

Рынок ПВХ:

стремление к абсурду или выживание?

15 июля в отеле «Балчуг Кемпински Москва» прошла VI Международная конференция «ПВХ 2009», организованная компанией «Креон» при поддержке ООО «Российская экологическая независимая экспертиза».



Традиционно форум проводится в конце осени, но финансовый кризис заставил организаторов отклониться от привычного графика. Экспертный Совет ЗАО «Креон» посчитал необходимым собрать участников рынка в июле, для того чтобы оценить ущерб, нанесенный отрасли первым «кризисным» полугодием 2009 года. Еще одной отличительной особенностью нынешнего мероприятия стало присутствие на нем представителя отраслевого министерства. Довести до аудитории точку зрения правительства была уполномочена Ирина Сергеева, начальник отдела химической промышленности Департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Министерства промышленности и торговли РФ.

Среди последних тенденций развития отечественного рынка ПВХ есть лишь одна положительная — рост сезонного спроса, сказал генеральный директор компании «Креон» Санджар Тургунов, открывая работу конференции. Наряду с этим последние несколько месяцев наблюдаются беспрецедентный рост цен и дефицит продукции, которые оставляют мало поводов для оптимизма.

«Стремление к абсурду» — так охарактеризовала текущую ситуацию в отрасли директор департамента аналитики ЗАО «Креон» Тамара Хазова, которая выступала с обзорным докладом по российскому рынку ПВХ. К столь нелестному выводу она пришла, проанализировав статистические данные и последние тенденции рынка.

Объем внутреннего рынка ПВХ, по словам Т. Хазовой, в 2008 году составил 974,4 тыс. тонн, при этом немногим более половины потребностей рынка обеспечивали российские производители (578,6 тыс. тонн), а остальное покрывалось за счет импорта. Динамика потребления ПВХ в России всегда имела тенденцию к росту, намного опережая существующие мощности. Такое соотношение сохранилось и в 2008 году: совокупные российские мощности немного не дотянули до показателя в 611 тыс. тонн.

В сложившемся положении, когда спрос опережает предложение на 68%, обеспеченность собственными ресурсами составляет 60%, а доля импорта составляет почти 42%, любой экономист порекомендовал бы либо ввод новых мощностей и расширение существующих, либо свободный доступ импорта на российский рынок. Но интенсивно наращивать собственное производство нам пока мешает кризис, а зарубежных поставщиков сдерживает высокая ввозная пошлина, размышляла глава департамента аналитики компании «Креон».

Первое полугодие 2009 года, как и ожидалось, ознаменовалось для российского рынка ПВХ некоторым спадом. Производство составило 260 тыс. тонн. Экспорт несколько возрос по отношению к 2008 году и почти приблизился к отметке в 15 тыс. тонн, зато импорт резко упал и остановился на уровне около 50 тыс. тонн. В целом потребление ПВХ в России по сравнению с полугодием 2008 года сократилось на 40%. Однако аналитики ЗАО «Креон» склонны считать это не снижением спроса, а, скорее, отложенным спросом, подчеркнула г-жа Хазова.

Пока рынок обходится отечественными производителями, но, по мнению эксперта, создается искусственный дефицит продукции, потому что мощности предприятий загружены не полностью. Все это рождает благоприятные условия для роста цен: с января по июнь российский ПВХ подорожал на 48,5%. Для сравнения: в Европе за аналогичный период цены выросли на 27%, а в Азии всего на 14,8%. Тамара Хазова считает, что эффективному ценообразованию на рынке ПВХ не способствует и система его сбыта. В России реализацией полимера занимаются две компании — «Сибменеджмент» и «ЕТК», которые контролируют 80% рынка. И даже тот факт, что «Пласткард» начал с 1 июля текущего года самостоятельно реализовывать производимый ПВХ, отказавшись от услуг «ЕТК», по мнению аналитика, кардинально не изменит ситуацию.

Довершает абсурдность сложившегося положения ситуация с импортом ПВХ, убеждена г-жа Хазова.

ва. Наши импортеры обременены, с одной стороны, девальвацией рубля к доллару, с другой — высокой пошлиной на суспензионный ПВХ, которая составляет 15%. При этом идет лоббирование евроставляющей, чтобы пошлина вообще дошла до 20%. «Даже если мы снизим цены на ПВХ и загрузим мощности до предела, нам не удовлетворить внутреннего спроса, — уверена эксперт. — Мы должны способствовать развитию импорта и снижать пошлину по примеру наших зарубежных коллег».

По данным статистики, импорт изделий из ПВХ за первое полугодие 2009 года в 2 раза превысил импорт самого полимера. Это говорит о том, что отечественные переработчики при высоких ценах, при искусственном недостатке сырья либо вообще обанкротят свои производства, либо перепродадут их другим компаниям и выйдут из бизнеса. Таким образом, отложенный спрос будет удовлетворяться только за счет импорта изделий с Украины и из Китая, заключила Тамара Хазова.

