

СЕНТЯБРЬ 2021 №3 (454)

ХИМ
КУРЬЕРРЫНОК ЛКМ: МЕЖДУ
МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНОЙ

Уже в феврале стало ясно, что 2021-й обещает быть не самым удачным для всего российского лакокрасочного рынка

СЫРЬЕВАЯ «ЛИХОРАДКА»
2021 ГОДА

В странах Европы и Азии на основных рынках сырья для ЛКМ отмечался дефицит, который сказался на России

МЫ ВИДИМ РЕЗЕРВЫ РОСТА
И РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Генеральный директор БСК Эдуард Давыдов считает, что ажиотаж на рынке ПВХ начнет спадать осенью, и к концу года ситуация в целом стабилизируется

ПОЛУЧИТЕ
БЕСПЛАТНЫЙ
ПРОБНЫЙ
ДОСТУП



ПОЛИМЕРЫ

НЕФТЕХИМИЯ
СУГ

ШИНЫ

ЛКМ

УДОБРЕНИЯ

ХЛОР И
ЩЕЛОЧИ

ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО
**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.com
КОНФЕРЕНЦИИ

+7 (499) 346 03 42

sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com



Nordkalk Enrich

Nordkalk Enrich - это ультратонкая дисперсия химически осажденного карбоната кальция. Инновационный многофункциональный продукт Nordkalk Enrich привлекает все больше внимания в различных сегментах рынка, улучшая свойства лакокрасочных, адгезионных, строительных материалов, печатных красок и бумаги.

Уникальные свойства продукта обусловлены ультратонкими монодисперсными частицами карбоната кальция с модифицированной поверхностью, обеспечивающими идеальные условия для самых высоких требований.

ЗАМЕНА TiO₂ И СВЯЗУЮЩЕГО С ПОМОЩЬЮ NORDKALK ENRICH

Запатентованный продукт на основе нанодисперсии карбоната кальция, названный Nordkalk Enrich, дает возможность производителям ЛКМ снизить потребность в TiO₂, уменьшая затраты, но не снижая технических характеристик конечного продукта, при этом уменьшая вредное воздействие на окружающую среду. С экономической точки зрения Nordkalk Enrich дает экономию в 5–15% за счет снижения процентного содержания TiO₂ и связующих в рецептуре.

Nordkalk W-Series

Продукты линейки Nordkalk W-Series представлены широким ассортиментом марок волластонита с различным размером частиц, соотношением длины игл к их диаметру (L/D) и различными вариантами модификации поверхности. Волластонит (CaSiO₃) – силикат кальция, природный игольчатый белый минерал. Являясь материалом с чрезвычайно разнообразными свойствами, волластонит широко применяется при производстве пластмасс, лакокрасочных материалов, керамики, металлургии и фрикционных материалов.

Nordkalk C-Series

Продукты Nordkalk C-Series – это карбонат кальция (CaCO₃), микро фракций, который производится из высококачественного мраморизированного кальцита. Продукты Nordkalk C-Series в основном используются в качестве наполнителей в химической промышленности для достижения нужных характеристик в полимерных компаундах или для замещения других материалов, таких как полимеры и пигменты.

В номере:

ИНТЕРВЬЮ

МЫ ВИДИМ РЕЗЕРВЫ РОСТА И РАЗВИТИЯ БАШКИРСКОЙ СОДОВОЙ КОМПАНИИ

32

Рынок поливинилхлорида (ПВХ) в 2021 году продолжает «штормить». Цены бьют рекорды один за другим. Каковы прогнозы производителей ПВХ и где резервы роста? В рамках серии интервью с руководителями крупнейших предприятий химпрома на наши вопросы ответил генеральный директор БСК Эдуард Давыдов.

СИТУАЦИЯ СПОСОБСТВУЕТ СЕРЬЕЗНЫМ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯМ НА РЫНКЕ ПВХ, ОБНОВЛЕНИЯМ И ИЗМЕНЕНИЯМ ПРАВИЛ ИГРЫ

36

Компания «Aditim» — многопрофильный холдинг, который работает на российском рынке с 2000 года и специализируется в трех направлениях — переработка полимеров и других товаров химической промышленности, поставка кинотехники. Ежегодно «Aditim» продает более 50 тыс. тонн ПВХ. Георгий Солдатов, генеральный директор компании рассказал, что несмотря на все сложности прошлого года, «Aditim» сохранила за собой лидирующие позиции в этом направлении. А также представил свой взгляд на возможное развитие событий на рынке.

В УСЛОВИЯХ РОСТА КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКАХ ПП «КОМПАНИЯ НЕФТЕХИМ LTD» ПЕРЕПРОФИЛИРУЕТ ПРОИЗВОДСТВО

40

«Компания Нефтехим LTD» — единственное предприятие в Казахстане по выпуску МТБЭ, полипропилена и гибкой упаковки — полипропиленовых мешков. В условиях, когда рынок ПП становится все более конкурентным, компания приняла решение перепрофилировать производство и начать нарабатывать высокотехнологичный полипропилен. Более подробно рассказать нам о работе «Компания Нефтехим LTD» согласился генеральный директор Олег Тимошов.

РЫНОК РАЗДЕЛИТСЯ НА ДВЕ КАТЕГОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

42

Рынок разделится на потребителей толстых пакетов, которые легче переработать, и органических (крахмальных) по примеру западного ритейла, — считает Василий Чертков, генеральный директор компании «Baserack», украинского производителя гибкой упаковки из полиэтилена.

АНАЛИТИКА

НЕФТЕХИМИЯ

В АВГУСТЕ 2021-ГО ГОДА ЦЕНЫ СУГ ПРЕВЫСИЛИ ОТМЕТКУ 50 000 РУБЛЕЙ

64

С начала 2021 года на российском рынке сжиженных газов отмечался рост цен. Удорожанию продукта способствовали увеличение экспортной стоимости и несвоевременные поставки СУГ с заводов на ГНС.

ПОЛИМЕРЫ

В РОССИИ ПСОН И УПС ДЕШЕВЕЮТ, А ПСВ — ДОРОЖАЕТ

68

В 2021 году структура производства полистирола в России не изменилась, наработка продукта увеличилась. В течение I полугодия 2021-го прослеживается тенденция удорожания как отечественного, так и импортного ПС. В июне ПСОН и УПС начали дешеветь, ПСВ продолжает дорожать.

Содержание

СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКОВ

УДОБРЕНИЯ

- 4 «Фосагро» и «Акрон» фиксируют цены минудобрений
- 4 УГМК и «Ультрамар» создадут производство сульфата аммония

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА

РЫНОК ЛКМ

44 Рынок ЛКМ: между молотом и наковальней

В начале 2021 года, после подведения итогов 2020-го, игроки ожидали от предстоящего сезона достаточно неплохих результатов. Ноту негатива в прогнозы развития отрасли вносили периодически возникающие с осени 2020-го проблемы на сырьевых рынках, и все же, несмотря на это, лакокрасочники входили в новый год с умеренным оптимизмом. Но уже в феврале стало ясно, что этим прогнозам не суждено сбыться, и 2021-й обещает быть не самым удачным для всего российского лакокрасочного рынка. Однако в первые недели года никто не мог предположить, что критическая ситуация достигнет таких масштабов.

РЫНОК СЫРЬЯ ЛКМ

52 Сырьевая «лихорадка» 2021 года

В этом году игрокам российского лакокрасочного рынка пришлось убедиться, насколько сильно ситуация на сырьевых рынках страны зависит от мировых тенденций. Из-за ажиотажного спроса на лакокрасочную продукцию, а следовательно, и на сырье для нее в странах

НЕФТЕХИМИЯ

- 6 «ЕххонMobil» и SABIC заустят крекинг-установку в США
- 6 В сентябре в России экспортная пошлина на СПБТ увеличится в 7,8 раза, до 69,9 доллара
- 6 В сентябре «Газпром метанол» проведет ремонтные работы на производстве метанола

Европы и Азии, на основных сырьевых рынках отмечался дефицит. Кроме того, из-за отсутствия мономеров для выпуска тех или иных продуктов, объявленных форс-мажоров европейскими компаниями на отгрузку сырьевых компонентов значительно увеличилась стоимость сырья. Безусловно, максимально это сказалось на импортозависимых рынках, таких как смолы и диоксид титана, однако не обошло стороной и те, где достаточно отечественных производителей, — дисперсии.

ИНТЕРВЬЮ

60 Мы обеспечили бесперебойное снабжение наших заказчиков в рамках их потребностей

В нынешнем году все рынки сырья для лакокрасочных материалов «лихорадит». Беспрецедентное удорожание и дефицит сырьевых компонентов сказались на работе как поставщиков сырья, так и производителей готовых ЛКМ. Все игроки рынка были вынуждены подстраиваться под новые правила игры и учиться работать в новых условиях. О трудностях и успехах работы на рынке углеводородных растворителей редакции «Хим-Курьера» рассказал генеральный директор компании «Бурдор» Евгений Слесарев.

ПОЛИМЕРЫ

- 7 «ЗапСибНефтехим» увеличит производство пропилена
- 8 На Иркутском заводе полимеров был установлен реактор полимеризации этилена
- 8 «Reliance Industries» удвоит мощности по переработке ПЭТ до 5 млрд бутылок в год
- 8 В Китае увеличились объемы производства ПС
- 10 Компания «Ineos Styrolution» будет производить АБС с содержанием вторичного сырья в Азии
- 10 Выпуск ПП в РФ превысил 1 млн тонн за I полугодие 2021-го
- 10 «Техноколь» реализует проект по рециклингу изделий из ПВХ
- 11 Компания «НикоМаг» расширит производство антипириена для ПВХ и ПЭ

ЛКМ

- 12 PPG завершила сделку по приобретению «Tikkurila»
- 12 «Максидом» перенес срок открытия магазинов из-за слияния с сетью «Castorama»
- 12 «Лино Файер» планирует расширить производство в Володарске
- 14 «PTT Global Chemical Public Company Limited» покупает «Allnex»
- 14 Производственные активы ГК «Техностар» получили нового собственника
- 14 Новая технологическая линия по производству СА-дисперсий «Компании Хома» запущена
- 15 «Axalta» приобретает компанию «U-POL»

ТЕМА НОМЕРА

УДОБРЕНИЯ УКРАИНЫ

- 16 Удобрения Украины: рынок продолжает развиваться
- 23 Рынок высокотехнологичных удобрений в Украине есть, и мы больше нацелены именно на него, но и от коммодити не отказываемся
- 25 Гомельский химический завод поставит в Украину до 380 тысяч тонн комплексных удобрений
- 26 Аграрный рынок будет развиваться так же, как и последние 4-5 лет
- 28 Посевная будет, удобрения купим, вопрос – по какой цене?

29 Мощности национальных заводов по выпуску карбамида превышают потребности внутреннего рынка Украины

ИНТЕРВЬЮ

БСК

32 Мы видим резервы роста и развития Башкирской содовой компании

ADITIM

36 Ситуация способствует серьезным перераспределениям на рынке ПВХ, обновлениям и изменениям правил игры

КОМПАНИЯ НЕФТЕХИМ LTD

40 В условиях роста конкуренции на рынках ПП «Компания Нефтехим LTD» перепрофилирует производство

BASEPACK

42 Рынок разделится на две категории потребителей

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА

РЫНОК ЛКМ

44 Рынок ЛКМ: между молотом и наковальней

48 ЛКЗ «Радуга»: «На сезон 2022 года смотрим со сдержанным оптимизмом»

РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

52 Сырьевая «лихорадка» 2021 года

57 Мы выживем! Остальное – непредсказуемо

60 Мы обеспечили бесперебойное снабжение наших заказчиков в рамках их потребностей

62 Первый раз за много лет цены китайского диоксида титана были выше, чем западных аналогов

АНАЛИТИКА

НЕФТЕХИМИЯ

64 В августе 2021-го года цены СУГ превысили отметку 50 000 рублей

65 В 2021 году в РФ цены бутиловых спиртов были рекордно высокими

66 Объемы потребления пропилена в России стремительно растут

ПОЛИМЕРЫ

68 В России ПСОН и УПС дешевеют, а ПСВ – дорожает

70 Вопреки ожиданиям, в 2021-м потребление ПВХ в Украине уменьшилось

ШИНЫ

72 Производство теуглерода в России достигло рекордных отметок

МОНИТОРИНГ РЫНКА

НЕФТЕХИМИЯ

74 Стоимость продуктов ароматики в России увеличилась в августе

75 Олефины и бензол в Азии подешевели, а в Европе — подорожали

ПОЛИМЕРЫ

78 В сентябре на некоторых заводах по выпуску ПЭ проведут плановые ремонты

79 В сентябре в Украине возникнет дефицит пленочных марок полиэтилена

81 В сентябре в Европе ожидается рост цен полистирола

82 В августе эпидемиологическая ситуация оказывала влияние на объемы продаж полимеров в Азии

ШИНЫ

84 В России дорожают каучуки и шины

ЛКМ

86 На рынке ЛКМ спрос сезонно высокий

АНОНСЫ И ВЫСТАВКИ

88 Химия-2021

ООО «ДМЭ Аэрозоль» – российский производитель высококачественного пропеллента/растворителя – диметилового эфира



Сферы применения диметилового эфира



Бытовая химия, парфюмерия, косметика



Аэрозольные лаки и краски



Монтажная пена



Вспененный пенополистирол

Перспективные направления: медицина, производство кожи и холодильное оборудование

Уникальные свойства ДМЭ позволяют добиться лучших потребительских качеств конечного продукта.

С более подробной информацией о предприятии и нашем продукте вы можете ознакомиться:



www.dme-aerosol.ru



info@dme-aerosol.ru



+7(48751)9-65-81, +7 (48751)9-64-94

Возможны самовывоз и доставка

«Фосагро» и «Акрон» фиксируют цены минудобрений

«Фосагро» и «Акрон» приняли решение зафиксировать цены на минеральные удобрения собственного производства до завершения осенних полевых работ — до 31 октября 2021 года. Сообщается, что стоимость всех видов минеральных удобрений, производства «Фосагро» и «Акрона» в период осенних полевых работ сезона 2021 года будет оставаться не выше текущих июльских уровней. Кроме того, в ходе совещания вице-премьера Виктории Абрамченко с ведомствами и представителями бизнеса, производителям минеральных удобрений дополнительно предложено предусмотреть скидку в 5% для крестьянских фермерских хозяйств для повышения доступности удобрений.



УГМК и «Ультрамар» создадут производство сульфата аммония



Согласно данным «Хим-Курьера», между Уральской горно-металлургической компанией (УГМК) и «Ультрамаром» были подписаны документы о создании совместного предприятия для

реализации проекта по производству сульфата аммония. Совместное предприятие создаётся с равным долевым участием.

Напомним: завод по выпуску кристаллического сульфата аммония будет построен на производственной площадке Среднеуральского медеплавильного завода (СУМЗ, принадлежит УГМК). Это решение обусловлено оптимальным сырьевым обеспечением, поскольку в производстве планируется использовать 380 тыс. тонн серной кислоты СУМЗ. Мощность предприятия составит 500 тыс. тонн удобрения в год, с фракцией от 1—4 мм. Будет построено две отдельно стоящие линии, производительностью 250 тыс. тонн в год каждая. Проектирование и строительство планируется осуществить в течение трех лет.

«CF Industries» против импорта КАС из России и Тринидада и Тобаго



«CF Industries» настаивает, что импорт КАС из России, Тринидада и Тобаго наносит существенный ущерб деятельности компании на территории США. По этой причине она подала заявление властям США, на основании которого может быть проведено официальное расследование и введены антидемпинговые или компенсационные меры.

На «Акроне» модернизируют агрегат аммиака

Компания «Акрон» начала подготовку к модернизации агрегата аммиака №2 на площадке в Великом Новгороде. Цель проекта — нарастить мощность установки с 1800 тонн в сутки до 2300 тонн в сутки, что даст ежегодный прирост наработки аммиака на 175 тыс. тонн. Закончить все работы планируется в 2023 году. Всего будет инвестировано порядка 95 млн долларов. Напомним, подобный проект начат и на агрегате №3, по его окончанию объемы выпуска увеличатся на 200 тыс. тонн в год.



Organized by



4th International conference

Fertilizers 2022: Eastern Europe, Baltic States & Balkans

26-28 January 2022, Budapest, Hungary



The news from
key players and experts

+38 056 370 12 04
+7 499 346 03 42

conf@wfmeasteurope.com
www.wfmeasteurope.com

Go to the site
conferences



«ЕххонMobil» и SABIC запустят крекинг-установку в США



s.hdnux.com

«ЕххонMobil» и SABIC планируют в IV квартале запустить новую крекинг-установку в городе Корпус-Кристи (США). Ежегодная мощность предприятия составит 1,8 млн тонн этилена, а выпускать олефин будут из этана. Нарботанный мономер будут отгружать на заводы по

производству полиэтилена мощностью 1,3 млн тонн и моноэтиленгликоля — 1,1 млн тонн. Строительство всех установок в настоящее время завершено. Изначально планировалось, что компании запустят производства в 2022 году.

В сентябре в России экспортная пошлина на СПБТ увеличится в 7,8 раза, до 69,9 доллара



Ставка пошлины при экспорте российской нефти 1 сентября уменьшится на 3,2 доллара, до 64,6 доллара за тонну. Льготная ставка пошлины на отгрузку нефти из Восточной Сибири, Северного Каспия и Приразломного месторождения будет нулевой. Экспортная пошлина на светлые нефтепродукты уменьшится на 1 доллар, до 19,3 доллара за тонну. Ставка на темные нефтепродукты составит 64,6 доллара за тонну. В сентябре экспортная пошлина на автомобильный бензин уменьшится на 1 доллар, до 19,3 доллара за тонну. Ставка на прямогонный бензин снизится до 35,5 доллара за тонну против 37,2 доллара — в августе. Экспортная пошлина при отгрузках чистых фракций сжиженных газов составит 55,9 доллара, СПБТ — 69,9 доллара, соответственно, за тонну.

В сентябре «Газпром метанол» проведет ремонтные работы на производстве метанола

Компания «Газпром метанол» проведет плановый ремонт с 11 сентября по 21 октября на производстве метанола М-750. В I полугодии 2021-го объемы выпуска метилового спирта на предприятии составили 501,9 тыс. тонн, это на 11% больше, чем за аналогичный период 2020-го. Ежегодная производственная мощность «Газпром метанола» составляет 900 тыс. тонн продукта. Напомним: в 2017-м по проекту НИАП проведена модернизация производства М-750 с увеличением мощности с 2,5 тыс. тонн до 2,8 тыс. тонн метанола в сутки.



vostokgazprom.gazprom.ru



«ЗапСибНефтехим» увеличит производство пропилена

На «ЗапСибНефтехиме» стартовал проект модернизации производства дегидрирования пропана (ДГП), на котором это химическое соединение преобразуется в пропилен — исходное сырье для полипропилена. Напомним: установка была введена в эксплуатацию в 2013 году в составе первого в Тобольске полимерного производства. Модернизация установки ДГП увеличит ее мощность более чем на 8% — до 561 тыс. тонн в год. Компанией-лицензиаром выступает «Honeywell UOP». Строительно-монтажные работы планируют начать в ноябре нынешнего года. Подключение нового оборудования состоится весной — летом 2022-го, во время планово-предупредительных остановочных ремонтов. На поставки пропилена и, соответственно, полипропилена этот процесс не окажет влияния.



ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО
ХИМ
КУРЬЕР
www.chem-courier.com
КОНФЕРЕНЦИИ

ХИМ-КУРЬЕР РЫНОК МЕТАНОЛА И ПРОИЗВОДНЫХ

ЦЕНОВЫЕ КОТИРОВКИ:

- Метанол • МТБЭ
- Уксусная кислота
- Этилацетат • Бутилацетат
- Винацетат • КФК
- КФС • ФФС • Формалин



+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04

sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com



На Иркутском заводе полимеров был установлен реактор полимеризации этилена

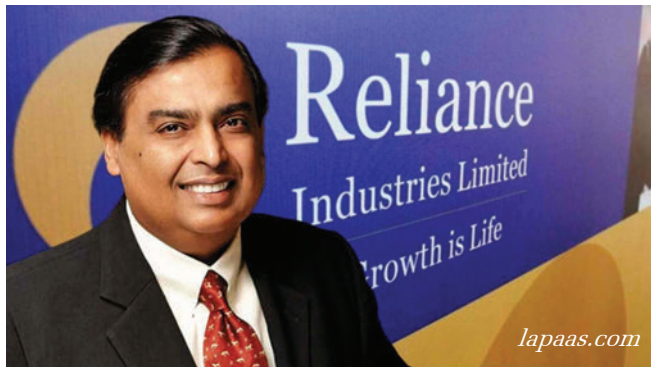


На площадке строительства Иркутского завода полимеров в городе Усть-Куте была установлена самая тяжелая единица оборудования сооружаемого предприятия — реактор полимеризации этилена. Вес конструкции составляет порядка 538 тонн, высота — 44,5 метра, диаметр — 9,6 метра. Реактор полимеризации этилена перевезли с площадки временного хранения в зону монтажа. В вертикальное положение он был поднят с помощью двух гусеничных кранов и установлен на фундамент. Работы продолжались порядка восьми часов.

В настоящее время смонтировано 33 единицы оборудования из необходимых 44. Это первый в Восточной Сибири комплекс по выпуску полимеров из этана, обеспеченный собственным сырьем. На предприятии планируется наработка ПВД и ЛПЭ, ежегодная мощность завода составит 650 тыс. тонн. В его ассортименте будут представлены технологии PRODIGY™ и ACCLAIM™ для изготовления бимодального ПНД, который используется как сырье для выпуска сертифицированных по европейским стандартам (ISO) продуктов, таких, как трубный полиэтилен ПЭ 80 и ПЭ 100, а также ПЭ для высокопрочных бимодальных пленок и емкостей, произведенных методом выдувного формования.

