

«Полиэтилен 2009»

18 февраля 2009 года в отеле «Балчуг Кемпински Москва» прошла IV Международная конференция «Полиэтилен 2009», организованная компанией CREON при поддержке партнеров — «Торговой полимерной компании» и компании «Европластик».

Директор конференции Станислав Гатунок во вступительном слове поблагодарил делегатов за то, что в такой тяжелый для страны период они нашли возможность принять участие в мероприятии.

«Согласно последним статистическим данным, спад в нефтехимической и химической промышленности России, продолжается в течение последних 12 месяцев. То есть падение объемов производства в отрасли началось еще до вступления в активную стадию мирового финансового кризиса. Это говорит о том, что нефтехимическая промышленность переживает системный кризис. Что касается рынка полиэтилена, то ситуация в этом секторе начала ухудшаться в середине сентября прошлого года. Это связано с тем, что полимерная промышленность России развивалась наиболее динамично. На данный момент можно сказать, что не осталось ни одного сегмента рынка, ни одной компании, которые не ощутили бы на себе последствий экономического кризиса», — сказал он.

«Самый важный вопрос, который нам предстоит обсудить в рамках конференции, — это вопрос выживания отрасли. И мы рассчитываем на активность участников в высказывании своих мнений и оценок», — добавил С. Гатунок.

По традиции открыла программу мероприятия директор аналитического департамента CREON Тамара Хазова обзорным докладом, оценивающим состояние российского рынка полиэтилена. По ее словам, мировые мощности по производству полиэтилена в 2008 году составляли 82,3 млн тонн при спросе 62,3 млн тонн. Россия на мировом рынке полиэтилена все еще занимает весьма скромную долю — 2,1%. И это понятно: потребление ПЭ в нашей стране составляет всего 10,5 кг на человека, в то время как в Северной Америке оно достигает 38,4 кг на человека, а в Западной Европе — 33,8 кг на человека.

Как отметила Тамара Хазова, производство полиэтилена в 2008 году, по предварительным оценкам, составило 1,272 млн тонн, увеличившись по срав-



нению с 2007 годом на 2,2%. Импорт упал на 17,8% до 398,8 тыс. тонн, экспорт снизился на 32,8% до 154,4 тыс. тонн. Спрос на рынке вырос незначительно — на 1,1% и составил 1,516 млн тонн.

По данным на конец 2008 года, мощности российских производителей полиэтилена составляли 1,469 млн тонн. Но уже в этом году многие предприятия планировали расширить свои производства. Если их намерениям не помешает мировой финансовый кризис, то в 2009 году совокупные российские мощности по выпуску ПЭ вырастут до 1,699 млн тонн, а к 2020 году с учетом запуска новых заводов — до 4,559 млн тонн.

Резюмируя свой доклад, Тамара Хазова подчеркнула, что мировой финансовый кризис обострил существующие и создал новые проблемы на российском рынке полиэтилена, решение которых как никогда требует взвешенного подхода. Если кратко охарактеризовать ситуацию на рынке, то получается следующее: спрос опережает предложение на 19,2%; устаревшие технологии и узкий марочный ассортимент, импортная пошлина на полиэтилен — 10% и курс рубля по отношению к доллару — 34-36 рублей.

В сложившейся ситуации среди участников рынка активно идут споры о том, к чему приведет повышение пошлины на импортный полиэтилен, введение которой лоббируют некоторые из отечественных продуцентов. Этот вопрос глава департамента аналитики CREON предложила обсудить на круглом столе. А в заключение выступления она представила два возможных сценария развития рынка полиэтилена. В случае повышения ввозных пошлин, стабилизации курса на уровне 34-36 руб. за доллар, поддержании высоких цен на ПЭ, создании искусственного дефицита на рынке и продолжении жизни за счет высокой маржи произойдет

остановка перерабатывающих предприятий из-за невозможности приобретения сырья, что приведет к падению производства и спроса на 25-30%. Второй сценарий подразумевает под собой снижение ввозных пошлин на ПЭ до 5%, усиление конкуренции на рынке, снижение цен на ПЭ и продукцию переработки, заключение долгосрочных соглашений поставщиков ПЭ и его потребителей, консолидацию всех участников рынка по цепи продвижения товара, ускорение вводов новых мощностей на базе современных технологий. В случае реализации второго сценария, по мнению аналитиков CREON, произойдет стабилизация рынка и производства на уровне 2008 г.

Генеральный директор ООО «Европластик» Сергей Арбузов в своем выступлении говорил о выводе на рынок нового продукта ОАО «Нижекамскнефтехим» — полиэтилена, о запуске производства которого было объявлено в середине февраля.

