а также рост производства сополимеров позволили значительно повысить доходность завода.

В сегменте полиэтилена предприятие также чувствует себя неплохо, заняв по итогам 2014 года второе место по производству ПНД в России (23%), лидером рынка с показателем 60% остался «Казаньоргсинтез». По словам докладчика, на заводе в соответствии с лицензионным соглашением предусмотрен выпуск 55 марок ПЭ. На сегодняшний день освоена 31 марка. В планах компании – вхождение на рынок ПЭ для ротационного формования.

Компания СИБУР выпускает нефтехимическую продукцию на 17-ти производственных площадках, три из них производят полипропилен – это заводы в Томске, Тобольске и Москве (совокупная проектная мощность – 760 тыс. тонн в год). Как рассказал руководитель направления продуктового и технологического развития дирекции базовых полимеров СИБУР Константин Вернигоров, СИБУР ведет активную работу по созданию и выводу на российский рынок специальных марок полипропилена, адаптированных под специфические требования различных сегментов переработки. В 2015 году востребованность таких марок на-

блюдается как со стороны компаний, работающих в крупнотоннажных сегментах переработки полипропилена (производство напорных труб, изготовление БОПП-пленок и пленочной нити (рафии), сегмент литья под давлением), так и со стороны меньших по объемам потребления, но зачастую более диверсифицированных с точки зрения используемых продуктов сегментов переработки.

Константин Вернигоров отметил, что стратегия компании – это развитие ассортимента в соответствии с требованиями рынка и обязательно в тесном взаимодействии с потребителями.

Докладчик сообщил, что СИБУР следует современной тенденции использования бесфталатного ПП. Продукты с полным отсутствием фталатов внедрены на московской и томской площадках.

Говоря о реализуемых компанией проектах, г-н Вернигоров выделил два основных – реконструкцию производства ПЭНП на томской площадке и строительство «ЗапСибНефтехима». Модернизация предприятия в Томске позволит увеличить мощность с 250 до 270 тыс. тонн/год, завершить проект планируется в 2016 году. В результате список базовых марок будет расширен с двух до пяти (три из них – с повышенной группой плотности). Целевой срок пуска «ЗапСибнефтехима» в эксплуатацию намечен на 2020 год. Мощности по ПП (гомополимеров, стат- и ударопрочных сополимеров) составят 500 тыс. тонн, по ПЭВП и ЛПЭНП – 1,5 млн тонн в год.

В среде переработчиков полимеров часто задается вопрос о формульном ценообразовании на сырье. Эту тему прокомментировал генеральный директор компании «Центрополимер» Алексей Завьялов: «Ценообразование зависит исключительно от конъюнктуры рынка. Когда новый материал выходит на рынок, занимая особую нишу, завод выставляет цену «импорт

минус». При появлении продуктов-конкурентов и насыщении рынка цена меняется «на экспорт плюс», а завод начинает искать новые ниши».

«Нынешнюю ситуацию на рынке иначе как «войной издержек» не назовешь, – говорит начальник отдела продаж полиолефинов НКНХ Марат Курбанов. – Эффективность продаж зависит исключительно от умения сокращать издержки. Поэтому при разработке новых марок компания не ставит задачу продавать их дорого – цена, как правило, остается на прежнем уровне, при том, что качественные характеристики продукта улучшаются. Сейчас НКНХ максимально сконцентрировался на сополимерах полипропилена, однако излишков продукции для отправки на экспорт просто нет. Внутренний рынок остается для компании премиальным».

«Уфаоргсинтез» ориентирован на обеспечение российских потребителей полимерной продукции и выпуск импортозамещающих марок полипропилена и сополимеров пропилен. В своем выступлении главный специалист отдела реализации полимерной продукции Максим Володин отметил, что основная часть выпускаемой полимерной продукции поставляется на внутренний рынок РФ и стран СНГ. На предприятии прове-



дена глубокая научно-практическая работа по улучшению свойств экструзионной марки стат-сополимера полипропилена (бален 03003M1У) с целью доведения его физико-механических свойств до уровня мировых аналогов.

Если доклады производителей полимеров были о стабильности и относительно неплохих результатах года, то переработчики представили совсем не радужную картину. Президент Группы ПОЛИПЛАСТИК Мирон Горилловский акцентировал внимание на ведении бизнеса по переработке пластмасс в условиях дефицита возможностей. По итогам 2014 года производство полиэтиленовых труб в России составило 355 тыс. тонн, однако перспектива 2015 года – падение на 23%. Причины снижения очевидны – ухудшение экономической ситуации, снижение курса рубля, волатильность рынка сырья. В 2016 году, по словам эксперта, падение продолжится, производство ПЭ-труб не превысит 250 тыс. тонн. Восстановление рынка начнется только в 2017 году, ожидается небольшой рост (не более 7%).