«Reliance Industries» удвоит мощности по переработке ПЭТ до 5 млрд бутылок в год

Индийская компания «Reliance Industries Limited» (RIL) намерена удвоить свои мощности по переработке ПЭТ-бутылки за счет создания нового производства по выпуску переработанного полиэфирного штапельного волокна в Андхра-Прадеше. Компания ежегодно перерабатывает на своих заводах в Барабанки, Хошиарпур и Наготе более 2 млрд ПЭТ-бутылок в год. Новые мощности позволят увеличить рециклинг вторичного ПЭТ до 5 млрд бутылок в год.



В Китае увеличились объемы производства ПС



В июле 2021 года в Китае было наработано 253,9 тыс. тонн полистирола, это на 1,03% больше, чем в прошлом месяце, и на 4,6% меньше, чем в сопоставимый период 2020-го. Всего за семь месяцев 2021-го в КНР производство полистирола составило 1 752,2 тыс. тонн, увеличившись по сравнению с аналогичным промежутком времени 2020-го на 13,4%.

Организатор

Organized by

ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО

ЖИМ

КУРЬЕР

www.chem-courier.com

КОНФЕРЕНЦИИ

4th International
Conference

**Compounds
in Russia:
Growth Potential
by Segment**

24 January 2022, Moscow, Russia



IV Международная конференция

**Рынок компаундов
России: потенциал
роста в различных
сегментах**

24 января 2022, Москва, Россия

+7 499 346 03 42

conf@compound-conf.com
www.compound-conf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов
The news from key players and experts

Перейти на сайт
конференции



Компания «Ineos Styrolution» будет производить АБС с содержанием вторичного сырья в Азии

Компания «Ineos Styrolution» совместно с «Samsung Resin» (Южная Корея) будут выпускать высококачественные марки АБС-пластика с содержанием до 70% вторичного сырья. При производстве будут применять вторичный АБС-пластик «Samsung Resin», полученный после переработки использованных электрических и электронных изделий. Компанией «Ineos Styrolution» представлены две марки АБС — Terluran ECO GP-22 MR50 и Terluran ECO GP-22 MR70, которые содержат 50% и 70% вторично переработанного АБС из бытовых отходов электрического и электронного оборудования, соответственно, цвет выпуска черный. Данные марки будут представлены на рынках Азии и могут использоваться при производстве бытовой техники, электроники, упаковки, игрушек, това-



ров для спорта и отдыха. Обе марки компания «Ineos Styrolution» продает в Европе с 2019 года, а теперь их могут приобрести и заказчики стран Азии.

Выпуск ПП в РФ превысил 1 млн тонн за I полугодие 2021-го



В июне 2021-го выпуск ПП на российских заводах сократился на 7% относительно показателя, зафиксированного в мае, и составил 175,25 тыс. тонн. На

тобольской площадке (ЗНХ) было наработано 96,66 тыс. тонн полипропилена, это на 6% меньше, чем в предыдущем месяце. На «Нижекамскнефтехиме» было произведено 20,33 тыс. тонн продукта (-10%). На заводах «Полиом», «Нефтехимия» (Москва) и «Томскнефтехим» было выпущено 17,51 тыс. тонн, 10,15 тыс. тонн и 12,47 тыс. тонн продукции, соответственно. Объемы производства полипропилена на уфимской площадке практически соответствовали показателям, зафиксированным в предыдущем месяце (9,27 тыс. тонн). Выпуск ПП на «Ставролене» сократился на 5%, до 8,85 тыс. тонн.

Всего за I полугодие 2021-го на российских предприятиях было наработано более 1 млн 80 тыс. тонн продукции, это на 16% больше, чем в аналогичный период 2020 года. Максимальный прирост выпуска ПП отмечался на тобольской площадке (+31%) и на «Полиоме» (+11%).

«Технониколь» реализует проект по рециклингу изделий из ПВХ

На заводе по выпуску пластиковых водосточных систем компании «Технониколь» реализуется проект по рециклингу изделий из ПВХ и обработке вторичной гранулы. На предприятии будут перерабатывать водосточные системы, сайдинги, софиты, фитинги и оконные профили. Производительность линии составляет до 2 тыс. тонн вторичных материалов в год. Предприятие сможет возвращать в технологический цикл в качестве наполнителя для новых изделий до 800 тонн вторсырья из ПВХ. В компании сообщают, что «без потери качества готовой продукции можно добавлять до 70% вторсырья».



Компания «НикоМаг» расширит производство антипирена для ПВХ и ПЭ

Компания «НикоМаг» расширит производственные мощности по выпуску гидроксида магния с 25 тыс. тонн до 40 тыс. тонн в год. Гидроксид магния является одним из лучших антипиренов для поливинилхлорида и полиэтиленов. Эта цель будет достигнута за счет установки дополнительного оборудования, на котором на предприятии выпускают материалы с 2015 года.



Это обеспечит соблюдение высоких стандартов качества и стабильности продукции. Ожидается, что дополнительные объемы гидроксида магния будут поставлены на рынок в начале 2023 года.

ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО
**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.com
КОНФЕРЕНЦИИ

**ХИМ-КУРЬЕР.
РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ**
ЦЕНЫ • СОБЫТИЯ • СДЕЛКИ
КОНФЕРЕНЦИИ
ПЛОЩАДКА ДЛЯ ОБМЕНА МНЕНИЯМИ

НОВОСТИ, СОБЫТИЯ,
ИНФОРМАЦИЯ
ТЕПЕРЬ И В СОЦСЕТЯХ:
ХИМ-КУРЬЕР. РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ
ДАЙДЖЕСТ



ПЕРЕЙТИ
НА САЙТ



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ!

ХК. РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ



www.chem-courier.com

PPG завершила сделку по приобретению «Tikkurila»



PPG 10 июня 2021 года объявила о завершении сделки по приобретению акций финской компании «Tikkurila», которые были представлены в тендерном предложении. Цена сделки составила около 1,5 млрд евро. Акционеры «Tikkurila» получили 34 евро за каждую акцию (всего было вы-

ставлено на торги 38,7 млн акций). Теперь PPG контролирует 97,1% акций финской компании. Выкуп остальных 2,9% будет начат незамедлительно. Председатель и главный исполнительный директор PPG Майкл МакГарри отмечает: «Мы с нетерпением ждем возможности приветствовать сотрудников «Tikkurila» и воспользоваться дополнительным географическим охватом компании и сильным портфелем декоративных брендов для стимулирования будущего роста».

«Максидом» перенес срок открытия магазинов из-за слияния с сетью «Castorama»

Один из лидеров российского рынка DIY «Максидом» переносит открытие новых точек на более поздний срок. По словам совладельца ритейлера Марии Евневич, «Максидом» не планирует расширять сеть новыми гипермаркетами, пока не завершит интеграцию площадок «Castorama». «Мы сейчас открыли магазин на Уральской улице в Санкт-Петербурге и временно приостановили программу, поскольку такая большая сделка по слиянию с компанией, аналогичной по объему продаж и количеству магазинов, естественно, отнимает много сил. Поэтому дополнительно мы сейчас ничего не строим. Мы занимаемся интеграцией «Castorama» в нашу систему координат, ценностей, IT и всего остального», — пояснила Евневич. Интеграция коснется и сотрудников «Castorama», которым предлагают остаться на своих должностях, при этом все они, в таком случае, станут работниками новой структуры сети «Максидом».



Напомним: 30 сентября 2020 года компания «Максидом» приобрела у корпорации «Kingfisher» гипермаркеты «Castorama» в России. Было приобретено 18 гипермаркетов в 13 городах, цена сделки — 7,4 млрд руб.

«Лино Файер» планирует расширить производство в Володарске



Компания «Лино Файер» планирует создать производство полимерных смол, дисперсий,

лакокрасочных материалов и клеев на ТОСЭР «Володарск» в Нижегородской области. Об этом сообщила пресс-служба администрации Нижегородской области. Объем инвестиций в проект — 88 млн рублей. Срок реализации проекта составит один год после получения всей необходимой документации. Совет по земельным и имущественным отношениям при областном правительстве одобрил заявку компании на предоставление земельного участка площадью 15,9 тыс. кв. м. «Лино Файер» зарегистрирована в Володарске в июле 2020 года. Основной вид деятельности — выпуск клеев. Сейчас у компании на ТОСЭР организовано производство огнезащитных составов для металлических конструкций и эмали для финишного защитно-декоративного покрытия.



**ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДИРЕКТОРУ
ООО «УК «КРАТА» А.Н. УТРОБИНУ
ОТ КОЛЛЕКТИВА АО «ПИГМЕНТ»**

ПРИМИТЕ САМЫЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ В ДЕНЬ ВАШЕГО ЮБИЛЕЯ

Больше половины жизни Вы посвятили себя такой великой и многогранной науке, как химия. За это время Вы прошли путь от студента Московского химико-технологического института им. Д.И. Менделеева до руководителя химического системообразующего предприятия России. Шаг за шагом - от мастера смены и заместителя начальника цеха по технологии на ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» (1989-1994 гг.), директора коммерческой фирмы ЗАО «НПФ Технохим» (с 1994 г.), председателя совета директоров, финансового директора ОАО «Пигмент» (2002 г.). И вот в 2005 году Вы возглавили предприятие и на сегодняшний день являетесь генеральным директором Акционерного общества «Пигмент».

Уже более 15 лет под Вашим руководством химическое предприятие эффективно работает и активно развивается, наращивает мощности производства, создает новые марки продуктов, осваивает рынки сбыта в России и за рубежом. За это время «Пигмент» прошел серьезную проверку на прочность, не просто успешно преодолел три экономических кризиса, но и открыл для себя новые возможности развития.

Сегодня за предприятием прочно и основательно закрепился статус передового, инновационного производства России. Промышленная химическая жемчужина Тамбовского региона не только не сбавляет производственные обороты, успешно модернизируя имеющиеся активы, но и блестяще реализует собственные уникальные кейсы в области цифровой трансформации, устойчивого развития и профориентационной деятельности молодого поколения.

Будучи человеком науки – кандидатом технических наук, автором 19 патентов, лауреатом Премии Правительства РФ в области науки и технологии, Вы прекрасно понимаете, что будущее химического производства невозможно без исследовательской составляющей. АО «Пигмент» является уникальным многопрофильным предприятием, которое имеет на сегодняшний день девять основных продуктовых направлений, затрагивающие совершенно разные отрасли промышленности. Благодаря грамотной инновационной работе, компания всегда имеет возможность предложить потребителю уникальный ассортимент, организовать испытания, доработать рецептуры с учетом индивидуальных требований. Все это залог постоянного развития, успешной деятельности сегодня и в перспективе.

Обеспечивая стабильную работу промышленного предприятия АО «Пигмент», Вы, уважаемый Андрей Николаевич, вносите значимый вклад в экономику региона и государства, а также в развитие российской и мировой химической индустрии. Результаты Вашей деятельности отмечены почетной грамотой Министерства промышленности, науки и технологии РФ, орденом «Почетный знак Петра Великого» за личный вклад в развитие экономики регионов России, почетным знаком за заслуги перед химической индустрией России первой и второй степени, Вы были также дважды признаны одним из тысячи лучших региональных руководителей по версии Ассоциации менеджеров России.

Стоит отметить и Вашу общественную деятельность. На протяжении более пяти лет Вы возглавляете Тамбовскую областную ассоциацию промышленников и предпринимателей. Под Вашим руководством Союз РОР «ТО АПП» вышел на новый уровень, стал более авторитетной, влиятельной и эффективно работающей организацией, представляющей интересы бизнеса не только на региональном, но и федеральном уровне.

Андрей Николаевич, Ваша профессиональная биография насыщена яркими событиями, поэтому в Ваш юбилейный день рождения желаем продолжать в том же духе, еще многие годы работать на благо «Пигмента» и химической отрасли в целом, преумножать позитивный опыт инноваций, исследовательских процессов, разностороннего партнерства в сфере науки и бизнеса. Пусть впереди будет еще множество новых идей и планов – Ваш коллектив всегда готов Вас поддержать на пути достижения самых амбициозных целей!

Коллектив АО «Пигмент»

«PTT Global Chemical Public Company Limited» покупает «Allnex»

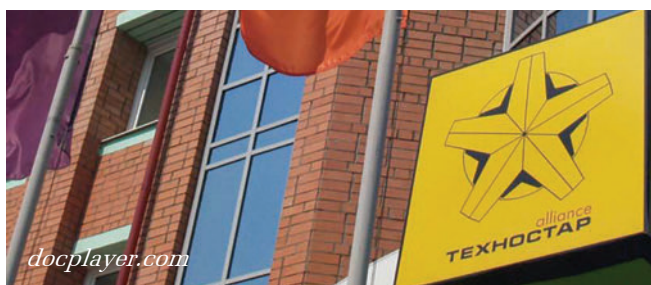
Компания «Allnex» 12 июля объявила о том, что станет частью «PTT Global Chemical Public Company Limited» (GC). GC — международная химическая компания, расположенная в Таиланде, которая производит и продает нефтехимическую продукцию для первичной, промежуточной и последующей переработки для упаковочной, текстильной и автомобильной промышленности. Завершение сделки ожидается в конце 2021 года при условии получения

одобрения регулирующих органов.

По словам представителя «Allnex» в России, в ближайшее время на портфеле компании сделка не скажется. Покупка в дальнейшем даст возможность использовать «Allnex» собственные сырьевые компоненты при производстве смол.



Производственные активы ГК «Техностар» получили нового собственника



Производственные активы компании «Лакокрасочные материалы» (ГК «Техностар», Ярославская область) получили нового собственника. Им стала компания «РК-Консалт», которая предложила за лот 35,05 млн рублей. Напомним: очередные торги по продаже имущества начались 17 мая со

стартовой цены 35,9 млн рублей. Основным видом деятельности компании «РК-Консалт» — предоставление услуг в сфере бухгалтерского учета, налогового консультирования и финансового аудита. Кроме компании-победителя заявку на участие в конкурсе больше никто не подал.

Напомним: 19 февраля 2019 года Арбитражный суд Ярославской области признал «Техностар Колор Менеджмент» несостоятельным банкротом и ввел конкурсное производство на заводе сроком на шесть месяцев — до 19 августа 2019 года. На тот момент компания задолжала кредиторам более 240 млн рублей. В мае 2020 года началась реализация имущества, однако торги несколько раз были признаны недействительными из-за отсутствия участников аукциона.

Новая технологическая линия по производству СА-дисперсий «Компании Хома» запущена



Торжественное открытие новой производственной линии для выпуска специальных сополимер-акриловых дисперсий «Компании Хома» состоялось 12 мая 2021 года. Таким образом, реализован третий этап инвестиционного проекта по расширению собственного производства компании. Инвестиции в создание опытно-производственной линии составили 35 млн рублей, а в весь проект — порядка 402 млн рублей.

Внедрение этого проекта позволило компании сформировать основу для цифровой системы

управления качеством. Новая линия позволяет производить дисперсии, которые не выпускаются в больших тоннажах и имеют специфические свойства. На новой линии уже налажен выпуск инновационных продуктов. Среди них — барьерный полимерный состав на водной основе, используемый для термосклеивания упаковки. Это новая разработка для упаковочной отрасли, отличается от выпускаемого на многих производствах полиэтилена экологичностью и безопасностью.

«Axalta» приобретает компанию «U-POL»

В июле 2021 года «Axalta» объявила о заключении соглашения о приобретении компании «U-POL». Цена контракта составляет 428 млн фунтов стерлингов (около 590 млн долларов). Завершить сделку по приобретению планируют во второй половине 2021 года, учитывая согласование антимонопольными органами. Компания «Axalta» намерена увеличить продажи своей продукции через каналы сбыта «U-POL», наращивая одновременно объемы сбыта материалов «U-POL» — через свои. Ожидается, что эффект от слияния компаний составит 10 млн долларов, который будет достигнут в течение 18—24 месяцев после завершения сделки. По прогнозам специалистов «Axalta», данное приобретение приведет к мгновенному росту скорректированной маржи EBITDA, без учета трансакционных издержек, обусловленных приобретением. Напомним: компания «U-POL» произво-



дит широкий спектр продуктов и аксессуаров для ремонта автомобилей, включая наполнители, покрытия, аэрозоли, клеи и другие ЛКМ. Компания реализует свою продукцию более чем в 100 странах, она известна брендами Raptor, Dolphin и Gold.

ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО
**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.com
КОНФЕРЕНЦИИ

НОВАЯ ЛИНЕЙКА ИЗДАНИЙ ДЛЯ РЫНКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ



В НОВЫХ ИЗДАНИЯХ ПРЕДСТАВЛЕНО

- ИГРОКИ И ОБЪЕМЫ • СЫРЬЕ И ПОТРЕБИТЕЛИ
- МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ: НОВИНКИ И Т.Д..

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04 | sales@chem-courier.com
www.chem-courier.com



УДОБРЕНИЯ УКРАИНЫ: РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ

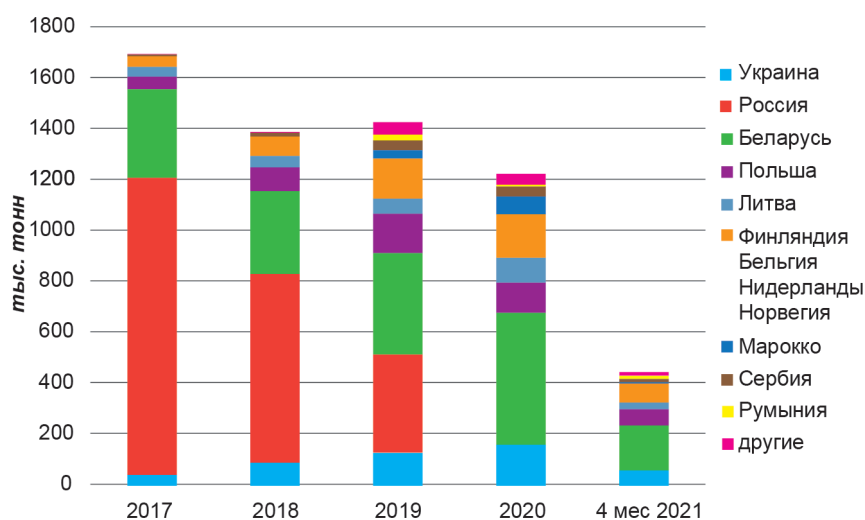
Закончился 2020 год. Первый год в Украине без российских удобрений. Каким он был для украинских производителей, трейдеров, импортеров и потребителей? Он создал основу для дальнейшего развития и уже стал частью истории. Но сейчас гораздо более важно понимать, каким будет этот и последующие годы, на сколько вырастут цены удобрений, есть ли варианты оптимизации логистики экспорта и импорта, какие направления развития производств удобрений и аграрных технологий будут перспективными. Эти вопросы стали предметом обсуждения участников конференции «Удобрения Украины», которую провело ИА «Хим-Курьер» 3–4 июня 2021 года в Днепре.

МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ: УРОВЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА

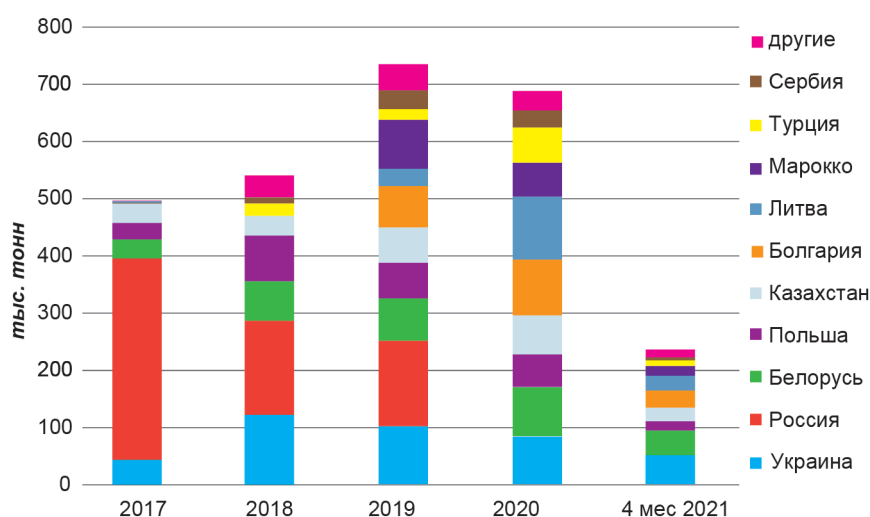
Потенциал роста потребления удобрений в Украине остается значительным, — считает Роман Сластьон, генеральный директор Украинского Клуба Аграрного Бизнеса. 1990 год был рекордным по уровню внесения удобрений: 105 кг на гектар сельскохозяйственных площадей, а в 2020-м на гектар было внесено 67 кг удобрений. По данным, которые привел эксперт, в действующем веществе за 2020 год было внесено 1,9 млн тонн азота, 483 тыс. тонн фосфатов, 380 тыс. тонн калия.

Если говорить о распределении сельхозкультур, то наиболее требовательна к удобрениям сахарная свекла (167 кг азотных, 50 кг фосфорных, 98 кг калийных удобрений на гектар). Рапс занимает II место (145 кг азотных, 29 кг фосфорных, 22 кг калийных удобрений на гектар). Основные зерновые — кукуруза и пшеница — потребляют порядка 128 кг азотных, 27 кг фосфорных, 23 кг калийных удобрений на гектар. По регионам большее количество удобрений вносится в западных и северных областях Украины.