Участники рынка вступили в полемику с главой департамента аналитики ЗАО «Креон». Представитель НИИЦ «Синтез» Марк Флид считает, что о снижении пошлины говорить пока рано. «Если у нас потребление ПВХ, как вы сказали, в I полугодии упало примерно на 40%, то можно ожидать, что в течение года сохранится примерно та же тенденция, — сказал он. — Тогда объем производства суспензионного ПВХ в России примерно составит ту величину, которую и будут потреблять переработчики. В случае снижения импортной пошлины наши производители просто вынуждены будут либо снижать цены, либо сворачивать производство. Поэтому мне представляется, что снижение пошлин сейчас рассматриваться не должно, поскольку это приведет наших производителей в состояние коллапса».

Против обвинений в неэффективном ценообразовании и создании искусственного дефицита возражал генеральный директор «ЕТК» Павел Ляхович. В преамбуле к своему выступлению он подчеркнул, что может говорить только от лица двух заводов, реализацией продукции которых занимается возглавляемая им компания, а именно башкирского «Каустика» и волгоградского «Пласткарда».

«Мы уже несколько лет работаем по следующему правилу: ценообразование на российский ПВХ происходит из импортного ПВХ. Поэтому если дорожает импортный ПВХ, то дорожает и российский ПВХ и наоборот, — сказал г-н Ляхович. — Если бы этого не было, то весь импортный ПВХ, который сейчас находится в ограниченном количестве в России, просто завалил бы рынок. А не везут его



как раз потому, что у нас эффективное ценообразование».

Оба партнера «ЕТК», по словам П.Ляховича, за последние полгода не снижали объемов производства ПВХ, поэтому упреки в умышленном создании искусственного дефицита в адрес этих предприятий безосновательны. Напротив, стерлитамакский «Каустик» вскоре остановит производство на реконструкцию, чтобы с октября нарастить свои мощности на 5 тыс. тонн в месяц, заявил руководитель трейдерской компании.

Комментируя споры вокруг пошлины, он обратил внимание на другой аспект проблемы. «Нужно говорить не о величине пошлины, а о том, что существует диспропорция между пошлинами на ПВХ и изделия из ПВХ. И разница составляет до 10%. Если мы хотим поддерживать отечественных переработчиков ПВХ, необходимо, чтобы пошлины на ПВХ и изделия из ПВХ были одинаковыми. Тогда наши переработчики, если они эффективные переработчики, будут в одинаковых условиях с мировыми производителями изделий», — считает глава «ЕТК».

Продолжила дискуссию Ирина Сергеева, начальник отдела химической промышленности Департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Министерства промышленности и торговли РФ. Сначала она напомнила, что в декабре 2008 года правительство РФ сформировало список системообразующих предприятий, в который вошли 17 химических предприятий. Для каждого из этих предприятий Минпромторг разработал меры по поддержке. В их числе — таможенно-тарифное регулирование и субсидирование процентной ставки под кредитование экспорта. В частности, получил



поддержку совместный проект «СИБУР-Холдинг» и компании SolVin, предполагающий строительство производства ПВХ в Нижегородской области.

В вопросе о пошлине она не стала вставать ни на сторону производителей, ни на сторону переработчиков ПВХ, высказав мнение о том, что в условиях кризиса эти два сегмента рынка должны выступать единым фронтом. По словам Ирины Сергеевой, в Минпромторг поступали предложения от «СИБУРа» о повышении пошлин на ПВХ и изделия из ПВХ. Но оба предложения были отклонены из-за категорических возражений других региональных властей и Минрегионразвития.

В заключение своего выступления она обратила внимание на то, что существует установленный законодательством порядок обращения в Минпромторг с предложениями о повышении и понижении пошлины на тот или иной промышленный продукт и призвала представителей игроков рынка не пренебрегать этими правилами. В противном случае министерство не станет рассматривать предложения.

С развитием ситуации на российском рынке оконного ПВХ-профиля с учетом финансового кризиса собравшихся познакомили представители компании «О.К.Н.А. Маркетинг» — генеральный директор Ирина Обросова и коммерческий директор Ольга Чигодайкина. По их словам, российский рынок ПВХ-профиля испытывает серьезные трудности из-за спа-

да в секторе жилищного строительства. Если в 2008 году объем рынка профилей составлял 570 тыс. тонн, то в первом полугодии текущего года он сократился на 37%. Снижение по итогам года зависит от глубины второй волны экономического спада, отметили выступавшие. Очень важной тенденцией для российского рынка профилей, по мнению представителей «О.К.Н.А. Маркетинг», является активное вытеснение импорта продукцией отечественных производителей. Так в 2008 году доля импорта составляла 16%, а в 2009 году, по предварительным оценкам, она снизится более чем в два раза — до 7%.