Как глава компании, которая является официальным поставщиком полимерной продукции нижекамского химкомбината, С. Арбузов проанализировал производство и потребление полиэтилена в России по состоянию на начало 2009 года, рассказал о марочном ассортименте полиэтилена «Нижекамскнефтехима» и остановился на основных принципах философии продаж «Европластика». По его словам, анализ данных производства, импорта и потребления полиэтилена в России показывает положительные перспективы для полиэтилена производства ОАО «Нижекамскнефтехим».

Потенциальный объем сбыта нижекамского полиэтилена составляет до 230 тыс. тонн с учетом пуска мощностей ОАО «Салаватнефтеоргсинтез», и минимум до 140 тыс. тонн в год в случае модернизации технологии производства полиэтилена ОАО «Казаньоргсинтез» и переориентации части экспортных (в том числе в страны СНГ) объемов на рынок России, отметил докладчик.

Марочный ассортимент полиэтилена компании «Нижекамскнефтехим» охватывает основные сегменты рынка в области переработки полиэтилена (пленочные марки ЛПЭНП, пленочные марки ПЭВП, марки ПЭВП для выдувного формования, трубные марки ПЭВП и литьевые марки ПЭВП). При этом Сергей Арбузов подчеркнул, что большая часть продукции направлена на импортозамещение.

Для компании «Европластик» это уже третий полимер производства ОАО «Нижекамскнефтехим», выводимый на российский рынок. В осно-

Тамара Хазова —
директор аналитического
департамента CREON



ве философии продаж полиэтилена, как и другой продукции компании, по словам г-на Арбузова, будет лежать четыре принципа: прогнозируемость и предсказуемость по ценам; марочный ассортимент; гарантия своевременной поставки; продажа за рубли и рассрочка платежа.

С текущей ситуацией на рынке полиэтиленового сырья и полиэтиленовых труб России и СНГ участников конференции познакомил Мирон Горюловский, президент Группы «Полипластик». Он заявил, что на мировом рынке полиэтилена сложилась очень необычная ситуация. В 2004-2008 годах азиатские и европейские цены плавно росли, затем произошел резкий скачок, после чего в ноябре-декабре 2008 года они упали более чем вдвое. Достигнув относительного дна, они снова немного выросли. В России колебания цен на полиэтилен носили несколько иной характер, но общий тренд сохранялся.

Анализируя структуру российского рынка трубных марок полиэтилена, М. Горюловский отметил, что, начиная с 2005 года, рынок все время опережал производство локального продукта, поскольку в то время в России не появлялось новых мощностей. Экспорт в 2006-2008 году либо рос, либо оставался на достаточно высоком уровне. Дефицит трубных марок полиэтилена с 2006 года наблюдался постоянно, и это вызывало высокие, экономически не обоснованные цены на трубные марки полиэтилена. Экспорт в это время упал практически до нуля, весь товар реализовывался на внутреннем



рынке и дополнялся импортным ПЭ-100 из Европы и Азии. В ноябре-декабре этого года процесс импорта почти остановился и на сегодняшний день не возобновился.

Делать прогнозы по рынку на 2009 год Мирон Горюловский посчитал бесполезным занятием, подчеркнув, что все будет зависеть от того, в каком положении отрасль окажется в середине года и как переживет вторую половину года. В первой половине года, по его мнению, ожидается отсутствие денег у потребителей труб; неопределенность с реализацией бюджетных программ и замораживание строительных проектов. Уже первые две недели февраля показывают, что первая половина года для трубной отрасли будет очень тяжелым периодом.

Между тем не во всех странах СНГ «трубники» одинаково сложно переживают кризис. Больше всего повезло Белоруссии, где производители, по словам М. Горюловского, чувствуют себя стесненно, но не критично. В Казахстане есть проекты, финансирование которых не будет остановлено.

В России заводы по производству полиэтиленовых труб загружены на 20-25%, то есть находятся за критической точкой рентабельности. А в Украине

ситуация и того хуже: все производства остановлены из-за экономического коллапса, рассказал докладчик.

Возвращаясь к характеристике отечественного рынка полиэтилена, глава Группы «Полипластик» отметил, что цены на полимер в РФ в ближайшее время расти не будут из-за избытка продукции на рынке. Они, по его словам, и сейчас необоснованно высоки. Вместе с тем большой профицит наблюдается и на рынке труб. Производители труб, в том числе и «Полипластик», вынуждены снижать цены и терпеть убытки.

В сложившихся условиях повышать пошлины на импортное сырье было бы губительным для российского рынка полиэтиленовых труб, считает М. Горюловский. Следствием увеличения пошлины станет рост цен на пластиковые трубы, а это снизит их конкурентоспособность по отношению к чугунным и бетонным трубам, подчеркнул он.