БЕЛАРУСЬ СТАЛА ОСНОВНЫМ ПОСТАВЩИКОМ УКРАИНСКОГО РЫНКА NPK



НА РЫНКЕ ФОСФАТОВ ПРОИЗОШЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ





По оценке Романа Сластьона, в перспективе до 2030 года потребление азотных удобрений в действующем веществе может вырасти до 3 млн тонн (7 млн тонн в физическом весе). При производстве в 5,1 млн тонн есть запас для роста. По мнению эксперта, очевидно, что намерения правительства ограничить рынок и квотировать поставки удобрений в страну приведут к дефициту по NPK и азотфосфорным удобрениям в размере 300 тыс. тонн.

УКРАИНСКИЙ РЫНОК ФОСФАТОВ И NPK: РЕТРОСПЕКТИВА И ПЕРСПЕКТИВА

Как напомнил участникам конференции Антон Канчуга, руководитель редакции «Удобрения» ИА «Хим-Курьер», 19 мая 2018-го СНБО ввела санкции в отношении российских компаний и связанных с ними юрлиц в Украине. В июне 2019-го Кабмин Украины опубликовал постановление о введении эмбарго на ряд товаров, которые ввозят из РФ. Постановление вступило в силу 1 июля 2019 года. В числе других вводился запрет на поставку минеральных удобрений.

С 2017 года структура рынка по странам-поставщикам кардинально изменилась. Вследствие введения ограничений на поставку удобрений в РФ состоялась диверсификация потоков. Основным поставщиком NPK стала Беларусь. Доля украинских удобрений выросла. Европейские поставщики также увеличили поставки. Однако заместить российские сложные удобрения не удалось. По сравнению с рекордным по поставкам NPK 2017 годом, в 2020-м емкость рынка уменьшилась почти на 500 тыс. тонн.

На нехватку марок NPK рынок отреагировал их заменой другими источниками



фосфора. Фосфаты ввозили в Украину из ближайших стран. Валовые объемы в 2019-м и 2020 годах значительно выросли как следствие ажиотажных закупок после введения эмбарго, так и для компенсации дефицита фосфора в составе NPK. Излишки фосфатов, закупленных в 2019-м, были использованы в 2020 году.

Вследствие изменения поставщиков, кардинально изменился марочный ассортимент. Доля классически марок NPK 16:16:16 и 10:26:26 уменьшилась с 90% до 30%. В то же время, потребность в марках с высоким содержанием калия, типа 10:26:26 и 8:20:30 сохранилась. Потребители удовлетворяли потребность в них за счет различных аналогов.

НА РЫНКЕ ФОСФАТОВ ПРОИЗОШЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

На рынке фосфатов также произошли значительные изменения, и основное — потребление аммофоса 12: 52/11: 52 уменьшилось в 4,5 раза. При этом спрос на марку 20:20 и 16:20 вырос. Несмотря на изменение движения товарных потоков и структуры рынка сложных удобрений, потребление фосфора и калия в 2018–2020 годах в целом стабилизировалось.

Украинский рынок фосфатов и NPK, вследствие увеличения количества поставщиков, стал более зависимым от конъюнктуры мирового, — считает Антон Канчуга. На украинский рынок оказывают влияние международная политическая ситуация и действия правительства страны. В ближайшей перспективе санкции США и ЕС могут привести к тому, что украинские потребители не смогут покупать удобрения у Беларуси. Кроме того, сейчас в Украине МКМТ ведется рас-





САНАГРО УКРАЇНА



**МИ ПОЄДНУЄМО ЗНАННЯ,
НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА
ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД, ЩОБ
ЗАПРОПОНУВАНТИ НАЙКРАЩЕ!**

САНАГРО-УКРАЇНА – національний імпортер і дистриб'ютор конвенційних добрив та інноваційних засобів живлення рослин. Ми належимо до міжнародної групи компаній **AGROFERTRANS**, яка об'єднує науково-інноваційну, виробничу та дистриб'юторську діяльність і за масштабами діяльності входить до ТОП-20 європейських компаній ринку мінеральних добрив. Прямі контракти з заводами-виробниками, широкий асортимент добрив та своєчасна логістика забезпечують наш динамічний розвиток та щорічне збільшення товарообігу.

Наші цінності: професіоналізм, надійність, інноваційність та соціальна відповідальність.

Наша місія – надати вітчизняним аграріям доступ до новітніх агротехнологій та інноваційних продуктів, стати гідом у їх великому розмаїтті, забезпечуючи основу успішного, сталого та екологічно безпечного сільського господарства.

У співпраці зі світовою науковою спільнотою щорічно ми проводимо сотні лабораторних, вегетаційних і польових досліджень нових продуктів і технологій, перш ніж запропонувати їх Вам.

Кожен продукт, до внесення у портфоліо компанії, проходить довгий шлях підтвердження своєї ефективності у конкурсних випробуваннях під пильним наглядом наших фахівців.



Україна, м. Київ, вул. Євгена Коновальця, 446 +38 (067) 2241779 / +38 (067) 2476778
info@sunagro.com.ua

следование недружественных действий, в результате чего могут ввести пошлины на белорусские удобрения. Параллельно идет апелляция судебного решения о незаконности отмены введения квот на импорт удобрений из других стран.

Уменьшение или запрет поставок NPK из Беларуси могут привести к значительному дисбалансу на украинском рынке. Заменить поставки из РБ будет трудно. Украинские производители не смогут обеспечить необходимый объем продукта. Их мощности составляют порядка 450 тыс. тонн. Однако, даже в благоприятные годы, когда государство датировало закупки отечественных NPK, загрузка мощностей производителей не выходила на максимальные показатели в среднем по году. Теперь же, после длительных простоев, запустить производства на полную мощность — вопрос не месяцев, а, возможно, лет.

ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНСКОГО РЫНКА КОМПАКТИРОВАННОГО СУЛЬФАТА АММОНИЯ

По мнению Сергея Рубана, директора по маркетингу компании «Украинские минеральные удобрения» (UMF), перспективы украинского рынка компактированного сульфата аммония выглядят как «дорога в никуда». Потребность в сульфате аммония растет и будет расти, а возможность его покупать будет падать. Основной вопрос: где закупать сырье?

Объем потребления сульфата аммония в Украине составляет 450–600 тыс. тонн в год (в последние несколько лет — от 400 до 500 тыс. тонн). Коксохимическое производство кристаллического сульфата аммония в стране зафиксировано на отметке 180 тыс. тонн. Мощности предприятий-ком-



пактировщиков сульфата аммония в Украине — 200–250 тыс. тонн в год и быстро растут. На 2021 год они превышают производство кристаллического сульфата аммония на 20–30%. Благодаря низкой стоимости входного билета (самое популярное оборудование — недорогие компакторы местного производства) на рынке большое количество мелких компактировщиков. Крупные производители гранулированного сульфата аммония в Украине — «Санагро Украина», «Гросдорф», «Сумыхимпром», UMF. 50% рынка занимает белорусский продукт.

ПРЕИМУЩЕСТВА КАС

Алена Вольнова, эксперт от компании «НТ Групп», в своем докладе отметила, что когда перед фермером встает вопрос, какие удобрения купить, он руководствуется финансовыми и технологичными суждениями. Среди преимуществ карбамида-аммиачной смеси (КАС), Алена Вольнова в частности подчеркнула, что в ней нет свободного аммиака, благодаря чему потери азота при внесении не превышают 10%. Жидкая форма обеспечивает дополнительное увлажнение почвы и хорошее усвоение

Персональный аналитик рынка!
**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"**

ПРИМЕР ГОТОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ:

**ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ГРАНУЛИРОВАННОГО СУЛЬФАТА
АММОНИЯ И АНАЛОГОВ В РФ И ПРОГНОЗ
ПОТРЕБЛЕНИЯ ДО 2025 ГОДА**

СОДЕРЖАНИЕ

- Мощности по грануляции СА, которые существуют на данный момент в РФ
- Объемы потребления СА в РФ
- Структура потребления гранулированного СА в регионах России.
- Конкурентная среда на рынке РФ после введения на «Апатите» (Череповец) установки по выпуску кристаллического СА.

НАШИ КЛИЕНТЫ:



**РЫНОК УДОБРЕНИЙ
В СТРАНАХ СНГ И МИРА**

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ

Присылайте ВАШЕ техническое задание:

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04

✉ sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com



питательных элементов. Внесение КАС — высокотехнологичный процесс: оно происходит равномерно, смесь можно вносить вместе с пестицидами и микроэлементами. Удобрение эффективно для прикорневой и внекорневой подкормки.

Сегодня на украинском рынке представлены марки КАС 28, 30, 32 (по массовой доле содержания азота). По сведениями Виталия Попова, директора УТК «ХимАльянс», за 10 лет объем потребления КАС в Украине увеличился с 600 тонн до 1,1 млн тонн в год. Исходя из средней нормы внесения КАС на уровне 100 кг на 1 га, сегодня уже более 20% аграриев используют КАС в технологии выращивания сельскохозяйственных культур.

ЖКУ: ОТ УДОБРЕНИЯ К ЭФФЕКТИВНОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Рынок жидких комплексных удобрений (ЖКУ) в Украине пока не объемный, однако, он является необходимой составляющей агротехнологии, и его нельзя недооценивать, — считает Ирина Логинова, консультант по питанию растений НВК «Квадрат».

Производства ЖКУ — это как правило мелкие, даже мобильные установки для наработки удобрений прямо в хозяйствах. Половину всех ЖКУ в мире производит США, 30% — ЕС (именно они определяют два основных пути развития технологии ЖКУ): в США делают ставку на готовые оптимальные решения, а в Европе — на высокотехнологичные специальные продукты. Рост сегмента ЖКУ в мире обусловлен потребностью аграриев в высокоэффективных удобрениях.

В прошлом году емкость рынка ЖКУ Украины составила 47 тыс. тонн (28 млн долларов) и он практически полностью занят отечественной продукцией



(98%). Как отметил Виталий Попов, за 2020 год в Украине было произведено порядка 44 тыс. тонн ЖКУ, и за первые пять месяцев 2021-го предприятия уже достигли этих показателей. В последующие несколько лет эксперт ожидает увеличения потребления ЖКУ в Украине до 100—150 тыс. тонн в год.

Ирина Логинова также подчеркивает большой потенциал расширения рынка ЖКУ Украины. Его средний прирост за 2015—2020 годы составил 37,7% в год, что характерно для новых развивающихся рынков.

Среди факторов, которые ограничивают развитие рынка ЖКУ, директор УТК «ХимАльянс» выделил проблемы сырьевого обеспечения производств. Потенциал роста рынка сырья ограничен либо отсутствует. Кроме того, логистика сырья для ЖКУ довольно сложная: производителю необходимо

планировать на полгода вперед, что в условиях меняющегося рынка и роста цен совсем не просто.

АММИАК КАК САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ АЗОТНОЕ УДОБРЕНИЕ

Директор ЧП «Агроновация» Анатолий Рабчевский оценил экономически-финансовые и технологические преимущества аммиака. Поскольку продукт является основным сырьем азотосодержащих удобрений, он по определению дешевле, чем производимые из него удобрения. В перерасчете на чистый азот как действующее вещество, аммиак — самое дешевое удобрение. Однако сопутствующие затраты на доставку и внесение аммиака на порядок превышают подобные суммы для традиционных удобрений. Из-за больших накладных расходов экономически

не выгодно вносить аммиак при малых дозах азота на гектар. Если необходимо внести меньше 100 кг азота на гектар — будет выгодней вносить карбамид, меньше 70 кг — селитру. Рынок аммиака — азотовыносные культуры — свекла и кукуруза.

В Украине вносят аммиак в основном сервисные компании. Это обусловлено сложной логистикой хранения, доставки, внесения. Аммиак — опасное вещество и требует ответственного отношения, необходим квалифицированный персонал.

Аграрное потребление аммиака в Украине Анатолий Рабчевский оценивает в 200—220 тыс. тонн. И оно растет. Однако ограничен ресурс самого аммиака. Кроме того, в стране нет логистической инфраструктуры для хранения и транспортировки аммиака, которая могла бы обеспечить своевременную поставку удобрения на поля.

РЫНОК ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ УДОБРЕНИЙ В УКРАИНЕ ЕСТЬ, И МЫ БОЛЬШЕ НАЦЕЛЕНЫ ИМЕННО НА НЕГО, НО И ОТ КОММОДИТИ НЕ ОТКАЗЫВАЕМСЯ



Александр Горбань,
менеджер по развитию
бизнеса компании ICL в Украине

— Александр, на конференции вы представляли новый продукт — ICL Polysulphate, который был представлен на региональ-

Рынок удобрений Украины продолжает эволюционировать. Сейчас на нем развивается сегмент нишевых высокотехнологичных продуктов. Как считает менеджер по развитию бизнеса компании ICL в Украине Александр Горбань, это обусловлено тем, что именно такие продукты позволяют фермерам получать более высокую прибыль на каждую вложенную гривну. Еще один важный фактор, который отметил менеджер по развитию бизнеса ICL в Украине Виктор Василенко, — стабильный результат.

ном рынке в прошлом году. При этом мы знаем, что компания ICL работает в сегменте удобрений Украины уже давно. В чем преимущества нового продукта?

— ICL работает на рынке Украины уже более 20 лет и была представлена в основном марками водорастворимых и специальных удобрений. В прошлом году были зарегистрированы ICL Polysulphate (полисульфат) и линейка комплексных удобрений ICL PKpluS (фосфорно-калий-

ные с добавлением полисульфата, содержащие фосфор, калий, магний, серу, кальций). ICL Polysulphate содержит серу, магний, кальций и сульфат калия, который, как известно, усваивается растениями лучше, чем хлористый калий. ICL Poilysulphate — это удобрение, и может быть использовано в качестве сырья. В этом году у нас пошли активные продажи. Мы подписали крупный контракт на более чем 100 000 тонн.

– Во сколько вы оцениваете перспективу продаж ICL Polysulphate в Украине на ближайшие несколько лет?

– В ближайшие пять лет компания хотела бы поставлять в Украину ежегодно порядка 150 тыс. тонн чистого ICL Polysulphate и около 100 тыс. тонн ICL PKpluS. Это высококачественные удобрения, которые производятся на основе суперфосфата с добавлением полисульфата (30%) и других компонентов. Новый продукт практически полностью водорастворим (на 95%), с минимальным содержанием хлора и пролонгацией элементов питания. ICL Polysulphate добывают в Англии. Предприятия по выпуску ICL PKpluS расположены в Нидерландах и Германии. Удобрения производят не путем простой компактации, а накатыванием слоев гранулы. Из-за кристаллической структуры ICL Polysulphate, сера и магний не вымываются из почвы моментально, а растворяются постепенно с каждым слоем гранулы.

– Если удобрение производится в Европе, оно не может быть дешевым.

– Оно недешевое не из-за того, что импортируется, а по причине высокого качества. В основе наших продуктов высококачественное сырье и современные технологии производства удобрений.

– На рынке удобрений Украины максимально востребованы карбамид, селитра, КАС, NPK — массовые продукты, так называемые коммодити. ICL Polysulphate и ICL PKpluS относятся, скорее всего, к нишевым.

– Коммодити будут всегда. Хотя при таком росте цен они скоро уже станут «премиальными». Но есть ниша, которую занимают высококачественные удобрения. Среди производителей этих продуктов такие мировые компании, как ICL, «Yara», ТИМАС. Удобрения этого сегмента не дешевые, но благодаря своим дополнительным свойствам обеспечивают высоко-

кую урожайность. Этот рынок в Украине есть, и мы больше нацелены именно на него, но и от коммодити не отказываемся.

– Вы относите ICL PKpluS и ICL Polysulphate к сегменту «премиум»?

– Наши удобрения премиальные по своему действию, но не по цене. Мы не выше рынка. В пересчете на единицу активного вещества наши продукты не дороже коммодити. При этом в них есть, например, элементы, которые другие удобрения не содержат.

– Если анализировать рынок нишевых продуктов, то в чем преимущества ICL Polysulphate и ICL PKpluS?

– ICL Polysulphate сам по себе уникальный продукт. Его производство абсолютно экологично, мы не проводим химическую обработку сырья, не сжигаем газ. Карбоновый след продукта самый низкий в мире. Помимо производства ICL Polysulphate, у компании ICL функционируют 45 заводов по всему миру. На предприятиях производят специальные удобрения, например, для футбольных полей. Все топовые спортивные арены в Украине используют наши продукты.

– Вы считаете, что рынок удобрений Украины созрел для подобного специального предложения?

– На этом рынке уже представлены продукты гораздо более узкого применения, высокотехнологичные, дорогие. Клиент готов их покупать, если он видит в этом выгоду. Чем выше прибыль с каждой вложенной в удобрение гривны, тем выгоднее их использовать. В этом направлении движется весь мир. К подобным нишевым продуктам можно отнести и линейку ICL PKpluS. ICL Polysulphate тоже обладает уникальными свойствами. При этом по цене ICL PKpluS не такой дорогой, как аналоги. Те исследования, которые мы проводим, в том числе в Украине, показывают отличные результаты.

– Есть ли у компании планы по открытию своего производства в Украине?

– ICL – производственная компания. В Великобритании мы добываем ICL Polysulphate, в Испании – хлористый калий, в Израиле – фосфаты и хлористый калий. От добычи и производства компания идет к готовому продукту. Наша задача сделать выпуск удобрения наиболее эффективным. Поэтому производства находятся там, где мы добываем сырье, а готовый продукт поставляется по всему миру. Однако у нас заключены партнерские договоры с региональными производителями удобрений на поставку сырья.

– Вы ожидаете роста рынка удобрений Украины в этом году?

– Да, мы ожидаем роста продаж. Рынок будет эволюционировать, мы движемся к интенсификации производства, развиваются аграрные технологии. По сравнению с аналогами наши удобрения дают высокую окупаемость. Их пока мало знают, потому что они только год на рынке, но мы видим, как в геометрической прогрессии растет интерес к нашей продукции.

– Росту спроса на новинки во многом способствует конъюнктура рынка аграрной продукции, которая может измениться. Такое уже бывало: в сложных экономических условиях аграрии оставляют простые азотные удобрения: селитру, карбамид... Даже внесение NPK резко падает.

– Что-то можно вырастить и вообще без удобрений. Один год, второй, потом – урожая не будет. Люди, которые используют технологичные высококачественные удобрения добиваются не только окупаемости вложений, но еще и стабильности урожая. Одно и то же поле будет давать хороший стабильный урожай из года в год. Сейчас фермеры все меньше хотят зависеть от удачи. Как в любом бизнесе, они стремятся к результату при любых условиях и готовы вкладывать в это свои средства.

ГОМЕЛЬСКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД ПОСТАВИТ В УКРАИНУ ДО 380 ТЫСЯЧ ТОНН КОМПЛЕКСНЫХ УДОБРЕНИЙ

«Для белорусских производителей рынок Украины – традиционный, с учетом отлаженной логистики и минимальными издержками на доставку», – утверждает Николай Николаевич Ермакович, заместитель директора по коммерческим вопросам компании BelFert. 2020-й был рекордным по объемам поставок удобрений из Беларуси в Украину. Однако, в нынешнем году повторить этот результат никто не планирует.

— Николай Николаевич, как вы оцениваете итоги прошлого года компании?

— Прошлый год для нас был успешным: продажи продукции достигли рекордных отметок. Этому способствовало и то, что в начале 2020 года на складах еще были значительные остатки, реализовать которые мы и смогли в том числе в Украине. Если в 2019-м в Украине в сентябре спрос на удобрения был минимальным, то в течение 2020-го года потребность в продукте постоянно росла. Поэтому мы совместно с Беларуськалием смогли реализовать около 600 тыс. тонн удобрений – это значительный объем для рынка Украины. В этом году ситуация пока неопределенная.

— Вы сейчас говорите о введении квот на импорт удобрений в Украину?

— Да, ограничительные меры возможны. Но пока нет однозначных решений по введению квот и обращению национального производителя. Нам, безусловно, рынок Украины интересен. Компания работает на нем более 20 лет. Нашу продукцию знают и доверяют качеству. Оснований сомневаться в нашей надежности как поставщика мы не давали. Сейчас все зависит от доброй воли правительства.

— Эксперты утверждают, что импорт удобрений в Украину позволяет сдерживать удорожание. Особенно в период сезонного роста спроса.

— Не только в сезон. Мы работаем с Украиной круглый

год, и трейдеры могут сформировать запасы удобрений на складах. Таким образом, «сглаживаются» пики сезонного роста спроса и цен.

— После ввода квот многие ожидают дефицита и роста цен удобрений. Думаете, это возможно?

— Скорее всего, так и будет.

— После эмбарго Украины на российские удобрения освободилась ниша, которую заняла продукция других стран и, в первую очередь, белорусская.

— Хочу отметить, что нет предпосылок для сдерживания работы на полную мощность у национальных производителей комплексных удобрений. У них есть все возможности: порты и инфраструктура, аммиак, дефицит предложения фосфорного сырья отсутствует (предлагается алжирский, марокканский, сирийский продукты). Их стоимость с учетом логистических преимуществ для предприятий Украины ниже, чем для нас. Возможно работать, наращивать производство. Мы занимаем далеко не весь рынок, потенциал для роста огромный. Но почему-то считается, что именно мы не даем развиваться.

— Какие ваши ожидания от этого года?

— Общаясь с участниками конференции, нам доводилось слушать диаметрально противоположные ожидания: от дальнейшей экспансии на рынок Украины до ухода с него. Но истина как всегда где-то посередине. Мы не планируем экс-



Gomel Chemical Plant JSC
BelFert

WE CARE ABOUT YOUR HARVEST

WHY NPK'S?

- Desired nutrient ratio within each granule
- Water soluble sulfur in sulfate form
- Reduces time and money expenses
- High concentration of nutrients
- Optimal plant growth
- For all crops and soil types
- Long-term preservation of all fertilizer properties

WHY BELFERT?