О последствиях введения евросоставляющей на суспензионный ПВХ для российских импортеров рассказала в своем докладе Оксана Киселева, коммерческий директор ООО «ХимТрейдИнГрупп». Ссылаясь на официальное сообщение кабинета министров РФ, она напомнила, что в мае «правительственная комиссия по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике признала целесообразным введение евросоставляющей в дополнение к существующей в настоящее время 15-процентной ставке ввозной таможенной пошлины на каустическую соду и суспензионный ПВХ. Размер евросоставляющей будет определен с учетом стоимости ввозимых товаров в I квартале 2009 года. Это сделано для создания благоприятных конкурентных условий на территории РФ».

Как и следовало ожидать, трейдеры, поставляющие импортный ПВХ на российский рынок, в число которых входит и «ХимТрейдИнГрупп», отнеслись к данной мере отрицательно. По их мнению, евросоставляющая — это еще один инструмент в руках российской таможни в дополнение к пошлине, позволяющий «взимать таможенные платежи не на основании цены закупки, а на основании цены, в некоторых случаях придуманной таможней».

Обсуждение других актуальных проблем рынка ПВХ участники конференции продолжили в рамках круглого стола, который завершил первую часть конференции.

Вторую часть форума открыла старший консультант-аналитик ЗАО «Креон» Евгения Черепова с обзором рынка листов из ПВХ. Она отметила, что на рынке ПВХ листам принадлежит незначительная доля (2%), хотя на рынке полимерных листов этот вид листов занимает ведущие позиции (21,1%). Производство и потребление ПВХ-листов в последнее время динамично растет: в минувшем году эти показатели составили 19,5 тыс. тонн и 33,5 тыс. тонн соответственно. Более того, здесь, как и на рынке профилей, наблюдается тенденция импортозамещения. В 2008 году отече-

ственное производство впервые превысило объем импортных поставок (15,65 тыс. тонн) за счет введения новых мощностей. Тем не менее, по словам Евгении Череповой, доля импорта пока остается высокой (46,7% в 2008 году). Среди зарубежных поставщиков листов ПВХ на российский рынок лидирующие позиции сохраняют китайские компании.

Заведующий лабораторией кабельных ПВХ-пластиков ОАО «ВНИИКП» Виктор Николаев говорил о ходе разработки нового ГОСТа на кабельные пластикуты. Докладчик напомнил, что действующий в настоящее время ГОСТ 5960-72 на пластикуты для кабельной промышленности был введен в действие более четверти века назад и пережил за это время 9 изменений. С 1991 года работы по внесению технических изменений в госстандарт были прекращены, а дальнейшие разработки и модификации существующих марок ПВХ-пластиков оформлялись в виде ТУ, которые утверждались самими химпредприятиями и ОАО «ВНИИКП». Как отметил В.Николаев, необходимость введения нового национального стандарта для кабельных пластикутов обсуждается уже очень давно, потому что заложенные в старый ГОСТ параметры во многом не соответствуют требованиям НТД на отечественные кабельные изделия, равно как и требованиям к ПВХ-компаундам МЭК и зарубежных стандартов.

В этом году Виктор Николаев наконец смог назвать конкретные сроки завершения работ по созданию нового ГОСТ Р — 2011 год, что, безусловно, стало хорошей новостью для всей кабельной отрасли. Однако схема финансирования работ вызвали недоумение как у присутствовавших в зале «кабельщиков», так и у организаторов конференции. В. Николаев рассказал, что средства на разработку стандарта будут поступать из «Фонда поддержки предприятий кабельной промышленности ассоциации «Электрокабель», а вносить их туда будут сами производители пластикутов и кабелей. Многие участники рынка сочли недопустимым, что при разработке национального стандарта будут учитываться интересы только тех предприятий отрасли, которые смогут за это заплатить.

В числе этих представителей отрасли оказался и Олег Барашков, технический директор ОАО «Вестпласт», одного из отечественных производителей кабельных ПВХ-пластиков. Помимо этого в своем докладе он коснулся проблем технического уровня выпускаемых в России кабельных пластикутов. Вслед за ним выступил Андрей Приказчиков, директор по развитию бизнеса в Восточной Европе компании Eastman Chemical, который заострил вни-

мание на экологических аспектах использования пластификаторов.

Конференция «ПВХ 2009», как и предшествовавшие ей форумы, позволила собравшимся на ней представителям различных сегментов рынка обсудить целый комплекс актуальных проблем, стоящих сегодня перед отраслью. Причем одни эксперты полагали, что большинство этих проблем являются признаками системного кризиса на рынке ПВХ, другие считали, что это ничто иное как следствие кризиса экономического. Справиться с возникшими трудностями помогут лишь согласованные действия всех участников рынка, движимые, в первую очередь, желанием не вредить друг другу, отмечали делегаты конференции. В целом они поддержали идею компании «Креон» провести форум в середине лета, но в то же время высказали предложение организовать аналогичное мероприятие в конце года. По их мнению, тогда можно будет делать прогнозы о развитии ситуации на российском рынке ПВХ в следующем году. Оргкомитет конференции «ПВХ» принял данное предложение и уже определил дату встречи — 1 декабря 2009 года.

*Материал предоставлен пресс-службой
компании «CREON»*