Валерий Василенко, заместитель начальника отдела внешнеэкономических отношений и маркетинга ООО «Новоуренгойский газохимический комплекс», в своем выступлении затронул тему стабильности и кризиса на рынке полиэтилена.

Самой оживленной частью конференции был круглый стол, в ходе которого между специалистами завязывались продолжительные и жаркие споры. Началось заседание с обсуждения проблемы кризиса неплатежей и путей ее решения. Представитель компании «Единая Торговая Система» Петр Огороднов посетовал, что наша судебная система слишком неповоротлива, чтобы своевременно принимать соответствующие меры в отношении неплательщиков. А между тем в условиях кризиса недобросовестных бизнес-партнеров становится все больше. В качестве эффективного средства борьбы с неплатежами П. Огороднов предложил создать «черный список» неплательщиков и публиковать его не только на сайтах пострадавших компаний, но и на сайтах независимых агентств. Идея представителя ЕТС была поддержана другими участниками рынка, причем некоторые из них заявили, что уже имеют положительный опыт создания подобной «доски позора».

Наиболее бурные дискуссии возникли в процессе обсуждения вопроса о необходимости повышения ввозных пошлин на полиэтилен. Импортёры сырья однозначно выступали против данной меры. «Для компаний, которые производят материалы, не имеющие аналогов в РФ, разговор о повышении пошлины неприятен. Ведь увеличение пошлины неизбежно приведет к удорожанию продукции, а это в конечном итоге снизит конкуренцию на рынке», — сказал Иван Зайцев, менеджер по развитию бизнеса LyondellBasell Industries.

Похожую точку зрения высказал Майкл Юн, глава московского представительства LG Chem: «Правительство РФ не должно повышать пошлины на полиэтилен. Это устаревшая мера, к которой прибегали 20-30 лет назад. Ведь иностранные производители, которые работают на российском рынке, тоже стараются экономить на издержках. Для них затраты на производство продукции в России и ввоз сырья из-за рубежа очень высоки».

Идея повышения пошлин не нашла поддержки и у трейдеров. Павел Огороднов из компании «Единая Торговая Система» заметил, что при увеличении ставки импортной пошлины, как правило, снижается ее собираемость, и импорт становится «серым».

Примечательно, что горячих сторонников защитительной меры не было и среди российских производителей полиэтилена. Они либо отмечали, что проблема неоднозначна и требует более детального рассмотрения, либо утверждали, что в их

узком сегменте можно обойтись и без повышения пошлины.

Черту под дискуссией о пошлинах подвела Тамара Хазова: «Если мы повысим ставку ввозной пошлины на полиэтилен, то это приведет к плачевным результатам. Реализация высокотехнологичных проектов будет остановлена, усугубится неконкурентоспособность предприятий, благодаря этому в условиях кризиса рынок сузится и не сможет развиваться».

Вторая часть программы конференции была посвящена проблемам переработки полиэтилена. Об основных путях повышения использования труб из полимерных материалов рассказал генеральный директор ЗАО «Полимергаз» Владимир Удовенко.

Дмитрий Жарский, исполнительный директор ООО «Лава», проанализировал случаи использования линейного полиэтилена российского и зарубежного производства для плоско-щелевой экструзии.

Руководитель АИЛ ОАО МИПП — НПО «Пластик» Людмила Алмаева остановилась на проблемах сертификации полиэтилена для изготовления напорных и газовых труб.

Андрей Потапов, начальник отдела продаж полимеров ООО «НафтаПолимер», охарактеризовал конъюнктуру рынка для полимеров в условиях финансового кризиса. Он отметил, что в 2008 году основные производители добавок для полиэтилена сократили объем продаж. По прогнозам специалиста, в будущем на российском рынке добавок ожидается ужесточение ценовой конкуренции, увеличится спрос на более дешевые добавки для ПЭ и, возможно, произойдет частичное замещение импорта в сегменте недорогих добавок для ПЭ.

Итог конференции «Полиэтилен 2009» показал, что участники российского рынка полиэтилена адекватно оценивают ситуацию в отрасли и часто сходятся во взглядах на пути решения ее основных проблем. Дискуссия о целесообразности повышения импортной пошлины прекрасно проиллюстрировала, что каждая такая проблема в нынешних экономических условиях может таить в себе много подводных камней. Поэтому любое решение, которое принимается сегодня для спасения отрасли, должно быть всесторонне взвешенным и не содержать скрытых угроз.

*Материал предоставлен пресс-службой
компании «CREON»*