- 40 ready to use NPK's formulations
- Flexible production from 1000 tons
- High quality product
- Strong physical and chemical properties
- Ecologically pure raw materials

ABOUT US

- Oldest producer of NPK fertilizers in CIS
- 25 years's experience in NPK production
- Top qualified staff

+375 232 492426, 231224
e-mail: market@himzavod.by
belfert.by



пансию, да и возможности для этого у нас нет. Прекращать поставки – тоже не намерены. Мы по-прежнему предсказуемы и в этом году планируем поставить в Украину 360–380 тыс. тонн NPK и NP удобрений. Рынок Украины для нас интересен, и если не будет давления внешних сил, то сами уходить мы не собираемся.

— Сокращение поставок обусловлено возможными ограничительными мерами?

— Нет. Без наращивания мощностей у нас нет возможности увеличить поставки белорусских удобрений в Украину. Есть и другие направления сбыта: Европа, страны Балтии, дальнего зарубежья. Мы не зациклива-

емся на рынке Украины. Хотя это выгодный, с отлаженной логистикой и минимальными издержками на доставку продукта рынок.

– Цены удобрений сейчас растут. Вы будете их поднимать или сдерживать?

– Этот вопрос возникает не в первый раз. Когда в 2019 году запретили импорт российских

удобрений, мы предложили украинскому рынку продукцию, цены которой были незначительно выше стоимости аналогов, поставленных из РФ. Тем не менее, на региональном рынке котировки выросли значительно, и нам пришлось уменьшать разницу стоимости удобрений. Мы и сейчас не стремимся во что бы то ни стало получить максималь-

ную прибыль. Даже вопреки удорожанию сырья (цены аммиака и серы выросли более чем в два раза), производство позволяет предлагать рынку адекватные цены. Я не сказал бы, что завтра мы поднимем цены на 20, 30, 50 долларов. Удорожание будет соответствовать тенденциям рынка. Спекуляций с нашей стороны не будет.

АГРАРНЫЙ РЫНОК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ТАК ЖЕ, КАК И ПОСЛЕДНИЕ 4-5 ЛЕТ



Сергей Рубан,
директор по маркетингу
компании «Украинские
минеральные удобрения»

– Как вы оцениваете результаты компании в 2020 году?

– Оцениваем положительно. Для «Украинских минеральных удобрений» – это был год вхождения в рынок. Мы достигли всех результатов, которых хотели бы достичь. Это был первый год вхождения продукта на рынок, и, соответственно, главная цель, которую мы перед собой ставили, — продемонстрировать кардинально другие качественные характеристики продукта. Что, конечно, нам удалось.

– Какие тенденции и изменения на рынке отмечались в 2020-м?

– Особых тенденций в 2020-м не было. Но мы видим возрастание потребления сульфата ам-

Стандартный уровень прироста потребления удобрений – около 2-3% в год, и на данный момент, директор по маркетингу компании «Украинские минеральные удобрения» (UMF) Сергей Рубан не видит предпосылок, за счет которых должна состояться количественная коррекция. Другое дело – ценовая коррекция.

мония и возрастание интереса к этому продукту на рынке.

– Какие факторы влияли на рынок?

– Как всегда, погодный фактор, общая ситуация с потреблением минеральных удобрений на рынке. В конце года — ценовой фактор, то есть глобальное повышение цены на азотные и фосфорные удобрения.

– Как мировые тенденции коррелировали с украинским рынком?

– Если понаблюдаем, как в течение года происходил импорт продукции, то можем увидеть, что внутренние и внешние цены были плюс-минус в одинаковом тренде. Поэтому говорить, что мы находимся где-то за пределами мирового рынка, не приходится.

В Украину ввозилась продукция, и это говорит о том, что наш рынок находится несколько выше по ценовому параметру, чем даже соседние рынки. Здесь надо понять еще один фактор. Украинский рынок поделен, грубо говоря, пополам. Это импортная продукция, которая считается более дорогой, и продукция украинского производства, которая считается более

дешевой. И если посмотреть на это разделение, то мы можем увидеть, что сульфат аммония по сравнению с аммиачной селитрой и карбамидом был действительно выгодным приобретением в течение всего 2020 года. То есть украинский сульфат аммония по ценовому параметру за единицу действующего вещества был одним из самых выгодных предложений на украинском рынке.

– Как вы считаете, эмбарго на ввоз российской продукции положительно сказалось на внутреннем рынке удобрений?

– Рынок, в принципе, сейчас выровнялся. Поскольку эмбарго было введено достаточно резко, это повлияло отрицательно. Мы наблюдали дисбаланс. Но этот дисбаланс в достаточно короткие сроки был заполнен. Поэтому в конце 2020 года говорить о каком-то влиянии отсутствия российской продукции на украинском рынке было чрезвычайно трудно.

– Чего вы ожидаете от 2021 года? Какие цели ставит компания?

– Поскольку мы являемся высокотехнологичным производством, на 2021 год первая и



главная наша цель, — это выход в сегмент современных высокоэффективных удобрений. Что имеется в виду? Мы понимаем, что есть группа удобрений, эффективность которых на 40% и более выше, нежели традиционных. Наша цель, и она подтверждена также модернизацией нашего внутреннего производства, — довести эффективность удобрений, которые выпускаются «Украинскими минеральными удобрениями», до уровня лучших мировых стандартов. То есть вместо того, чтобы выпускать просто обычный стандартный сульфат аммония, мы сможем предложить украинским аграриям высокотехнологичные и высокоэффективные удобрения, которые будут существенно лучше, чем обычный сульфат аммония. Это как комплексные удобрения с содержанием от трех до восьми компонентов, так и удобрения на основе стандартного сульфата аммония, но с существенно улучшенными характеристиками по действующему веществу и по агрономическому воздействию на выращиваемые культуры.

– Что вы можете сказать о ценовой ситуации в начале 2021 года? Сказался ли рост цен на стабилизации или падения цен, как на рынке сульфата аммония?

– Мы видим на мировом рынке спекулятивный тренд. Частично он отвечал тенденции восстановления рынка минеральных удобрений как такового. То есть последние три года мы видели стабилизацию рынка, но на низких значениях. Теперь увидели, что рынок восстановился. Перерастет ли это восстановление в спекулятивный рост, как в 2008 году, или просто останется на уровне восстановления, мы пока сказать не можем. То, что мы видим, — слишком быстрый рост цен, и поэтому у нас есть на сегодняшний момент понимание того, что ресурсы, деньги, которые были влиты в мировую

экономику из-за пандемии, не были ничем обеспечены. Соответственно, они сработали как спекулятивный капитал на рынке биржевых товаров. Будет ли это означать, что мы получим падение рынка? Вероятность того, что будет коррекция, составляет процентов 70, а вероятность того, что будет обвальное падение и рынок вернется к десятилетним минимумам, мы оцениваем не выше 10—15%. Сценарий, что текущие цены закрепятся на максимальных уровнях даже после вывода спекулятивного капитала с рынка удобрений, пока вызывает большие сомнения. Что касается темы сульфата аммония: мы понимаем, что цена сейчас является адекватной историческим уровням, за последние 20 лет.

– Возможно ли повышение спроса на удобрения в 2021 году? Насколько вырастет/упадет потребление удобрений? С чем это связано?

– Пока мы не видим падения цены на аграрную продукцию, не видим существенного снижения урожайности, как и существенного роста урожайности, поэтому, по нашему мнению, рынок будет развиваться так же, как он развивался последние 4—5 лет. Стандартный уровень прироста потребления удобрений — около 2-3% в год. Мы не видим предпосылок, за счет которых должна состояться именно количественная коррекция. Ценовая — там возможны варианты. Количественная — рынок готов потреблять те удобрения, которые поставляются, и испытывает в них потребность.

– Не осядут ли на складах трейдеров и производителей большие объемы непроданных удобрений?

– Здесь все будет зависеть от того, с какой себестоимостью эти удобрения будут произведены. На сегодняшний момент стоимость сырья будет высокой, поэтому мы не исключаем варианта, при котором, если дело пойдет по негативному сцена-

рию обвального падения цены, какая-то часть удобрений может осесть на рынке.

– Нарастивание мощностей, появление новых игроков на рынке удобрений — что этому препятствует?

– Большие инвестиции в производство с высоким технологическим уровнем. Продемонстрирую на примере «Украинских минеральных удобрений». Технология компактирования, которую мы используем в производстве удобрений, относительно проста. Но даже в ней качество продукта по прочности гранул, сохранности на протяжении длительного периода, отсутствию пыли и т.д. значительно отличается у различных производителей. А почему? Цена на технологическое оборудование по компактированию, которое в среднем размещается на территории Украины, достигает, например, полумиллиона-миллиона долларов; у нас аналогичное по мощности предприятие стоит в 7 раз дороже. Но оно в те же 7 раз более технологически совершенно и способно производить существенно лучший по своим свойствам и показателям продукт. То есть наш продукт — это продукт мирового уровня, европейского качества.

– Конкуренентоспособность украинских удобрений напрямую зависит от цен на газ и обеспечения сырьем по конкурентным ценам. Может ли сложиться ситуация, когда отечественные удобрения перестанут быть конкурентоспособными по цене на внешнем и внутреннем рынках? Что делать, чтобы этого избежать? Не используя методы госрегулирования — исключительно рыночные механизмы.

– Конечно, это может произойти, но надо понимать, что мировой рынок в большинстве случаев довольно прозрачен. Барьеры, которые на сегодняшний момент имеются на мировом рынке, не так высоки для того, чтобы можно было полностью закрыть какой-то рынок и за

счет каких-то действий монопольного характера бесконечно удерживать высокий уровень цен. Почему? Кроме производства, существует еще мировая торговля. Соответственно все сырье производимое или не производимое в Украине можно приобретать на мировом рынке. И вероятно по мировым ценам. Субсидирование производителей удобрений за счет газовой отрасли или наоборот за счет потребителей – скорее исключение, чем правило. Но такое субсидирование является на-

рушением, и мы были свидетелями многочисленных антидемпинговых процессов, например, против Российской Федерации. Однако, если в закупочную цену наше государство закладывает слишком высокие налоги, расходы и тому подобное, понятно, что украинская промышленность может стать неконкурентоспособной в какой-то момент. Говорить о том, что Украина не может поддерживать надлежащий уровень себестоимости по вине самих производителей — не всегда справедливо. Госу-

дарство обязано поддерживать промышленность. Налоговыми льготами, доступом к добыче сырья, льготами на модернизацию оборудования и прочим. А жесткий и не обдуманый протекционизм, в условиях Украины, скорее принесет вред. Протекционизм должен иметь конкретные технологические и экономические цели и быть ограниченным периодом их достижения. Иначе ограничения превращаются в источник коррупции и в перспективе ведут к деградации.

ПОСЕВНАЯ БУДЕТ, УДОБРЕНИЯ КУПИМ, ВОПРОС – ПО КАКОЙ ЦЕНЕ?



– Какая сейчас ситуация с закупками удобрений аграриями? Какие меры предприняла компания?

– Мы приняли решение контрактовать продукцию раньше, поскольку возникла ситуация с Беларусью, с ростом цен. В мае мы полностью законтраковали потребность удобрений на осеннее внесение.

В современных реалиях все нужно продумывать не на 10, а на 100 ходов вперед.

В этом сезоне мы уже попали в неприятную ситуацию, когда сроки поставки сильно сместились и единственное, что спасло посевную компанию – это поздняя весна. Поэтому мы приехали на конференцию, чтобы понять перспективы: будет ли рост цен, будет ли смещение сроков поставки, каковы перспективы рынка.

– Вы используете в основном импортные удобрения или украинские?

Украинские агрохолдинги, уже сейчас планируя закупки под весеннее внесение, стремятся минимизировать ценовые риски и гарантировать себе своевременные поставки. Аграрии экспериментируют с новыми марками удобрений и активно наращивают использование ЖКУ. Как сообщила менеджер оптовой торговли «Agromino» Оксана Калитюк, компания задумывается о перспективах собственного производства КАС и ЖКУ.

– Мы используем и украинские удобрения, и импортные удобрения. Планировали закупить белорусские удобрения 10:26:26, хлористый калию, но побоялись, что может не состояться поставка и наши опасения подтвердились. Поэтому приобрели украинские удобрения «Сумыхимпрома» и белорусский хлористый калий, который уже на складах трейдера, и мы его точно получим.

– Как вы относитесь к введению квот? Ожидаете дефицита, роста цен?

– Мы против любого вмешательства государства в абсолютно коммерческий вопрос покупки удобрений. Квотирование всегда не на стороне покупателя, квоты всегда ведут к дефициту и, не оставят возможности для свободной конкуренции, как следствие, рост цен. Введение квот на импорт удобрений выгодно украинским компаниям монополистам, но давайте

не забывать о покупателях удобрений и о конечных потребителях сельскохозяйственной продукции, то есть нас с вами. Увеличение себестоимости продукции равно увеличению цен на продукты питания на полках супермаркета.

– Пока аграрии могут себе позволить закупать необходимые объемы удобрений. Растут цены как удобрений, так и аграрной продукции. Какие меры вы планируете, чтобы сохранить рентабельность?

– Мы задумываемся и прочитываем собственное производство КАС и ЖКУ. Рассматриваем возможность сами закупать сырье и производить удобрения под собственные потребности.

– Сейчас карбамид активно замещает традиционную для Украины селитру, чем это может быть обусловлено?

– В «Agromino» мы в принципе хотим заменить и селитру, и карбамид жидким удобрением:

**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.com

ДИАМОНИЙ-ФОСФАТ
НРК-УДОБРЕНИЯ
ХЛОРИД КАЛИЯ
СЕРА И СЕРНАЯ
КИСЛОТА

АММИАК
КАРБАМИД
АММИАЧНАЯ СЕЛИТРА
СУЛЬФАТ АММОНИЯ
АММОФОС

НЕЗАВИСИМЫЙ
ЭКСПЕРТНЫЙ
АНАЛИЗ И
ПРОГНОЗ

ЛИНЕЙКА ИЗДАНИЙ
«ХИМ-ЭКСПЕРТ»

www.chem-courier.com

Россия +7 (499) 346 03 42
Украина +38 (056) 370 12 04
sales@chem-courier.com

например, использовать КАС, ЖКУ, микроудобрение. Они лучше усваиваются, и наша техника позволяет их вносить. Сейчас КАС занимают порядка 60% общего объема вносимых нами удобрений. Если в прошлом году мы вносили 1000 тонн, то в этом – 4000 тонн, а в следующем будет 5-6 тыс. тонн.

– Вы будете наращивать потребление удобрений в этом году?

– В этом году мы много экспериментировали, существенно

расширили линейку удобрений, пробовали новые. Будем менять прежние. Много лет мы использовали продукцию «Уага». Она довольно дорогая, и компания постоянно повышает цены. В этом году мы закупили удобрение «Уага» для осеннего внесения, но заложили демо-участки с другими.

– Рынок земли в Украине должен способствовать и росту потребления удобрений.

– Наша компания всегда бе-

режно относилась к земле и открытие рынка земли не повлияет на это наше решение быть ответственными производителями этого бесценного ресурса. Из-за того, что цены на удобрения растут, мы не станем вносить их меньше, но будем искать альтернативные варианты покупки или, как я уже говорила, собственного производства. Компания заинтересована в урожае. Будет урожай – будет прибыль.

МОЩНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЗАВОДОВ ПО ВЫПУСКУ КАРБАМИДА ПРЕВЫШАЮТ ПОТРЕБНОСТИ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА УКРАИНЫ



Андрей Семич,
Заместитель коммерческого
директора по торговле

– Андрей Васильевич, как вы оцениваете ситуацию на рынке азотных удобрений Украины?

– В этом году украинские потребители переносили сроки закупок удобрений, рассчитывая на более выгодное предложение. В результате, в начале 2021 года, когда пришло время вносить удобрения, им пришлось принимать срочные меры, чтобы успеть закупить необходимые объемы, поэтому на рынке возник ажиотаж.

– К началу года объемов удобрений на складах трейдеров и производителей не оставалось?

Заместитель коммерческого директора по торговле Андрей Васильевич Семич считает, что квотирование импорта удобрений в Украину поддержит национальных производителей и в перспективе предотвратит рост цен удобрений зарубежных компаний.

– Карбамида не оставалось уже ни у кого. ОПЗ, «ДнепрАзот», OSTCHEM продавали весь карбамид на индийских тендерах, экспортировали и в другие страны. Цена на внешних рынках была вполне приемлемой. На внутреннем рынке аграрии начали закупки уже в ноябре. По состоянию на 1 января 2021-го, у нас уже было закуплено порядка 40 тыс. тонн продукции – 45% всего объема наработки в январе. Это высокий показатель, учитывая, что производство «ДнепрАзота» ориентировано под актуальные потребности рынка, мы обеспечиваем спрос на ближайший месяц.

– В начале года цены резко выросли. Какова ситуация сейчас?

– Да, в начале года цены выросли значительно, затем ситуация стабилизировалась, но сейчас (Прим. ред. – в начале летнего периода) на внешних рынках цены опять растут.

– В прошлом году значительно увеличилось производство и потребление карбамида на внутреннем рынке. Доля селитры при этом сократилась. Чем это может быть обусловлено?

– Это вопрос к аграриям. Селитра и карбамид довольно условно взаимозаменяемы. В карбомиде больше азота, другие азотные формы. В селитре нитратные формы, а в карбомиде – амидные. В зависимости от выращиваемых культур агрономы подбирают оптимальное удобрение.

– При том, что украинский рынок удобрений остается зависимым от импорта, отечественные производители экспортируют значительные объемы азотных удобрений – порядка 30–40% всего производства.

– Тут я с вами не соглашусь. Что касается азотных удобрений – мощности украинских заводов намного превышают емкость рынка. Только по карбамиду имеются два агрегата на ОПЗ,

два – в Каменском, два – в Черкасах, два – в Севродонечке, еще два в Горловке. Всего десять. Если не считать Горловку – восемь. Каждый агрегат выпускает примерно по 30 тыс. тонн в месяц, – это 240 тыс. тонн карбамида в месяц, а в год – более 2,5 млн тонн. Емкость же рынка карбамида Украины не превышает 1,5 млн тонн. Один миллион «лишний». При этом и спрос на карбамид распределен в течение года неравномерно. А завод должен работать круглый год без остановок. Если производство карбамида приостановить можно без значительных потерь, то прекращение наработки аммиака – основного сырья для карбамида – приведет к огромным убыткам. При нынешних ценах газа снова запустить агрегат обойдется в 80 млн гривен.

– Если производители страны в состоянии полностью удовлетворить спрос, почему значительные объемы азотных удобрений импортируются?

– Из-за цены. На импортный продукт более выгодное ценовое предложение.

– Один из факторов развития производства удобрений в Украине – эмбарго на российскую продукцию.

– Да, российская продукция более конкурентоспособна благодаря дешевому сырью. Если бы мы имели доступ к дешевому газу, нас бы не пугала честная конкуренция и защищать внутренний рынок не было необходимости. Но так как у нас газ по 300 долларов за тыс. куб. метров, а в России – по 130, в этих условиях конкурировать невозможно.

– Цена газа определяет рентабельность производства украинских удобрений. Возможна ситуация, когда из-за удорожания сырья производители потеряют внешний и внутренний рынки. Не боитесь? Планируете какие-то меры?

– Боимся, но надеемся, что рынок будет адекватно реагировать. С удорожанием сырья будет расти и цена готовой продукции.

– Еще один актуальный вопрос – квотирование импорта удобрений. Скажется ли это положительно на рынке в целом?

Многие опасаются необоснованного роста цен.

– Думаю, если грамотно использовать инструмент квотирования импорта, то негативных последствий не будет. Наоборот, я думаю, что квотирование поддержит отечественных производителей. Если украинского продукта на рынке не останется, а более дешевый импорт займет доминирующую позицию, вот тогда удобрения точно подорожают, причем значительно. Но опять же, повторюсь, использовать квотирование нужно осторожно. Это не средство решения всех проблем.

– В этом году вы рассчитываете на рост потребления?

– Думаю, да. Развивается сельское хозяйство, растет спрос на удобрения. Но и рынок меняется. Помимо карбамида, селитры появляются микроудобрения, нишевые продукты. Лет через десять рынок удобрений Украины будет выглядеть совершенно иначе. Базовые продукты, конечно, останутся, но добавятся новые, к которым сейчас мы только присматриваемся.



ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
РЫНОК УДОБРЕНИЙ

ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ

АЗОТ: аммиак,
аммиачная селитра, карбамид,
КАС, сульфат аммония

ФОСФОР: аммофос,
ДАФ, НРК-удобрения, фосфатное
сырье, сера и серная кислота

КАЛИЙ:
хлорид калия

Оперативная

информация

в режиме

онлайн

www.chem-courier.com

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04

salea@chemcourier.com



www.chemcourier.com

МЫ ВИДИМ РЕЗЕРВЫ РОСТА И РАЗВИТИЯ БАШКИРСКОЙ СОДОВОЙ КОМПАНИИ

Рынок поливинилхлорида (ПВХ) в 2021 году продолжает «штормить». Цены бьют рекорды один за другим. Каковы прогнозы производителей ПВХ и где резервы роста? В рамках серии интервью с руководителями крупнейших предприятий химпрома на наши вопросы ответил генеральный директор БСК Эдуард Давыдов.

– Эдуард Маликович, вот уже полтора года мир живет в условиях сниженной экономики. Однако, судя по итогам 2020 года, БСК сумела преодолеть сложные антиковидные времена, кажется, без особых проблем. Как вы оцениваете работу предприятия сегодня? 2021 год для БСК более успешен, чем 2020-й?

– Пандемия в значительной мере повлияла на мировую и российскую экономику, что отразилось практически на всех

сферах бизнеса. Наверное, нет ни одного человека, ни одной компании в мире, чьи планы не нарушил бы коронавирус. И мы здесь не исключение. Тем приятнее, что БСК продолжила развиваться в 2020 году, а по итогам I полугодия 2021-го мы и вовсе достигли рекордных показателей. Прибыль компании от продаж выросла на 42% и на сегодняшний день составляет 10,5 млрд рублей. Показатель выручки выше аналогичного периода прошлого года

на 24% и составляет 28,5 млрд рублей. Таких показателей компания достигла впервые за всю историю. Теперь, когда БСК перешла под управление республики Башкортостан, думаю, это далеко не последний рекорд.