Для стабилизации ситуации в отрасли ее участникам необходимо уже сейчас предпринимать меры. Основные из них – оптимизация издержек, освоение инновационной продукции и активизация ее внедрения, вытеснение товаров-заменителей, импортозамещение, развитие экспорта. Ключевым фактором стабилизации рынка, по словам г-на Горилловского, является поддержка со стороны государства. Это, прежде всего, изменение пошлин на трубные марки ПЭ, субсидирование процентов по кредитам, устранение региональных барьеров внутри страны и поддержка инноваций.

В условиях стагнации экономики одним из приоритетных инструментов решения накопившихся проблем должна быть государственная промышленная политика. Наряду с импортозамещением государство должно всячески поощрять экспорт.

В России формируется промышленная политика, однако пока степень ее влияния на реальный сектор экономики крайне мала. Из недостатков – непрозрачность и сложность законодательства, недоступность для большинства участников рынка, неработающие инструменты. «Как это работает на практике? Не так эффективно, как хотелось бы, – говорит генеральный директор «НПО КРОНОС» Андрей Лапин. – Во-первых, для получения реального эффекта усилия государства должны быть сосредоточены не на 21 отрасли как сейчас, а на приоритетных 6–7 отраслях, включая химическую. Во-вторых, отсев по конкурсным требованиям государственных программ настолько велик, что не позволяет говорить о существенном их влиянии на экономику или отрасль полимеров. Поэтому важнейший приоритет промышленной политики – создание доступных инструментов поддержки для всех участников целевых отраслей. И, в-третьих, промышленная политика должна содержать долю протекционизма и защищать отечественного производителя от влияния внешней глобальной среды и нечестной конкуренции».

Для поддержки отечественных производителей создано Экспортное страховое агентство России (ЭКСАР). Как сообщила директор по краткосрочному кредитному страхованию Ольга Крученнова, основная цель агентства – предоставление поддержки российским экспортерам и инвесторам посредством страхования экспортных кредитов и российских инвестиций за рубежом от предпринимательских (коммерческих) и политических рисков. Ограничения по срокам страхового покрытия отсутствуют. С 2013 года мандат ЭКСАР позволяет предоставлять покрытие российским компаниям за рубежом, а также покрытие в отношении сырьевых товаров (за исключением нефти, газа, угля).

Одним из вариантов поддержки промышленных предприятий в условиях кризиса является предоставление им льгот-



ных условий работы. Именно для этого в России разработаны и действуют особые экономические зоны. Как рассказала руководитель направления отдела взаимодействия с инвесторами компании «Россия. Особые экономические зоны» Екатерина Брагина, сейчас в ОЭЗ работают около 400 компаний-резидентов, общая сумма заявленных ими инвестиций – свыше \$8 млрд, осуществленных – около \$3 млрд. Резиденты работают в самых разных сферах деятельности, в том числе нефтехимии. Основные инвесторы сегмента «Полимерные материалы» – «Полиматиз», «НЦК-Алабуга», «Мир Упаковки Алабуга», «НПО «Технологии».

По словам г-жи Брагиной, привлекательность ОЭЗ заключается в том, что резиденты могут сэкономить до 30% издержек на этапе запуска проекта по сравнению с общероссийскими условиями. Это достигается за счет комфортного административного режима, налоговых льгот, готовой инфраструктуры и работы в свободной таможенной зоне. Особенность последней – нулевая пошлина и нулевой НДС на импорт оборудования, компонентов и материалов, ввозимых на территорию ОЭЗ.

При обсуждении ситуации на российском полимерном рынке и на Форуме, и на узкосегментированных конференциях INVENTRA рефреном уже более года приводятся тревожные данные о падении рынка и одновременно высказываются надежды, основанные на преодолении кризиса, в том числе через меры

промышленной политики государства. Полимерное сообщество в целом разделяет «пессимизм в краткосрочной перспективе и оптимизм в долгосрочном планировании» – такой подход было емко сформулировано в ходе обмена мнениями.

Пессимизм будет сложно компенсировать и в 2016 году – государственная поддержка промышленности до сих пор практически не коснулась переработки полимеров, в то время как резкое падение в потребляющих отраслях отразилось на ней в полной мере. «Открывая форум в 2014 году, глава группы CREON Фарес Кильзи высказывал наиболее пессимистичный взгляд на события в экономике полимерного бизнеса, предсказывая «большие сложности, если правящая элита не проведет фундаментальных преобразований и не изменит курс». В наступившем году мы видим тому подтверждения: полимерная отрасль зажата в тисках сокращения спроса и удорожания сырья, баланс на рынке сильно нарушен. Количество компаний сокращается, а маржа переработки близка к нулю», – считает генеральный директор INVENTRA Николай Асатиани.

Если и есть место сдержанному оптимизму, то только в долгосрочном плане. Вопреки кризису, производители крупнотоннажной продукции продолжают инвестировать в масштабные проекты. Соответственно, когда российские переработчики полимеров переживут спад, сырьевая база послужит восстановлению и росту.