– Поделитесь секретом успеха. За счет чего произошел рост финансовых показателей?

– Это совокупность факторов. Во-первых, предприятие по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличило объем выпуска следующих видов продуктов: смолы ПВХ на 8% (140,5 тыс. тонн), кальцинированной соды – на 5% (939 тыс. тонн), бикарбоната натрия на 37% (112 тыс. тонн). Во-вторых, на росте финансовых показателей сказалась мировая конъюнктура на рынке ПВХ. В 2020 году образовался дефицит ПВХ, который был вызван форс-мажорами на крупных предприятиях в США и Европе. Данные производители исторически являлись нетто-экспортерами и поставляли продукцию во многие страны по всему миру, в том числе и Россию. Немаловажную роль сыграли ограничительные меры в связи с распространением коронавируса. Нарушение торговых потоков и мировое перераспределение ПВХ-С повлекло за собой кратное увеличение цен на смолу – цены в странах ЕС выросли в среднем на 92%. Экспортные цены американских производителей

*Эдуард Давыдов,
генеральный директор
Башкирской содовой
компании*



выросли на 114% в мае 2021-го по отношению к началу 2020 года. Логично, следуя мировой тенденцией, мы поднимали цены, чтобы оставаться конкурентоспособными, однако, понимая, что наши потребители испытывают трудности, шли им навстречу. Обеспечивали логистику, техобслуживание, сервис, качество продукции. Рад, что ни одного нашего клиента мы не потеряли, и даже приобрели – в 2020 году география поставок расширилась на 14 стран.

– Если предприятие стало больше производить суспензионного ПВХ – это значит, что растет спрос?

– Пандемия, конечно, внесла свои коррективы в развитии бизнеса, и для нас отчасти эти коррективы носят положительный характер. Когда многие отрасли, к примеру, строительная, встали, нам пришлось сокращать объемы реализации кальцинированной соды и ПВХ на внутреннем рынке, в то время как на бикарбонат натрия спрос, наоборот, вырос, на фоне повышенного внимания к личной гигиене. В текущем году мы наблюдаем как сферы потребления нашей продукции активно восстанавливаются.

– Есть ли в планах модернизация производства, расширение мощностей?

– Совместно с правительством Республики Башкортостан мы обозначили цели и векторы развития компании на ближайшее десятилетие. Программа включает в себя ряд крупных инвестпроектов, в том числе по цифровизации предприятия, модернизации оборудования, строительстве новых производств, экологические проекты, развитие сырьевой базы. Объем вложений – более 300 млрд рублей. К 2030 году Башкирская содовая компания станет совсем другой в лучшем понимании этого слова. Что касается нашего производства



ПВХ: на сегодняшний день мощности БСК по суспензионному поливинилхлориду доведены до уровня 270 тыс. в год при проектных 200 тыс. тонн. Это стало возможным благодаря тому, что наша компания в числе первых внедрила технологию непрерывного дозирования инициатора. Кстати, таких компаний и сегодня по всему миру наберется не более десяти. Это самая безопасная и наиболее эффективная схема производства суспензионного поливинилхлорида, которая также обеспечивает и высокие качественные показатели готового продукта. Но главное – новация позволила интенсифицировать процесс полимеризации с использованием имеющихся реакторов. Спасибо нашему инженерно-производственному центру, который занимается разработкой и внедрением технологических новаций. Благодаря этому сегодня мы занимаем треть рынка ПВХ и входим в тройку лидеров. Мы видим возможности дальнейшего развития в новом и перспективном направлении – производстве эмульсионного ПВХ. Этот высокотехнологичный, качественный полимер применяется в производстве линолеума,

обоев, пленок и пр. Почти 70% эмульсионного ПВХ, используемого в РФ, приходит к нам из-за рубежа.

БСК разрабатывает концепцию по импортозамещению этого востребованного продукта. В строительство производства эмульсионного поливинилхлорида мощностью 50 тыс. тонн в год планируем инвестировать более 16 млрд рублей. В эту сумму входят в том числе и затраты на модернизацию действующих производств — дихлорэтана и винилхлорида. Для масштабного рывка мы планируем заменить диафрагменный и ртутный электролиз на мембранный. Это повысит потенциал компании и обеспечит нас необходимым количеством хлора.

– Уже давно на рынке говорят о том, что производство ПВХ-С достигло в России максимума и больше расти не будет. Если будет, то при каких условиях?

– Причина таких разговоров известна: до недавнего времени все говорили об определенном профиците производственных мощностей по ПВХ и в мире, и в России. Однако я бы не был столь категоричен в оценке перспектив.

Производство ПВХ-С подчинено не только законам химии, но и экономики. Главное условие роста – чтобы производство было выгодно бизнесу, чтобы на продукцию был спрос. К концу 2021 года, думаю, мы увидим и восстановительный рост после коронавирусных локдаунов, и общее оживление мировой экономики. Если российская экономика будет расти, будет расти и производство ПВХ. Другое дело, что для этого многим потребуется модернизировать производство. Это объективно необходимо многим предприятиям химпрома. Современные технологии развиваются стремительно, а наша промышленная база заложена, как правило, еще в советские времена...

– Каков ваш прогноз цен ПВХ до конца года? Когда можно ожидать ликвидации дефицита смолы и стабилизации цен ПВХ на мировом рынке?

– Достаточно сложный вопрос, потому что в этом уравнении много неизвестных. Здесь и то, как будет развиваться ситуация с пандемией, какими темпами будет восстанавливаться экономика, как быстро закончится ремонт на нескольких крупных предприятиях по производству ПВХ, в

том числе в Бразилии и в Азии. Правда, тенденцию к восстановительному периоду уже можно наблюдать: внешние поставки суспензионного поливинилхлорида в России в первом полугодии выросли на 25% до 20 тысяч тонн. Основное увеличение пришлось на смолу из Китая. На сегодняшний день китайские производители уже предлагают ПВХ по цене ниже рыночной. Правда, с поставкой через полтора месяца. Так что думаю, в ближайшее время рынок начнет нащупывать новую равновесную цену на ПВХ. Мой прогноз – ажиотаж начнет спадать осенью. В целом же ситуация стабилизируется к концу года.

– Какова сейчас доля экспорта в производстве ПВХ компании?

– Для нас главный приоритет – отечественные компании. А уже излишки идут на экспорт. При этом опять же в приоритете – наши контрагенты в странах ближнего зарубежья. Доля в общероссийском экспорте ПВХ на данный момент составляет 27%.

– Для БСК привлекательнее внутренний рынок или же работать на экспорт выгоднее?

– Мы – российская компания, поэтому ключевой своей задачей всегда считали и про-

должаем считать удовлетворение потребностей отечественных клиентов. Так что для нас родной рынок в приоритете. Мы же все понимаем, что конечная продукция дает гораздо больше прибавочного продукта, чем сырье или материал. А это значит, что если мы хотим двигать нашу экономику вперед, мы должны стараться на мировом рынке продавать готовую продукцию – те же трубы, кабели и т.д.

– Когда ожидается возвращение на рынок производителей США? Повлияет ли это на объемы экспорта отечественной продукции? И где в первую очередь?

– Возвращение американских производителей безусловно будет способствовать стабилизации цены на ПВХ, а вот на объемах и географии российского экспорта, думаю, скажется не так сильно. Дело в том, что главный потребитель российского ПВХ-С - Индия. На нее приходится треть от всего экспортного объема отечественного ПВХ-С. Вторым по величине рынком сбыта являются страны ближнего зарубежья (около 30%). При этом львиная доля здесь приходится на три страны – Беларусь, Азербайджан и Казахстан. На III месте в структуре экспорта ПВХ – европейские страны. Их доля – около 17%. Восстановление объемов производства поливинилхлорида в США, в первую очередь, насытит рынок в Латинской Америке и, конечно, стабилизирует мировую цену ПВХ. Однако вряд ли потеснит российских экспортеров на традиционных рынках сбыта.

И в заключении добавлю. В нашем высоко конкурентном мире, чтобы развиваться и идти вперед необходимо ежедневно доказывать и себе, и окружающим, что ты – лучший. Мы в БСК стараемся жить именно так!



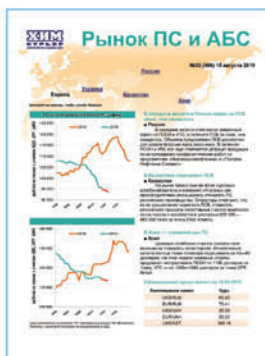


РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- ПВД и ЛПЭ
- ПНД • ПП

РЫНОК ПВХ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- С-ПВХ • Э-ПВХ



РЫНОК ПС И АБС ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- ПС • АБС-пластик

РЫНОК ПЭТФ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- ПЭТФ



ЦЕНЫ и КОНЪЮНКТУРА • СДЕЛКИ
ЭКСПОРТ и ИМПОРТ • ПОТРЕБЛЕНИЕ
ПРОИЗВОДСТВО • АНАЛИЗ и ПРОГНОЗ

СИТУАЦИЯ СПОСОБСТВУЕТ СЕРЬЕЗНЫМ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯМ НА РЫНКЕ ПВХ, ОБНОВЛЕНИЯМ И ИЗМЕНЕНИЯМ ПРАВИЛ ИГРЫ

Компания «Aditim» — многопрофильный холдинг, который работает на российском рынке с 2000 года и специализируется в трех направлениях — переработка полимеров и других товаров химической промышленности, поставка кинотехники. Ежегодно «Aditim» продает более 50 тыс. тонн ПВХ. Георгий Солдатов, генеральный директор компании рассказал, что несмотря на все сложности прошлого года, «Aditim» сохранила за собой лидирующие позиции в этом направлении. А также представил свой взгляд на возможное развитие событий на рынке.

– Георгий, переработка полимеров и других товаров химической промышленности – одно из направлений деятельности «Aditim». Какова его доля в общей прибыли компании?

– У нас очень много направлений. Мы – инжиниринговая компания, которая предоставляет рецептурные решения, а также все сырье, включая базовые полимеры. Мы одна из крупнейших торговых компаний в России, в нашем портфеле продуктов есть поливинилхлорид, модификаторы ударной прочности, термостабилизаторы и многое другое. У нас есть своя лаборатория, мы постоянно проводим исследования. В том числе, у нас есть свое производство и даже отдельное направление,

которое занимается кинотехникой. То есть «Aditim» еще и один из крупнейших поставщиков кинотехники в России. Собственное производство по переработке полимеров занимает 10% общей выручки компании. Если же говорить о поставке полимерного сырья – это пока основная доля в выручке компании, которую мы планируем снижать открывая новые продуктовые направления, при этом не конкурируя со своими клиентами. В России наша компания является партнером британского проекта «Полиматерия» по внедрению биоразлагаемых рецептур. Для нас очень важна концепция ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance) управления компанияей.

– Если я правильно понимаю, то самым успешным годом для бизнеса «Aditim» был 2016-й, когда выручка компании выросла на 88% и составила 1,4 млрд рублей. Как вы оцениваете результаты в 2020 -м в целом и направления продаж и переработки ПВХ, в частности?

– Мы не считаем 2016 год самым успешным для нас. Мы растем ежегодно, и растет наша выручка. 2020 год для нас был также очень успешным. Выручка компании в прошлом году – это порядка 5 млрд руб., а по группе компаний — около 10 млрд руб. Если говорить о переработке ПВХ, то прошлый год для нас также был успешным.

– Выросли ли продажи ПВХ и сырья для его переработки? Если да, то благодаря чему? Если нет, то по каким причинам?

– В кризис обычно растут те, кто наиболее внимателен к своим клиентам. Мы являемся надежным партнером, так как обеспечиваем договоренности и обязательства и идем навстречу клиентам. Поэтому критерии успеха здесь — это клиентоориентированность, эффективная работа, внимание к своим сотрудникам. В этом году это было особенно важно. Кто хорошо работает с людьми, с человеческим капиталом, тот получает в кризисной ситуации дополнительный мультипликатор для своей работы. Сотрудники это чувствуют и прикладывают мак-



Георгий Солдатов,
генеральный директор холдинга
«Aditim»

симум усилий для достижения хороших результатов компании, поскольку воспринимают компанию как самих себя.

– Какие достижения компании на рынке ПВХ хотели бы отметить?

– Рынок ПВХ для нас не является единственным. Но если говорить все же о смоле, то, несмотря на все сложности прошлого года, мы сохранили за собой лидирующие позиции в этом направлении среди торговых компаний (или трейдеров).

– В списке угроз устойчивому развитию «Aditim» вы назвали (по данным сайта компании): высокую конкуренцию на рынке, неустойчивость валютных курсов и волатильность финансовых и операционных показателей. Какие-то факторы, очевидно, добавились в прошлом году?

– Мы уже давно не считаем для себя угрозой волатильность валютных курсов. Мы хеджируемся, у нас очень жесткая финансовая дисциплина в этом отношении. Высокая конкуренция на рынке — это одновременно и угроза, и возможности. В любом случае, в кризисное время добавляются риски, связанные с поведением государства, отсутствием дополнительного регулирования, которое влияет на всех. Плюс непосредственно поведение финансовых партнеров, например, политика банков, которая меняется непредсказуемо во время кризиса.

– Вы можете дать аналогичный список тенденций рынка ПВХ, которые бы способствовали устойчивому развитию компании?

– Тенденций рынка ПВХ огромное количество, потому что ПВХ — это материал, который бывает эмульсионным, суспензионным, микросуспензионным, с различными константами, по-разному применяется, перерабатывается. И тенденций в этом году было такое огромное количество, что если мы о них сейчас будем говорить, то можно написать книгу.

– С кем из производителей ПВХ работает компания? На какие марки и производителей пришлось основной объем продаж смолы в 2020 году?

– В России мы являемся партнером АО «Саянскимпласт». Также работаем с другими заводами по тем продуктам, которые не представлены в линейке Саянскимпласт.

– Во второй половине 2020 года на рынке ПВХ России был дефицит. Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию?

– 2021 год сложно сравнить по потенциальному дефициту со второй половиной 2020-го. Остановки азиатских заводов и постепенный запуск американских и европейских наряду с запланированными регламентными остановками российских усугубят дефицит в июле, августе.

– В 2020 году цены несметанного ПВХ в РФ превысили самые амбициозные прогнозы и продолжали расти. Хотя раньше ПВХ считался недорогим полимером (по сравнению с полиолефинами). Не подорвет ли дальнейший рост цен сырья потребительский рынок переработчиков этого материала (производителей профиля, труб, строительных материалов)? Есть ли предел?

– Здесь надо понимать, что когда у одного дорожает, а у другого нет, — это приводит к одним последствиям. А когда у всех одинаково дорожает продукт, то это уже называется инфляцией. Потому что растут цены не только ПВХ, а и всех товаров на рынке. Соответственно, отвечая на ваш вопрос, возвращаемся к учебнику экономики и смотрим, что происходит в случае инфляции, в том числе в сегментах промышленных товаров и сырья. При быстром росте цен происходит передел рынка. Какие-то переработчики исчезают, потому что у них были долгосрочные контракты с фиксированными ценами, например, в строительстве, и они не могут их выполнить. В то же время,

появляются новые переработчики. Для экономики это глубокий стресс. Я с большим уважением отношусь ко всем нашим клиентам: и к тем, которые пострадали, и к тем, которые, наоборот, находятся на гребне волны. Сейчас ситуация способствует серьезным перераспределениям на рынке, обновлениям и изменениям правил игры. Да, рост цен конечных продуктов приводит к сокращению потребления в моменте, но это и есть волны.

– Когда можно ожидать ликвидации дефицита смолы и стабилизации цен ПВХ?

– Я не пророк, чтобы утверждать однозначно. Но первые шаги были сделаны. Погода на побережье США наладилась. Если она снова испортится, то мы придем опять же к усугублению дефицита. Мне сложно предсказать погодные условия. В то же время, форс-мажоры на европейских заводах должны подойти к концу, в июне и июле планируется запуск части европейских мощностей. Но вопрос появления новых форс-мажоров остается открытым. Мы понимаем, что и на российских предприятиях будут проводить работы по техобслуживанию оборудования. Это тоже усугубит дефицит. Но после выхода из этого регламента начнется последняя треть сезона, затем ожидается падение спроса, при условии отсутствия новых форс-мажоров, обусловленных пандемией, погодой и т.д. В ближайшие два месяца цены будут расти и доступность ПВХ будет уменьшаться.

– Помимо ПВХ-смолы в ассортименте компании представлены добавки, наполнители, пигменты, диоксид титана и другая продукция, востребованная при производстве изделий из ПВХ. Как бы вы оценили ситуацию на рынках сырья для переработки ПВХ? Отмечались ли рост цен, дефицит, снижение спроса, разрушение цепочек поставок? Что сегодня можно назвать главной проблемой для трейдеров и переработчиков ПВХ?

– Безусловно, на рынках сырья наблюдается и дефицит, и рост цен. Главные проблемы для любого участника цепочки поставок — это страх, неуверенность правильно оценить масштаб вопроса и принятие хаотичных невзвешенных решений. К любой ситуации надо подходить, в первую очередь, с умом.

– **Уже давно идет речь о том, что объемы потребления С-ПВХ достигли максимальных показателей и расти не будут. Возможно ли возобновление расширения внутреннего рынка? При каких условиях?**

– Надо понимать, почему это происходит. Например, если кабельщики уходят на безгаложенные рецептуры, то они волей-неволей сокращают потребление ПВХ. ПВХ-сегмент в окнах сдвигается алюминиевым сегментом, который растет после длительного и глубокого падения. Надо понимать, что если будут найдены какие-то новые продукты, где ПВХ будет максимально эффективен, то это даст существенный рост. Либо изменятся какие-то правила и, например, трубы из ПВХ займут какую-то новую нишу, появится новая рецептура и т.д. Все за-

висит только от спроса. Если получится сделать из базового полимера что-то, что будет востребовано (продукт-заменитель или новый), то рост потребления ПВХ будет значительным.

– **Какие сегменты рынка переработки ПВХ сейчас приоритетны для компании? Чем это обусловлено?**

– Нет выделенных сегментов, есть разные клиенты. Мы очень уважаем всех партнеров, внимательно относимся к их проблемам и сложностям. Поэтому для нас не имеет значения — это пленка из ПВХ, профиль, кабельный пластикат или другой продукт, поскольку мы внимательно относимся ко всем веяниям, происходящим в различных сферах.

– **Чем компания «Aditim» может помочь своим клиентам в этом году? Существуют какие-либо новые проекты, программы лояльности?**

– У нас огромное количество различных проектов. К каждому партнеру в компании индивидуальный подход, соответствующий его потребностям. Мы проводим довольно существенную работу по конкретным проблемам и проектам клиентов. Иной раз помогаем нашим клиентам найти покупателей их продукта, совместно решаем возникающие сложности по их договорным обязательствам. Некоторым нашим клиентам мы помогаем выйти на экспортные рынки. То есть мы постоянно исходим из конкретной проблемы и подходим к ее решению комплексно. В нашей компании считают, что бизнес делают люди, и это очень важный момент. Пытаемся найти взаимопонимание на всех уровнях и какой-то общий знаменатель для того, чтобы двигаться дальше.

– **Какой совет вы можете дать переработчикам, чтобы успешно завершить 2021 год и последующие?**

– Принимать взвешенные решения, хеджировать риски и быть максимально креативными и гибкими как в работе с поставщиками, так и с клиентами.

Organized by
Organized by
ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО
**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.com
КОНФЕРЕНЦИИ

IV Международная конференция
**Рынок гибкой, жесткой
и полужесткой
упаковки**

24 января 2022,
Москва, Россия

4th International Conference
**Market of Flexible, Rigid
and Semirigid Packaging**

24 January 2022, Moscow, Russia

+7 499 346 03 42

conf@flexipackconf.com
www.flexipackconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов
The news from key players and experts

Перейти на сайт
конференции

18+

Интерпластика
Meeting Point Казань 2021



31 АВГ - 2 СЕНТ

2021

КАЗАНЬ
РОССИЯ

interplastica.ru

 Kazan Expo

В рамках Татарстанского
Нефтегазохимического Форума



Messe
Düsseldorf
Moscow

В УСЛОВИЯХ РОСТА КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКАХ ПП «КОМПАНИЯ НЕФТЕХИМ LTD» ПЕРЕПРОФИЛИРУЕТ ПРОИЗВОДСТВО

«Компания Нефтехим LTD» — единственное предприятие в Казахстане по выпуску МТБЭ, полипропилена и гибкой упаковки — полипропиленовых мешков. В условиях, когда рынок ПП становится все более конкурентным, компания приняла решение перепрофилировать производство и начать нарабатывать высокотекучий полипропилен. Более подробно рассказать нам о работе «Компания Нефтехим LTD» согласился генеральный директор Олег Тимошов.

– Как изменилась наработка полипропилена в 2020-м относительно 2019-го. Какая сейчас мощность предприятия по выпуску полипропилена?

– Проектная мощность ТОО «Компания Нефтехим LTD» составляет 64 тыс. тонн полипропилена в год. В 2020-м мы произвели 40,6 тыс. тонн поли-

пропилена. В 2021-м наработку до 52 тыс. тонн.

– Ассортимент компании состоит из пяти марок гомополимеров. Какие из них более востребованы потребителями?

– Нашими потребителями максимально востребованы такие марки полипропилена, как РРН 030, РРН 250, РРН 350. Последнюю мы планируем предлагать отечественным и зарубежным производителям спанбонда в качестве альтернативы дорогим импортным аналогам. С этой целью было проведено испытание готовых изделий, выпущенных из марки РРН 350 «Нефтехим LTD», и эталонной марки «ЕххонMobil» — РР3155Е5. Испытания спанбонда проводились в июне 2021 года в техническом центре некоммерческой организации «Саксонский текстильный научно-исследовательский институт» (STFI). При проведении испытаний во время обработки не было обнаружено значительных различий между спанбондом, произведенным из марки полипропилена РРН 350, и эталонным материалом компании «ЕххонMobil» — РР3155Е5. При тех же настройках машины во время формирования нити невозможно определить образование капель, даже в краевой области нетканого материала. Поведение нетканого материала при отсоединении ленты было эквивалентно тако-



*Олег Тимошов,
генеральный директор
«Компания Нефтехим LTD»*

вому у эталонного материала, поэтому не было необходимости регулировать вытяжку. Данные измерений механических характеристик показали незначительное снижение значений прочности на разрыв в направлениях MD и CD по сравнению с эталонным материалом.

– Есть ли в планах расширение мощностей производства полипропилена? Видите ли необходимость создания линий по наработке сополимеров, есть такая техническая возможность?

– Нет, мы пока не видим необходимости расширения ассортимента сополимерами полипропилена. Но на предприятии ведется работа по перепрофилированию производства на выпуск высокотекучего полипропилена (1500 г/10 мин).

– Большинство рынков полипропилена выросли в 2020 году. В условиях пандемии полипропилен был одним из самых востребованных материалов для создания средств индивидуальной защиты. Вы заметили рост спроса на павлодарский материал в этот период?

– Конечно, мы тоже отметили рост спроса в этот период. Нам поступили крупные заказы на поставку литьевых марок полипропилена (PP H250, PP H350). В настоящее время мы также отмечаем высокий спрос на марки полипропилена PP H030, PP H250, PP H350.

– Какой сегмент переработки полипропилена является крупнейшим потребителем продукции предприятия?

– Основные наши заказчики — производители полипропиленовой упаковки (мешки, биг-беги), а также ПП-посуды, тары, медицинских изделий (шприцы и т.д.) и средств индивидуальной защиты (медицинские маски).

– С какими сложностями столкнулась компания

в 2020-м, какие тенденции можете отметить в 2021-м?

– Мы столкнулись с недобросовестной работой торговых компаний. В результате чего были вынуждены отказаться от сотрудничества с ними.

– По «Дорожной карте бизнеса 2020» у компании были планы строительства нефтехимического комплекса. На каком этапе данный проект?

– Был включен «Проект по углехимии» с производственной мощностью 100 тыс. тонн полипропилена. Он находится на стадии согласования с министерством. В настоящий момент реализуется проект «Установка по производству эпоксидного компаунда».

– Сейчас на предприятии выпускают два вида полипропиленовых мешков. Какой процент (объем) полипропилена идет на внутризаводское потребление и есть ли в планах дальнейшее расширение ассортимента выпускаемых готовых изделий из полипропиленовой нити?

– Абсолютно верно, на предприятии выпускается два вида полипропиленовых мешков. Внутризаводское потребление составляет ориентировочно 10% общего объема нарабатываемого полипропилена.

– Есть планы по росту мощностей, расширению ассортимента, например, производству биг-бегов?

– Да, есть в планах увеличить мощность производства мягкого контейнера разового к 2022 году в три раза.

– Компания является экспортно-ориентированной, какие сейчас основные рынки реализации павлодарского полипропилена? Какие из них приоритетны?

– Основными рынками сбыта павлодарского полипропилена остаются Республика Казахстан, Российская Федерация, Турция, КНР, Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан, Поль-

ша. Для нас нет приоритетных экспортных направлений. Конечно, внутренний рынок является для нас важным, мы всегда поддержим отечественных переработчиков. Экспортные потоки определяет конъюнктура внешних рынков. Порядка 25% продукции мы реализуем в Казахстане, 67,5% поставляем в РФ, 7,5% отгружаем в Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан.

– В каких государственных программах принимает участие ваша компания?

– В ноябре 2018-го нами был получен инновационный грант на реализацию проекта «Установка сероочистки МТБЭ», он успешно реализуется и будет завершен в сентябре 2021 года.

– Рынок полипропилена с каждым годом становится все более конкурентным, запускаются новые производства. Ведется строительство интегрированного комплекса по выпуску полипропилена в Казахстане. Как удастся работать в таких непростых конкурентных условиях? Как считаете, будет ли перенасыщение рынка в ближайшие несколько лет?

– Да, мы видим, что сейчас задекларировано достаточно много новых производств полимеров в мире, в том числе полипропилена. Какие-то из них находятся в активной стадии строительства, некоторые пока на этапе согласования документации. В таких условиях, конечно, рынок будет становиться все более конкурентным. Именно поэтому нами было принято решение перепрофилировать производство и перейти на выпуск высокотекучего полипропилена (1500 г/10 мин). Но мы также считаем, что в условиях высокой конкуренции будет в приоритете тот производитель, который оказывает всестороннюю поддержку своему клиенту. Это касается не только сервиса сопровождения, а и технологической составляющей.

РЫНОК РАЗДЕЛИТСЯ НА ДВЕ КАТЕГОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Рынок разделится на потребителей толстых пакетов, которые легче переработать, и органических (крахмальных) по примеру западного ритейла, – считает Василий Чертков, генеральный директор компании «Basepack», украинского производителя гибкой упаковки из полиэтилена.

– Василий, как давно компания «Basepack» работает на полимерном рынке? Когда было принято решение организовать производство?

– На полимерном рынке я с 2010 года. Однако компания «Basepack» была создана несколькими годами позже. Я работал в строительном бизнесе с 2007-го по 2009 год. После этого я больше года работал в компании в Днепре, которая специализируется на продаже гибкой упаковки. В дальнейшем несколько лет я был посредником

между производителем и потребителем гибкой упаковки.

В 2014 году уже в Киеве мною было принято решение организовать свою компанию и пройти весь путь с самого начала. Первым мы начали формировать отдел продаж. Бизнес-модель строилась следующим образом: не производить самим, а первоначально реализовывать продукцию других украинских предприятий по выпуску гибкой упаковки, поскольку в стране большая часть мощностей существующих компаний не

загружена в полном объеме. В 2015 году мы приняли решение установить первую экструзионную линию и пакетоделательную машину, таким образом запустив собственное производство. Однако порядка 80% заказов мы по-прежнему размещали на аутсорсинге. Благодаря этой стратегии мы пытались предоставить заказчику качественный и широкий ассортимент продукции, быструю и гибкую логистику.

– За семь лет работы компании как расширился ассортимент выпускаемой продукции? Какой в компании объем потребления полиэтилена в месяц?

В 2018 мы приобрели производственную площадку в Киевской области. У нас семь экструзионных линий, последнюю мы еще устанавливаем. Новая экструзионная линия компании позволяет производить трехслойную пленку. Ассортиментный ряд: пакеты из полиэтилена высокого и низкого давления, пленки, защитные пленки, в частности, пленочная продукция для пищевой промышленности, различные полиэтиленовые рукава. Есть у нас и линия, которая перерабатывает барьерные пленки в барьерные пакеты. В среднем ежемесячно мы перерабатываем от 80 тонн до 100 тонн полиэтилена (низкого и высокого давления). Мы также предлагаем термовакуумные пакеты, в том числе и с печатью, других производителей.

– На какие сегменты рынка (потребителей) ориентирована компания? Кто ваши основные заказчики?

Основные потребители нашей продукции — малый и средний



Василий Чертков,
генеральный директор
компании «Basepack»

бизнес, работающий с продуктами питания и около них. Например, мы очень долго сотрудничаем с дочерним предприятием кондитерской корпорации «Roshen», постепенно расширяя портфель продуктов, которые они у нас закупают.

– В большинстве стран использование вторичной гранулы при производстве сейчас очень актуально. Как Вы оцениваете важность этого вопроса для украинских переработчиков, какие перспективы увеличения доли «вторички» при выпуске готовых изделий в Украине?

– Вопрос очень актуальный, и в нашей стране переработчики активно используют «вторичку» при производстве. Однако по моей субъективной оценке, в Украине полноценного рынка вторичной гранулы нет. Она у нас дороже и более низкого, чем в Европе, качества. В Украине нет раздельного сбора вторсырья, хороших технологий и оборудования для переработки, можно даже говорить о неготовности инвестировать в развитие этого направления. Как следствие — за это приходится переплачивать переработчику и конечному потребителю. Но мне кажется этот сегмент в ближайшее время (1,5—2 года) будет динамично расти и развиваться.

– Какие тенденции в своем сегменте Вы видите, как переработчик, на фоне стремительного роста цен сырья, который был в 2020—2021 годах?

– Мы работаем в таком сегменте рынка, где постоянно экономят. С увеличением стоимости сырья ничего не изменилось. Большинство мелких и средних потребителей не готовы переплачивать за упаковку из-за более качественного использованного в ней сырья при производстве. При прочих равных условиях потребитель выбирает там, где дешевле, но так или иначе, получив опыт, позже

понимает, что дешевле — не значит лучше. В случае, если у клиента слишком занижен бюджет на упаковку, мы откажемся от сотрудничества с ним. По расчетам наша упаковка занимает не более 1% себестоимости большинства видов готовой продукции, поэтому значительная экономия тут не обоснована. Это касается гибкой упаковки, в частности для транспортировки и защиты товаров. Однако в сегменте потребления вакуумной и другой более сложной упаковки критериев оценки качества больше, при этом цена также является основным показателем конкурентоспособности.

– Как изменился рынок упаковки в 2020—2021 годах? Можно ли сказать, что он получил новые точки роста в результате перехода к индивидуальной упаковке в условиях противоэпидемиологических мер? Какие ключевые проблемы вы видите, как переработчик, в нынешнем сезоне?

– Трансформация идет всегда, причина этого не только карантин. Сегменты рынка, с которыми мы работаем, стабильные. Однако есть опасность экспансии рынка компаниями других стран, продукты которых попадают на полки наших магазинов. Это означает, что количество товарных единиц украинского производства может уменьшаться в отечественных супермаркетах. Соответственно, спрос на упаковку будет снижаться.

– Как считаете, насколько значительное влияние на количество заказов и в целом на объемы производства продукции окажет запрет на бесplatный оборот сверхлегких и легких пластиковых пакетов с 2022 года?

Я считаю, что рынок разделится на потребителей толстых пакетов, которые легче переработать, и органических (крахмальных) по примеру западного ритейла. Однако увеличение

закупок крахмальных пакетов приведет конечного потребителя, нас с вами, к переплате, то есть мы, как частные лица, оплатим все запреты из своего кармана. Рост спроса на толстые пакеты для переработчика обусловит увеличение производства и потребления гранулы (сырья). Скорее всего, торговые сети еще не понимают, каким образом будет формироваться их портфель заказов упаковки, и какая она должна быть. Однако переложить стоимость упаковки будет не особо проблематично, ведь в большинстве случаев потребитель даже не знает, сколько он платит за упаковку товара.

– Какие достижения компании хотели бы отметить? Планы на ближайшие несколько лет: цель, развитие, приоритеты.

– Я считаю, что самое ценное в моей компании — это люди, которых я собрал и продолжаю собирать. Они работают на результат, я только немного помогаю, ну и отвечаю за все в конечном счете тоже я. В ближайшем будущем мы хотим освоить более сложное производство и нарабатывать продукцию с большей, чем у товара, который мы сейчас выпускаем, маржой. Например, намерены выпускать многослойные пленки с печатью, а также с высокими барьерными свойствами. Хотим уйти в более длинную и сложную цепочку переработки, поскольку чем сложнее продукт, тем меньше там конкуренции.

– Какой совет вы можете дать переработчикам, чтобы успешно завершить 2021 год?


– С моей стороны будет некорректно давать такие советы. Я скажу, что для меня важно в работе. В первую очередь, необходимо выполнять свою работу профессионально, быть готовым к изменениям в компании и в мире в целом, стараться слушать и слышать своего потребителя, быть преданным себе и своей команде.

РЫНОК ЛКМ: МЕЖДУ МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНОЙ

В начале 2021 года, после подведения итогов 2020-го, игроки ожидали от предстоящего сезона достаточно неплохих результатов. Ноту негатива в прогнозы развития отрасли вносили периодически возникающие с осени 2020-го проблемы на сырьевых рынках, и все же, несмотря на это, лакокрасочники входили в новый год с умеренным оптимизмом. Но уже в феврале стало ясно, что этим прогнозам не суждено сбыться, и 2021-й обещает быть не самым удачным для всего российского лакокрасочного рынка. Однако в первые недели года никто не мог предположить, что критическая ситуация достигнет таких масштабов.


НЕ ТАК СТРАШНА ПАНДЕМИЯ, КАК ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Жесткий локдаун в апреле и мае 2020 года практически для всех участников лакокрасочного рынка стал неожиданностью. Никто из игроков даже в самых смелых прогнозах не мог представить, что не будут работать торговые точки и предприятия, а основным каналом продаж, пусть даже на время, станет e-commerce. Учитывая ошибки и наработки прошлого года, в 2021-м лакокрасочники были готовы к новым вызовам, возможным повторным локдаунами и другим форс-мажорам на рынке готовой продукции. Но в нынешнем году «первой скрипкой», которая и определила развитие российского и мирового рынков ЛКМ, стала сырьевая составляющая. Не осталось ни одного сырьевого компонента для лакокрасочной продукции, который бы в этом году не «лихорадило». Единственное, что отличалось, — масштаб катастрофы на том или ином рынке. Причиной этого стал высокий спрос на сырье во всем мире после снятия ограничений. Но удовлетворить его производители не могли, поскольку после пандемии многие заводы работали при неполной загрузке мощностей. Сложностей добавляли форс-мажоры на некоторых предприятиях и контейнерный кризис. Все это при-



www.chem-courier.com

ПОЛУЧИТЕ
БЕСПЛАТНЫЙ
ПРОБНЫЙ
ДОСТУП



ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ

- рынок ЛКМ в целом
- ВД ЛКМ
- ЛКМ на кондсмолах
- ЛКМ на полимеризационных смолах
- порошковые краски
- базовое сырье

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Рынки ЛКМ России

ПРЕИМУЩЕСТВА

- ежемесячная статистика объемов производства
- постоянно обновляемая статистика объемов экспорта и импорта
- оперативная информация об изменении цен
- новости ассортимента
- ситуация в каналах продаж
- новости российского и мирового рынков ЛКМ
- информация о тендерах на закупку ЛКМ
- конъюнктура рынка сырья для ЛКМ

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04

sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com

вело к значительному дефициту многих сырьевых позиций и их резкому удорожанию.

ЦЕНЫ РАСТУТ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПАДАЕТ

В межсезонье большинство лакокрасочников традиционно увеличили стоимость продукции. И планировали, что до конца сезона высоких продаж к этому вопросу возвращаться не будут. Но их планам не суждено было сбыться. Беспрецедентное удорожание всех базовых сырьевых компонентов обусловило необходимость корректировки цен. Уже к концу апреля на многих заводах прайсы поменяли дважды. А с января по август было в среднем три волны удорожания. Но некоторые компании за этот период пересмотрели отпускные цены четыре или пять раз. Таким образом, с начала 2021-го стоимость лакокрасочных материалов увеличилась в среднем на 25—35%. Это самый высокий показатель за последние годы. В последний раз подобный скачок цен отмечался на рынке в кризисные 2008-2009 годы. Однако даже такой резкий удорожание не смогло полностью нивелировать постоянное увеличение сырьевой себестоимости готовых ЛКМ. Лакокрасочники констатируют, что и без того невысокая рентабельность бизнеса сократилась. Относительно хорошими результатами могут похвастаться только те заводы, которые смогли вовремя сформировать складские запасы сырья по более низким ценам. Но поскольку для этого требуются большие оборотные средства, это удалось сделать преимущественно крупным производителям.

ГРАНИЦЫ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТОВ РАЗМЫВАЮТСЯ

Уже в начале апреля лакокрасочники констатировали: из-

менение стоимости продукции видно только в классической рознице. Большинство материалов в строительных гипермаркетах на тот момент реализовывали по прежним ценам, поскольку процесс их пересмотра в сетевом канале значительно сложнее и длительнее. Более того, сначала многие ритейлеры отказывались принимать новые цены, аргументируя это тем, что очередной пересмотр, согласно договорам, возможен не ранее окончания полугодия. «Лед тронулся» только после того, как лакокрасочники начали массово говорить о том, что в случае несогласования новых спецификаций они будут вынуждены прекратить сотрудничество. На тот момент для многих заводов это была не просто угроза, а единственная возможность остаться на плаву.

Неравномерное повышение цен во времени привело к возникновению дисбаланса на рынке, и границы ценовых сегментов стали размываться. Ситуацию усугубляет и тот факт, что в нынешнем году лакокрасочная продукция некоторых крупных производителей («Akzo Nobel», «Tikkurila» и др.) на данный момент подорожала всего один раз. В результате, на рынке стоимость российских ЛКМ сегмента «эконом» или «среднего» практически достигла отметок зарубежных аналогов, которые традиционно позиционируются в категории «средний+» или даже «премиум». Это стало приводить к перераспределению клиентской базы. Поэтому многие отечественные производители, чтобы не потерять клиентов, приняли решение сдерживать дальнейшее увеличение стоимости готовой продукции даже вопреки продолжающемуся росту себестоимости краски.

А БЫЛ ЛИ СЕЗОН?

По календарю экватор лакокрасочного сезона давно пройден. Большинство участников



Более 1000
эксклюзивных
рецептур

Chemical Engineering
homa

ПОЛИМЕРНЫЕ ДИСПЕРСИИ

ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

- Для интерьерных и фасадных красок
- Для покрытий по дереву и металлу
- Для строительных грунтов
 - Для клеев, герметиков и гидроизоляций
- Для покрытий по пластику и стеклу
- Для бетоноконтакта

служба технической поддержки

8 800 700 66 83 доб. 3
звонок по России бесплатный

+7 (495) 781 66 83

Москва, ул. Привольная, 70

zakaz@homa.ru

www.homa.ru



рынка едины во мнении, что в 2021-м он стал коротким, размытым и сложным. То есть в очередной раз испытал всех на прочность. Хотя начинался он достаточно неплохо. В начале сезона — в апреле и мае — игроки отмечали высокую потребительскую активность. Продажи всех групп материалов стремительно росли, даже несмотря на первую волну удорожания. Безусловно, частично это было обусловлено эффектом низкой базы сравнения, поскольку прошлой «карантинной» весной продажи упали на 35—40%. Лакокрасочники были воодушевлены такими результатами и строили довольно оптимистические планы на весь сезон высоких продаж. Но, как говорится, «цыплят по осени считают». И по пессимистическим прогнозам многие производители осенью зафиксируют снижение показателя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам операторов рынка, активность потребителей начала снижаться в последнюю декаду мая. А летом эта тенденция стала набирать обороты. Причем сокращение закупок отмечалось даже в тех сегментах, в которых в последние годы была восходящая динамика, — деревозащитные средства, эмали со специальными свойствами, декоративные материалы для внутренних работ. Среди основных факторов, которые обусловили развитие рынка летом, можно выделить следующие. Во-первых, значительное удорожание строительных материалов, в том числе и краски. В результате многие конечные потребители просто отказались проводить ремонтно-строительные работы. Во-вторых, низкая платежеспособность и отсутствие роста реальных доходов населения. В-третьих, на спросе сказался и тот факт, что в 2020 году во время вынужденного локдауна многие потребители обновили лакокрасочные покрытия, и в

2021-м такой потребности не было. Впрочем, какие бы факторы не оказывали влияние на рынок, факт остается фактом: такого тяжелого сезона игроки не припомнят.

РЫНОК ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ

Помимо всех сложностей, которые возникли из-за дефицита сырьевых компонентов и удорожания сырья и готовой продукции, на рынке происходили и другие изменения. В конце 2020 года ГК «Flugger» заключила соглашение об инвестировании в группу «Eskaro». Согласно сделке, компания приобретает 70% акций «Eskaro». Но самой главной и обсуждаемой новостью этого года стала покупка американским концерном PPG компании «Tikkurila». Весь процесс занял около полугода (напомним: первое предложение PPG озвучил в конце 2020-го). За это время стоимость сделки увеличилась с 1,1 млрд евро до 1,5 млрд евро. В борьбу также вступала «Akzo Nobel» с предложением 1,4 млрд евро. Но после очередного повышения стоимости американской компанией объявила, что приобретение «Tikkurila» больше не входит в ее планы. 10 июня 2021 года концерн PPG объявил о завершении сделки по приобретению акций финской компании. Итоговая цена составила около 1,5 млрд евро. Естественно, пока это не отразилось на деятельности российской «Тиккурилы», поскольку обеим компаниям нужно время для интеграции. Но, по мнению многих участников рынка, уже в сезоне 2022 года можно ожидать каких-то изменений в работе производителя. Другие новости на фоне покупки «Tikkurila» кажутся менее значимыми, но все-таки отметим и их. В первой половине года новых собственников наконец-то приобрели производственные площадки, которые ранее принадлежали обанкротившимся

компаниям «Техностар Колор Менеджмент» и «Импульс». Активы ярославского предприятия перешли в собственность «РК-Консалт», а краснодарского — «Ставметалл». На данный момент нет официально подтвержденной информации о том, что мощности предприятий стали загружать. Игроки сходятся во мнении, что в ближайшие несколько лет на рынке будут происходить изменения, обусловленные приходом транснациональных корпораций. Научный потенциал и финансовые возможности последних могут привести к значительному обострению конкуренции на рынке. Больше всего отечественные производители выражают обеспокоенность по поводу возможных ценовых войн. Учитывая финансовое положение российских лакокрасочников, многие из них не смогут конкурировать с крупными компаниями и будут вынуждены либо сократить объемы производства, либо вообще покинуть рынок.

СЕЗОН 2022-ГО — ВОПРОСОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОТВЕТОВ

С сентября на многих предприятиях начинается период планирования. И пока для большинства лакокрасочников вопросов больше, чем ответов: что будет с наличием и стоимостью сырья, продолжится ли мировая пандемия, когда закончится контейнерный кризис, как будет развиваться экономика, что будет с курсом рубля и т. д. К сожалению, ни на один из вопросов на данный момент нет четкого ответа. Конечно, можно сказать, что каждый год на рынок оказывает влияние множество факторов и не все удается спрогнозировать, но при этом лакокрасочники как-то строили планы и прогнозы. Однако в сезон 2022 года все игроки вступят с большим количеством нерешенных проблем 2021-го. Кроме того, никто не знает, какие неожиданности принесет

Для тех кто хочет достичь новых высот!



СЫРЬЕ ДЛЯ ЛКМ

Пигменты органические и неорганические; фталоцианиновые; смола 188; дисперсии ПВА; Лаки полуфабрикатные (ПФ, АУ, АФ, ГФ); акриловые дисперсии; специальное сырье

ГОТОВЫЕ ЛКМ

Грунты; эмали; грунт-эмали; краски; лаки: эпоксидные, полиуретановые, алкидные, алкидно-уретановые, алкидно-фенольные, акриловые

АО «Пигмент» единственный отечественный производитель органических пигментов, крупнейший российский поставщик сырья для лакокрасочных материалов

новый 2022-й. Очень хочется верить, что это будут приятные новости, но, как говорится, «надейся на лучшее, готовься к худшему». Именно поэтому многие производители пока больше

склоняются к тому, что в следующем сезоне ситуация кардинально не изменится, и рынок будет развиваться в лучшем случае по сценарию сдержанного оптимизма. Но хочется верить,

что увеличение объемов потребления будет значительным, и следующий год принесет только позитивные новости и тенденции всем игрокам российской лакокрасочной отрасли.

ЛКЗ «РАДУГА»: «НА СЕЗОН 2022 ГОДА СМОТРИМ СО СДЕРЖАННЫМ ОПТИМИЗМОМ»

Снижение спроса на дорогостоящие лакокрасочные материалы и беспрецедентный рост цен сырья для их производства — визитная карточка сезона 2021 года. Лакокрасочникам не раз приходилось сталкиваться с дефицитом или удорожанием того или иного сырьевого компонента, однако не на всех рынках сразу, как произошло в этом году. С какими проблемами пришлось столкнуться, как это сказалось на лакокрасочном рынке и деятельности компании «Хим-Курьеру» рассказал генеральный директор ЛКЗ «Радуга» Павел Жданкин.



Павел Жданкин,
генеральный директор
ЛКЗ «Радуга»

— С начала года производители лакокрасочных материалов отмечали стремительный рост цен всех сырьевых компонентов, а также дефицит некоторых продуктов и проблемы с доставкой. Как это сказалось на рынке лакокрасочных материалов в целом и ВД ЛКМ в частности?

— Ситуация, которая сложилась в этом году на рынках сырья для лакокрасочных материалов, создала большие трудности всем игрокам. Резкое удорожание большинства сырьевых компонентов, недостаточные объемы их предложения, а также дли-

тельные сроки поставки — основные факторы, определившие развитие ситуации на рынке. Поиск необходимого сырья занимал больше времени, чем обычно. Иногда приходилось срочно искать альтернативу каким-то сырьевым компонентам и пересматривать рецептуру. Все это, безусловно, сказалось на рынке лакокрасочной продукции в целом и ВД ЛКМ в частности. В первую очередь, это оказало влияние на стоимость готовой продукции и, как следствие, на рентабельность лакокрасочного бизнеса.

— Как прошло I полугодие для вашей компании? За счет чего удалось достичь положительных результатов?

— Для нашей компании I полугодие было удачным и прошло под знаком больших отгрузок и минимальных наценок. Прирост в натуральном выражении, по сравнению с прошлым годом, составил около 15%. В сложившейся ситуации — это вполне значимый результат. Достичь его нам удалось благодаря запасам сырья на складах. Мы смогли произвести тот объем продукции, который был необходим заказчикам и даже больше. Из-за перебоев в поставках импортной продукции нам удалось отвоевать долю рынка у зарубежных компаний. Если

кратко, то хороших результатов нам удалось достичь за счет наличия достаточной сырьевой базы и комфортных цен.

— ЛКЗ «Радуга» один из немногих достаточно долго удерживал цены на отметках 2020 года. Как вам это удавалось? Пришлось ли чем-то пожертвовать?

— Как я уже говорил, сдержат рост цен нам удалось благодаря большому запасам сырья. Как правило, основные партии мы закупаем в период межсезонья, всю зиму. Учитывая тот факт, что удорожание было хоть и значительным, но поэтапным, значительная доля запасов была закуплена по старым, более комфортным ценам. Именно этот факт позволил нам перенести повышение цен на более позднее время и продукции и смягчил этот рост. Мы поднимали цены в три этапа, что было более комфортно для покупателя. Пожертвовать пришлось прибылью сезона 2021 года. И сейчас мы пожинаем плоды — не хватает денег на закупку сырья для нового сезона. Кроме этого, мы на полгода сместили сроки ввода в эксплуатацию новых производственных мощностей.

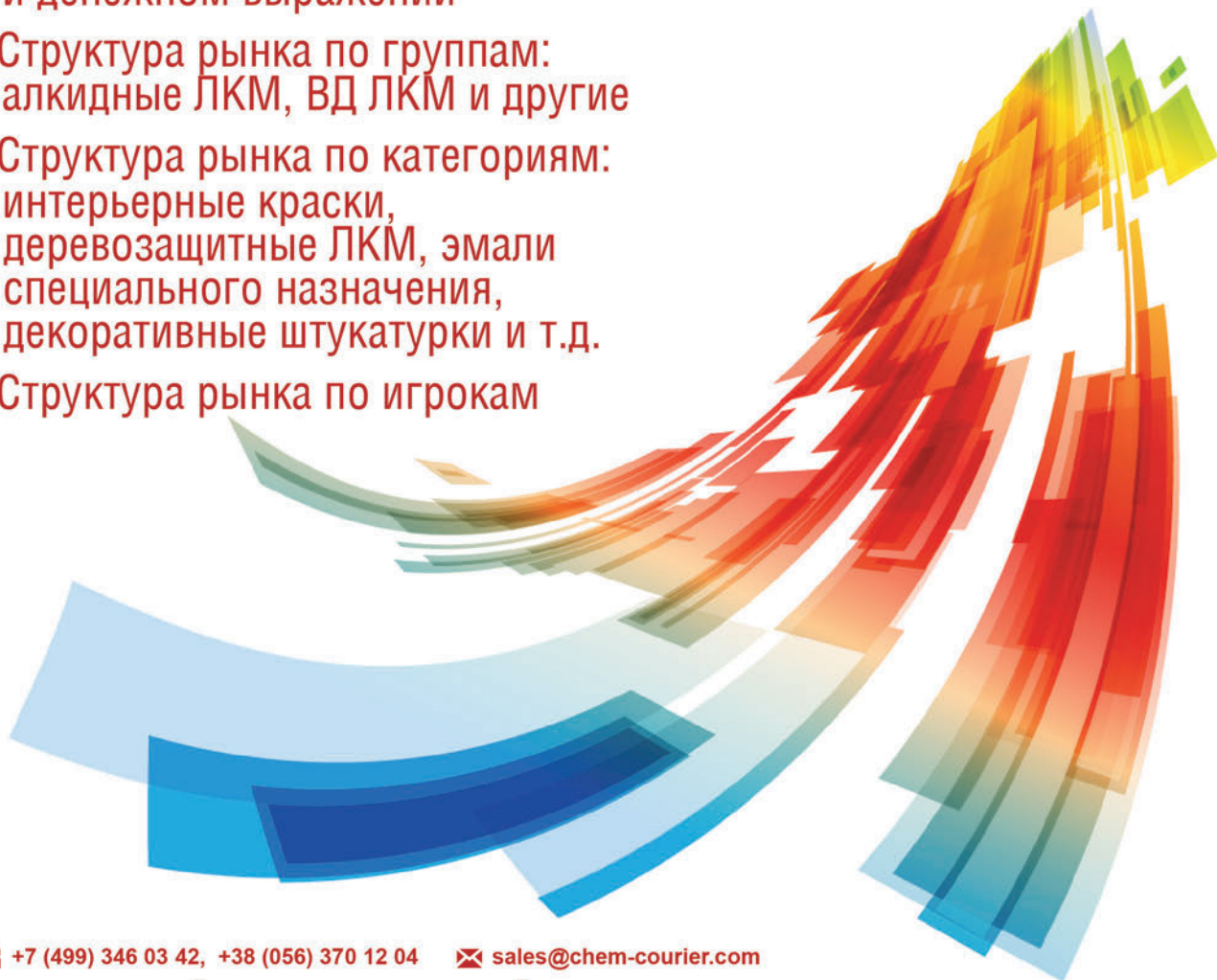
— Основным каналом сбыта для вашей компании являются



ХИМ-ЭКСПЕРТ Декоративные ЛКМ

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

- Показатели рынка в объемном и денежном выражении
- Структура рынка по группам: алкидные ЛКМ, ВД ЛКМ и другие
- Структура рынка по категориям: интерьерные краски, деревозащитные ЛКМ, эмали специального назначения, декоративные штукатурки и т.д.
- Структура рынка по игрокам



сети. Как они реагировали на рост цен? Изменились ли как-то объемы заказов после последнего удорожания?

— Конечно, на рост цен сети реагировали очень нервно. Нам с большим трудом удавалось продвигать каждое удорожание. Поскольку мы достаточно долго удерживали цены и увеличение стоимости было невысоким (в пределах рыночных 5%—10%), на объемах продаж это пока не сказывается.

— Недавно «Леруа Мерлен» открыли еще один магазин в Новосибирске. Позволило ли это увеличить объемы отгрузок?

— «Леруа Мерлен» постоянно открывает новые магазины по всей стране, а мы поставляем продукцию именно в сеть, а не в конкретный магазин. Расширение DIY-ритейлера, в общем и целом, приводит к увеличению объемов производства и продаж продукции этой сетью. Отмечу, что основные наши потребители в сетевом канале — это все-таки локальные, региональные сети Сибири, Урала и Дальнего Востока. Для нас крайне важным является то, чтобы пропорционально и даже в большей степени мы приростали в других сетях и каналах сбыта, не только в «Леруа Мерлен». На сегодняшний день мы активно развиваем продажи через маркетплейсы, такие как «Ozon».

— В последние несколько лет спрос на продукцию для деревозащиты стабильно растет. В этом году ваша компания расширила ассортимент новыми позициями для этого сегмента. Как потребители восприняли новые продукты? Пользуются ли они популярностью?

— Да, мы видим, что продукция для деревозащиты пользуется популярностью среди потребителей. Именно поэтому мы и дополнили ассортиментный портфель продуктами этой группы. На сегодняшний день мы видим, что потребителям интересна линейка всевозможных продуктов на основе натурального льняного

масла. Продажи именно этих материалов постоянно растут. Планы по реализации продукции этой группы в нынешнем сезоне мы уже перевыполнили на 10%.

— Какие ваши ожидания от лакокрасочного сезона 2021 года? Отмечаете ли вы какие-то изменения в предпочтениях потребителей?

— Учитывая то, что по результатам I полугодия 2021-го нам удалось нарастить выпуск лакокрасочных материалов, мы ожидаем, что по итогам сезона наши показатели в натуральном выражении будут выше отметок аналогичного периода прошлого года. Конечно, в денежном выражении на рост рассчитывать не приходится, но это объяснимо и ожидаемо. Предпочтения потребителей часто меняются под влиянием тех или иных факторов. С одной стороны, в этом году мы отмечаем повышенный спрос на продукты сегмента «эконом», что обусловлено низкой покупательской способностью населения, с другой, — значительный прирост продаж декоративных материалов и спецпродукции для сегмента B2B. Повышение спроса на специальную продукцию обусловлено тем, что в этом сезоне отмечается большой срыв поставок западными компаниями. У нас большой прирост в серии декоративных штукатурок. Наша линейка декоративных материалов «Arcobaleno» пользуется высоким спросом в этом году. На сегодняшний день увеличение реализации материалов этой группы составило 40%. Учитывая удорожание импортных материалов, благодаря этим продуктам мы заняли неплохие позиции на рынке.

— Какие ваши прогнозы развития лакокрасочного рынка России в 2022 году? Будет ли он более спокойным для производителей или придется столкнуться с новыми трудностями?

— На сезон 2022 года смотрю с очень сильно осторожным и скептическим оптимизмом. Поскольку нашим потребителем

является конечный покупатель — гражданин РФ, — то и результаты работы нашей компании зависят исключительно от него. Пока народ не станет богаче, ничего хорошего не рисуется. Я думаю, что пока не восстановится благополучное финансовое состояние населения, рынок будет стагнировать, а расходы — сокращаться. Основное опасение на сезон 2022 года заключается в том, что после снятия всех ограничительных мер и отмены локдаунов по всему миру потребитель отдаст предпочтение путешествиям. А поскольку покупательская способность населения, равно как и доходность, остаются невысокими, то для достижения одной цели придется отказаться от другой. И то, что могло бы быть потрачено на ремонт квартир, перейдет на оплату долгожданных отпусков.

Тем не менее, я очень надеюсь, что в следующем году нам удастся повторить результаты сезона 2021 года в натуральном выражении. И при этом рассчитываю на более высокую маржинальность, поскольку, все-таки, ситуация на сырьевом рынке хоть и потихонечку, мелкими шагами, но откатывается назад.

— Какие задачи ставит перед собой ваша компания на следующий год?

— В следующем году основной акцент мы будем делать на серию декоративных материалов. Одна из основных задач — восстановить прибыльный бизнес. Безусловно, будут разработаны и представлены на рынке новые продукты. Кроме того, отмечу, что мы постоянно работаем над расширением производственных мощностей. В этом году из-за сложившейся ситуации нам пришлось перенести покупку части оборудования на более позднее время и продлить сроки строительных работ. Поэтому в 2022-ом мы будем активно наверстывать сроки и уже к сезону введем в эксплуатацию новое оборудование, что позволит нам увеличить мощности завода на 25%.

У ОСНОВОПОЛОЖНИКОВ НЕТ СОПЕРНИКОВ



Взгляни в эти глаза. Видишь? Это — мотивация к поиску блестящих решений тех задач, которые ставит перед нами завтрашний день в этом изменчивом мире.

Это — энтузиазм наших сотрудников на всех континентах. Это — уверенность в надежности покрытий с нашими рецептурами.

Взгляни еще раз. Присоединяйся! Вместе мы изменим мир покрытий.

Контакт:

Тел.: +7 495 721 28 62

evonik-chimia@evonik.com

www.coating-additives.com

ACEMATT®  AEROSIL®  SURFYNOL®  tego® 

СЫРЬЕВАЯ «ЛИХОРАДКА» 2021 ГОДА

В этом году игрокам российского лакокрасочного рынка пришлось убедиться, насколько сильно ситуация на сырьевых рынках страны зависит от мировых тенденций. Из-за ажиотажного спроса на лакокрасочную продукцию, а следовательно, и на сырье для нее в странах Европы и Азии, на основных сырьевых рынках отмечался дефицит. Кроме того, из-за отсутствия мономеров для выпуска тех или иных продуктов, объявленных форс-мажоров европейскими компаниями на отгрузки сырьевых компонентов значительно увеличилась стоимость сырья. Безусловно, максимально это сказалось на импортозависимых рынках, таких как смолы и диоксид титана, однако не обошло стороной и те, где достаточно отечественных производителей, — дисперсии.

ОГРАНИЧЕННЫЕ ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА РЫНКА ДИОКСИДА ТИТАНА

Этот год на рынке диоксида титана начался с ажиотажного спроса на продукт, причем как европейского, так и китайского и крымского производства. Такая тенденция была обусловлена тем, что на мировом рынке уже формировался дефицит сырьевого компонента. Российские лакокрасочники и трейдеры стремились сформировать складские запасы продукта, чтобы не остаться без него в середине сезона. Высокий спрос на двуокись в Европе и Китае, удорожание ильменита, а также логистические проблемы повлекли за собой рост цен диоксида титана. Остановка мощностей крупнейшего китайского импортера — «Lomon Billions» — на техническое обслуживание привела к тому, что отгрузки продукта были незначительными, российским компаниям пришлось в срочном порядке искать альтернативу. В начале года «Крымский титан» увеличил отгрузки двуокиси титана на внутренний рынок России, что позволило в некоторой степени нивелировать дефицит импортного TiO₂, прежде всего китайского. Однако это не продлилось долго, поскольку во второй половине февраля из-за дефицита сырья — иль-

менита — мощности армянского завода были остановлены. Отгрузки диоксида титана компания возобновила только в начале апреля. Ситуация с европейским продуктом не отличалась. Учитывая ограниченное предложение китайской двуокиси титана, некоторые потребители хотели закупить европейский продукт. Однако свободные объемы у трейдеров либо отсутствовали, либо были ограничены. Недостаточные объемы европейской двуокиси на отечественном рынке обусловлены тем, что производители в этом году отгружают продукт только российским партнерам, которые ранее контраговали партии товара. Причем не всегда в тех объемах, которые были оговорены. Российские представительства некоторых компаний говорят о том, что им просто запретили сотрудничать с новыми заказчиками и дали понять, что увеличить закупки диоксида титана и расширить клиентскую базу в этом году не получится. Кроме дефицита продукта, лакокрасочников ждал еще один сюрприз — значительно увеличившиеся сроки поставок и стремительный рост цены фрахта. Если ранее заказанный в Китае диоксид титана потребители ожидали через 30 дней, то на сегодня сроки поставки увеличились до 90 дней. Из-за дорогостоящего фрахта летом 2021 года китайский TiO₂ на

российском рынке стал дороже европейского. Несмотря на все ограничения и подводные камни, импорт двуокиси титана в РФ по итогам I полугодия 2021-го увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2020-го на 29%. По словам игроков рынка, значительный прирост обусловлен ажиотажным спросом на продукт в различных отраслях применения, в том числе и лакокрасочной. Основные объемы двуокиси титана поставляют в РФ из Китая. Однако из-за дефицита и логистических проблем по итогам шести месяцев этого года доля китайского диоксида титана в совокупном импорте уменьшилась на 5% относительно показателя сопоставимого временного отрезка прошлого и составляет около 37%. Летом «Крымский титан» снова столкнулся с проблемой наличия сырья. Из-за некачественного продукта завод остановил выпуск диоксида в начале июля. До конца августа отгрузки крымского титана ни на внутренний рынок РФ, ни на внешние не возобновились. Это привело к усугублению дефицита. Однако, по словам игроков, поскольку сезон лакокрасочных работ подходит к концу, а следовательно, уменьшается и потребность в сырье, можно говорить о том, что значительной нехватки двуокиси титана на рынке РФ на сегодняшний день нет.



ПРЕИМУЩЕСТВА

- новости производства
- постоянно обновляемая статистика объемов импорта
- оперативная информация об изменении цен
- новости ассортимента
- ситуация на рынках базового сырья для производства ЛКМ

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Рынки сырья для ЛКМ России

ГРУППЫ СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

- дисперсии, смолы, лаки по типам
- пигменты белые и цветные
- наполнители
- растворители
- тара разных видов и фасовок
- лесо- и нефтехимия для производства ЛКМ, лаков и смол

РЫНОК ДИСПЕРСИЙ: ИМПОРТ VS РОССИЙСКИХ ПРОДУКТОВ

Рынок полимерного связующего России давно уже нельзя назвать импортозависимым. Безусловно, импортные продукты по-прежнему пользуются спросом у потребителей, но их доля в совокупном потреблении за последние 10 лет уменьшилась значительно и до недавнего времени составляла четвертую часть российского рынка. Однако развитие ситуации в этом году напомнило всем игрокам, насколько зыбкое положение на рынке и насколько его состояние зависит от мировых тенденций.

Максимально зависимым оказался рынок мономеров для выпуска латексов, поскольку отечественные производители при расчете контрактной стоимости используют европейские котировки. Мировой дефицит бутилакрилата, который сформировался из-за высокого спроса на продукт и одновременной остановки производственных площадок нескольких европейских производителей, а позже и объявленные форс-мажоры на поставку мономеров усугубили и без того сложную ситуацию с продуктом в России. С начала года котировка сырьевого компонента выросла в четыре раза. Примечательно, что контрактная стоимость мономера зафиксировалась на отметках выше спотовой. Дорожали и другие сырьевые компоненты, используемые при выпуске дисперсий, но именно увеличение стоимости бутилакрилата производителям латексов не удалось нивелировать. Поступательный рост котировок начался еще в конце 2020 года, но дисперсионщики на тот момент сдерживали цены своей продукции. Однако с начала 2021-го оттягивать этот процесс уже не было возможности: новый год начался с удорожания российских сти-

рол-акриловых дисперсий. И этот процесс продолжался до мая включительно.

Стремительный рост цен не мог не сказаться на спросе на продукт. Лакокрасочникам приходилось искать более дешевые варианты. Наиболее выгодными в этом году оказались импортные акрилсодержащие дисперсии. Их цены производители также пересматривали, однако удорожание было значительно меньше, чем российских. И если бы не тот факт, что многие производители, в частности, лидирующие европейские — международный концерн BASF и компания «Dow», объявили форс-мажоры на поставки связующего и ограничили объемы отгрузок, доля импортных латексов в совокупном потреблении выросла бы значительно. И весь процесс импортозамещения, который длился несколько лет, пришлось бы начинать сначала. В условиях недостаточных объемов предложения европейских латексов доля импортных акрилсодержащих дисперсий в совокупном потреблении все равно увеличилась, однако рост был сдержанным и составил всего 5%.

Летом, после относительной стабилизации ситуации на рынке бутилакрилата, начало «лихорадить» рынок стирала. Из-за высокого спроса на мономер его котировки начали расти, а в середине лета сразу несколько производственных площадок в России остановили на ремонт. Компании, которые подписали контракты с поставщиками мономеров, чувствуют себя спокойно, а вот приобрести продукт на свободном рынке во второй половине лета было невозможно. Европейские дисперсии подорожали во II квартале, однако преимущество в цене по-прежнему на их стороне. Российские производители и хотели бы уменьшить стоимость своей продукции, но ситуация с мономерами не по-

зволяет им этого сделать. При этом объемы импортного связующего на российском рынке постепенно увеличиваются, европейские компании отменили форс-мажоры и постепенно наращивают поставки латексов в РФ. На сегодняшний день сдерживающим фактором для резкого роста импорта связующего остается тот факт, что в Европе сохраняется ажиотажный спрос в лакокрасочном сегменте, а этот рынок — приоритетный для западных компаний.

«Лихорадило» не только рынок акрилсодержащих дисперсий, но и винилацетатных. Относительно стабильной была ситуация только в сегменте БС-дисперсий. Их стоимость на российском рынке в этом году изменялась в основном из-за колебаний курса рубля. Именно поэтому производители лакокрасочных материалов и строительных смесей увеличили закупки этого типа связующего. Однако из-за своих свойств данный продукт может использоваться при выпуске ограниченной группы товаров. В основном от закупок акрилсодержащих дисперсий отказались производители сухих строительных смесей и грунтовок.

Участники рынка дисперсий отмечают, что в этом году лакокрасочного сезона как такового не было: он закончился рано, можно сказать, так и не начавшись. По их мнению, это обусловлено невысоким спросом конечных потребителей, доходы которых в последние годы не увеличиваются. В результате, отток готовой продукции с полок магазинов ниже, чем в аналогичные периоды прошлых лет. На сегодняшний день отечественные производители хорошим результатом считают повторение показателей сезона 2020 года. В то же время поставщики импортного связующего довольны результатами и почти все ожидают увеличения продаж.

Персональный аналитик рынка!

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"

ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНДЕНСАЦИОННЫХ СМОЛ (ПОЛИЭФИРНЫХ НАСЫЩЕННЫХ И НЕНАСЫЩЕННЫХ, ЭПОКСИДНЫХ И АКРИЛОВЫХ) И ПРОГНОЗ ЕГО РАЗВИТИЯ ДО 2025 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

- Насыщенные полиэфирные смолы (насыщенные ПЭС): аналитика с разбивкой на жидкие и порошковые
- Ненасыщенные полиэфирные смолы (ненасыщенные ПЭС):
- Эпоксидные смолы (ЭС)
- Акриловые смолы

РЫНОК ГЛАДКОСНЫХ ПОКРЫТИЙ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

СОДЕРЖАНИЕ

Региональный охват: Западная Европа с выделением стран Германия, Норвегия, Австрия, Словения, Швейцария.

- Ассортимент производимых гладкосных покрытий в странах Европы.
- Технические характеристики гладкосных покрытий производимых в Европе (с выделением основы и типа материала, а также методов его нанесения по техкартам продуктов, а также с указанием типов трубных покрытий в которых рекомендуется использование данной краски и товары субституты гладкосных покрытий).
- Выделение основных производителей гладкосных покрытий в Европе.
- Требования гладкосным покрытиям в Европе (стандарты, Din. сертификация).
- Стоимость гладкосных покрытий в Европе.
- Основные производители труб и их потребители.
- Экспертная оценка динамики потребления гладкосных покрытий в Европе в период 2014-2019.
- Прогноз потребления гладкосных покрытий в Европе.

СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ:



Присылайте ВАШЕ техническое задание:

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04

✉ sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com





2021 ГОД ДЛЯ РЫНКОВ ПФ-ЛАКА И СМОЛ СТАЛ БОЛЕЕ ТРУДНЫМ

Для всех участников российского рынка полуфабрикатного лака I полугодие стало менее успешным, чем в 2020-м, несмотря на отсутствие жестких противоэпидемических ограничений. Основными причинами стали высокие цены сырьевых компонентов и отсутствие роста доходов населения. В апреле, на фоне эффекта низкой базы сравнения, объемы реализации алкидного связующего были высокими. Но во второй половине мая количество заказов на поставку ПФ-лака было меньше, чем в конце весны прошлого года. Игроки рынка начали говорить о том, что значительного увеличения объемов потребления ПФ-лака и высокого сезона продаж ожидать не следует. В июне потребительская активность не изменилась — спрос по-прежнему не достиг уровня, традиционного для этого периода. Ситуацию усугубляло значительное удорожание сырьевых компонентов для выпуска алкидного связующего, прежде всего, подсолнечного масла и растворителей. Резко выросли цены талловых продуктов — ДТМ и ЖКТМ. Но свободных партий этих материалов на рынке нет с начала года, а контрактные отгружают не в

полном объеме. В этих условиях на некоторых лаковарках приняты решение не увеличивать наработку продукта. Например, на «Эмпилсе» так и не стали наращивать объемы производства ПФ-лака для реализации. (Напомним: в середине прошлого года компания уменьшила долю товарного полуфабрикатного лака в пользу связующего для собственных нужд.) Кроме того, по информации «Хим-Курьера», лабинский «Химик» летом перешел на производство товарного связующего только под конкретные заказы. Высокая потребительская активность и недостаточные объемы отечественного связующего с января по май нынешнего года способствовали увеличению импорта. Однако уже с начала лета поставки из-за рубежа также сократились. В июле и августе 2021-го уровень спроса на полуфабрикатный лак не вырос и был ниже, чем летом 2020-го. И это даже несмотря на снижение цен связующего в начале лета по причине удешевления подсолнечного масла.

На российском рынке эпоксидных и полиэфирных смол в начале года отмечался острый дефицит. Причинами нехватки первых стали высокий спрос на них в странах Азии и Европы, а также форс-мажоры на предприятиях по производству бисфенола А и эпихлоргидрина.

Потребление полиэфирных смол в Азии и Европе также было высоким, значительную часть связующего реализовывали в этих регионах. Проблемы с сырьем были и на данном рынке: игроки констатировали острую нехватку неопентилгликоля, а также других сырьевых компонентов, являющихся продуктами нефтепереработки. Эпоксидные и полиэфирные смолы стремительно дорожали в I полугодии из-за дефицита как мономеров, так и самого связующего. В июне мировые котировки значительно снизились. Однако из-за плановых остановок заводов в конце лета, в июле цены снова стали расти. Поскольку российский рынок эпоксидных и полиэфирных смол импортозависимый, на котировках дополнительно сказывалась стоимость фрахта, которая с января по август увеличилась в несколько раз. Помимо этого, из-за нехватки тары для жидких смол в Европе, а также перебоев в работе портов, временной лаг доставки в РФ значительно увеличился. Игроки рынка отмечают, что при заказе партий в Европе, продукт не следует ожидать ранее, чем через два месяца, а из Азии — через три.

Наиболее стабильным в нынешнем году стал рынок акриловых смол. Рост котировок отмечался в первые четыре месяца 2021-го, а далее цены были относительно стабильными. Однако закупки этой группы смол в РФ практически не увеличились относительно прошлого года. Причиной стал возникший весной значительный дефицит полиамидных отвердителей, из-за чего объемы производства 2-компонентных промышленных покрытий были низкими. Потребление смол для дорожной разметки также не превышало отметки 2020-го из-за незначительного количества заказов на нанесение дорожной разметки, что сказалось на объемах производства данного вида покрытий.

МЫ ВЫЖИВЕМ! ОСТАЛЬНОЕ – НЕПРЕДСКАЗУЕМО

Этот год, вопреки надеждам и ожиданиям игроков лакокрасочного рынка, стал сложным и непредсказуемым. На сегодняшний день можно сказать, что основными факторами, которые сказались на развитии ситуации, стали дефицит и дороговизна сырья. Причем речь идет обо всех сырьевых составляющих лакокрасочных материалов, в том числе и дисперсиях. Из-за катастрофического удорожания основного мономера — бутилакрилата — стоимость отечественных акрилсодержащих латексов превысила отметки импортного. О том, каким было I полугодие 2021-го, с какими сложностями пришлось столкнуться и о планах на ближайшее будущее рассказал генеральный директор «Акрилана» Олег Кузин.

— В этом году на рынке мономеров постоянно происходят какие-то изменения: рост котировок, форс-мажоры, остановки на ремонт. Как это сказалось на рынке дисперсий России?

— Российский рынок дисперсий в текущем году очень сильно «лихорадило» и не отпускает до сих пор. Причины всем известны — резкое увеличение в самом начале года стоимости латексов из-за кратного удорожания одного из основных мономеров — бутилакрилата. Соответственно, наши проблемы с себестоимостью стали с определенной задержкой уже проблемами производителей ЛКМ, поскольку долго работать в убыток невозможно. В итоге всем стало не до смеха накануне входа в сезон. При этом зарубежные поставщики дисперсий ограничили поставки в Россию из-за форс-мажоров, а цены практически не увеличили. В результате, мы получили парадоксальную картину: российские продукты на рынке есть, но дорогие, импортные материалы не так доступны, но их предлагают дешевле. Разрыв в ценах к лету был уже катастрофически большим. Российские потребители дисперсий, не имея возможности купить дешевую западную альтернативу, либо продолжали работать с локальными производителями, либо частично, где возможно, перешли на применение БС-латексов. Результат сегодня — потеря позиций российских производителей на

внутреннем рынке. Более того, по мере снижения дефицита импортных продуктов, наши потери будут расти, поскольку разрыв в ценах с импортом еще достаточно велик.

— Два года назад компания приняла решение сократить долю клеевых дисперсий и увеличить часть связующего для производства ЛКМ в совокупном выпуске. Удалось ли это воплотить? Довольны ли вы результатами?

— В отсутствие свободных производственных мощностей мы вынуждены были пойти на этот шаг, чтобы обеспечить продукцией всех своих потребите-

лей на ведущем для нас направлении — ЛКМ. Считаю, что это было правильное решение, и нам удалось нарастить объемы продаж в этом ключевом сегменте.

— По итогам шести месяцев этого года, несмотря на все сложности, выпуск СА-дисперсий на мощностях компании увеличился. Как удалось добиться таких результатов?

— Нынешний год оказался очень нервным. Мы потеряли часть покупателей, которые смогли обеспечить себя импортной продукцией. Одновременно нам удалось приобрести других, которые не получили в полной мере тот объем импортной про-



Олег Кузин,
генеральный директор
компании «Акрилан»

дукции, который им был необходим. В целом по итогам полугодия у нас практически нет роста продаж на внутреннем рынке (+1%). Начинали год активно, но в мае и июне весь прирост был нивелирован из-за снижения объемов выборки. Тем не менее, нам удалось компенсировать потери внутреннего рынка за счет реализации продукции на внешних. На фоне дефицита европейского и турецкого продуктов некоторые рынки были готовы покупать наши материалы, несмотря на более высокую стоимость. Поэтому в целом результат по объемам реализации неплохой. Мы отмечаем прирост в тоннаже.

— **«Акрилан» не стоит на месте и, насколько нам известно, в компании запланировано расширение производственных мощностей. Расскажите об этом подробнее. Что будете производить на новых мощностях? Чем обусловлено решение о запуске производства именно этого продукта?**

— Действительно, реализация проекта строительства ново-

го цеха идет полным ходом. Здание возведено рядом с существующим производством. В этом году мы закончим всю инженерную часть здания и частично технологическую обвязку. Весь следующий год будем заниматься монтажом технологического оборудования и КИП. В начале 2023 года рассчитываем приступить к пусконаладочным работам. До начала сезона должны выпустить первую продукцию. Необходимость новых мощностей давно назрела и вписывается в концепцию развития компании. Помимо выпуска стандартных продуктов, на новых мощностях предполагается выпуск новинок, за счет которых мы расширим портфель специальных латексов. Кроме того, уже сейчас ведется разработка линейки сополимеров и гомополимеров акриловой кислоты. Новые продукты будем предлагать как на наших действующих рынках, так и на принципиально иных. При полной загрузке с учетом всего ассортимента выпускаемых продуктов общий объем произ-

водства с новым цехом может достигать 70 тыс. тонн в год.

— **Во II полугодии многие лакокрасочники жалуются на уменьшение продаж, что приводит к вынужденному сокращению выпуска готовой продукции. Как, по вашей оценке, закончится этот год? Удалось ли сохранить результат, достигнутый в I полугодии?**

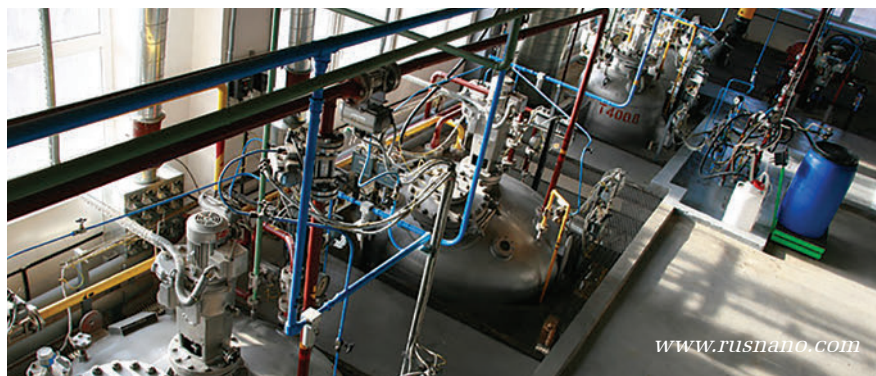
— Мы обеспокоены сложившейся ситуацией на рынке дисперсий. Цены бутилакрилата перестали снижаться. При этом мы далеко не достигли показателей прошлых лет. Наша себестоимость все еще выше цен импортных аналогов, а их дефицит постепенно уходит в прошлое. Одновременно мы видим спад потребительского спроса на ЛКМ, уменьшается затоваривание наших покупателей дисперсий. Все это вызвано перекосами цен. Для стабилизации ситуации, локальным производителям дисперсий необходимо вернуться в «коридор» рыночных цен, которые сейчас формируются импортом. Без поддержки российских производителей бутилакрилата это нереально. Считаю, что уже понесенные потери и увеличение доли импортных акрилсодержащих продуктов на российском рынке будут несоизмеримо малы по сравнению с теми потерями, которые нас ждут осенью, если не принимать срочных мер по возврату цен бутилакрилата к нормальным рыночным значениям. Надеюсь, это понимают все поставщики мономеров. Не только нам, но и им есть, что терять. Уйти с рынка легко и быстро, возвращаться — тяжело и долго.

— **Каждый год игроки рынка ЛКМ надеются, что следующий год будет «спокойнее» предыдущего, однако постоянно что-то да происходит. Какие ваши прогнозы на 2022-й для рынка лакокрасочных материалов в целом и сегмента дисперсий, непосредственно?**

— Мы выживем! Остальное — непредсказуемо.



www.centrlack.ru



www.rusnano.com



ПРОИЗВОДСТВО ВОДНЫХ ДИСПЕРСИЙ ПОЛИМЕРОВ

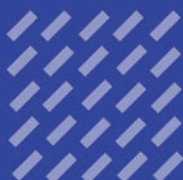
Лакокрасочные материалы



Клеевые материалы



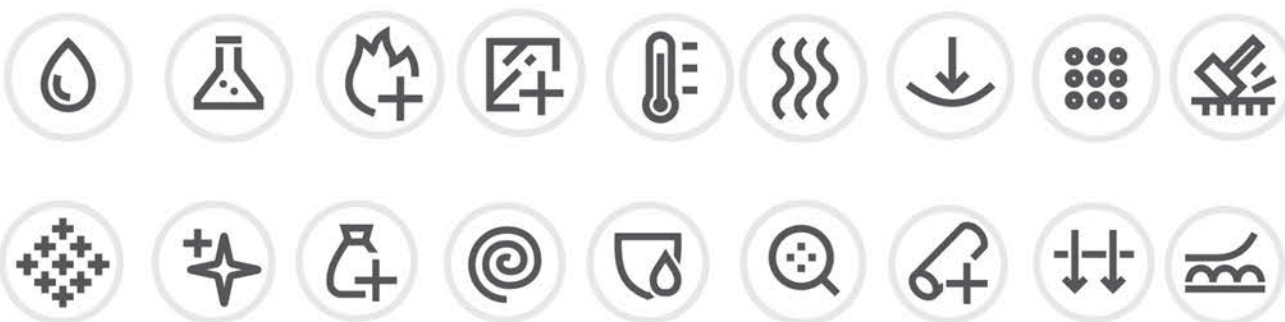
Нетканые материалы



Бумажная отрасль



Акрилан – от самого простого к самому сложному



Выберите на сайте продукт с нужными вам свойствами

Контакты:

Отдел продаж

Казиков Пётр
Тел.: +7 (495) 287-36-26 доб. 119
Моб.: +7-910-775-55-32
kazakov@akrilan.com

Отдел снабжения

Макаров Роман
Тел.: +7 (4922) 47-01-81
makarov@akrilan.com

Отдел технической поддержки

Смолов Василий
Тел.: +7(905) 149-41-11
smolov@akrilan.com



Подробнее на сайте компании: www.dispersions.ru

МЫ ОБЕСПЕЧИЛИ БЕСПЕРЕБОЙНОЕ СНАБЖЕНИЕ НАШИХ ЗАКАЗЧИКОВ В РАМКАХ ИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

В нынешнем году все рынки сырья для лакокрасочных материалов «лихорадит». Беспрецедентное удорожание и дефицит сырьевых компонентов сказались на работе как поставщиков сырья, так и производителей готовых ЛКМ. Все игроки рынка были вынуждены подстраиваться под новые правила игры и учиться работать в новых условиях. О трудностях и успехах работы на рынке углеводородных растворителей редакции «Хим-Курьера» рассказал генеральный директор компании «Бурдор» Евгений Слесарев.

– Какую продукцию реализует ваша компания? С потребителями каких отраслей вы работаете?

– Руководство компании с середины 90-х годов занято в нефтяном бизнесе. Многолетняя

работа на предприятиях-переработчиках нефти на ряде российских НПЗ (МНПЗ и группе Уфимских НПЗ), а также сотрудничество с производителями нефтехимической и нефтегазовой сферы дали нам опыт взаимодей-

ствия с реальным производством и сбытом. Наша компания специализируется на поставке ароматических углеводородов. Это, прежде всего, толуол, ксилолы, ФАУ, ацетон. Основные потребители — это лакокрасочные предприятия, а также трейдеры, которые реализуют нефтехимическую продукцию.

– На какие отрасли приходятся максимальные поставки растворителей вашей компании?

– Традиционно нефтехимические растворители были продуктом двойного назначения. Ароматические углеводороды много лет использовались не только как растворители и сырье для химического синтеза, но и как компонент моторного топлива. Однако в последние годы использование растворителей в топливном сегменте неуклонно снижается. Причины этого — меняющееся законодательство и стремление нефтяных компаний максимально улучшить экологические показатели топлива. Поэтому игрокам лакокрасочной отрасли с каждым годом достается больше этого сырья.

– Как для компании прошло I полугодие 2021-го? Удалось достичь плановых показателей?

– Первая половина 2021 года была ознаменована рекордным ростом цен сырьевых компонентов для производства лаков и красок. Но мы считаем, что на данный момент пик трудно-



стей, обусловленных коронавирусом, пройден. Мы стабильно наращиваем объемы поставок.

– С конца прошлого года практически все рынки сырья «лихорадит». Объемы предложения недостаточные для удовлетворения спроса, а цены постоянно растут. В сегменте растворителей ситуация такая же или есть отличия?

– Согласен, эта тенденция не обошла стороной и нас. Были периоды трудностей, обусловленные остановками мощностей производств из-за профилактики и модернизации ряда российских НПЗ. Но, благодаря диверсификации поставок сырья от наших поставщиков, удалось избежать скачкообразного роста цен. Ведь 80% наших потребителей — это постоянные клиенты. И мы не хотели их отпугнуть завышенными ценами, поскольку нам надо с ними работать и дальше.

– Как вы справляетесь с вызовами нынешнего года? Удастся ли вам в полном объеме обеспечить все заказы или приходится где-то урезать заявки?

– Если бы мы не поднимали цены крупного или мелкого опта и немного не урезали заявки, то на складах не было бы растворителя. Так же были моменты, когда мы были вынуждены, для сдерживания цены, вводить «пакетные продажи». Все сказанное свидетельствует о главном — мы обеспечили

бесперебойное снабжение наших потребителей в рамках их потребностей, хоть и уменьшили рентабельность своего бизнеса.

– Цены растворителей в нынешнем году выросли в 1,5—2 раза. Как потребители реагируют на такое значительное удорожание? Спрос лакокрасочников из-за этого не снизился?

– Эмоционально тяжело реагируют. Но они понимают, что не мы виновники высоких цен. Тем более мы стараемся сохранить минимальные наценки и заработать на увеличении оборотов. Увеличение стоимости обусловлено не только удорожанием на внешних рынках, но и ростом тарифов на перевозку нефтепродуктов, на электроэнергию, на тару и т. д. Это сказывается на наших затратах. Также накладывается и сезонный фактор. В то же время, конечно, нынешнее повышение оптовых цен нефтехимических продуктов совершенно несоизмеримо с ростом инфляции. С другой стороны, ясно, что одним из способов ограничения спроса является увеличение цены товара, и с этим ничего не поделаешь.

– Планируете ли в ближайшее время расширять ассортимент сырья для лакокрасочной промышленности?

– Из года в год мы стараемся расширить ассортимент предлагаемой нами продукции.

С 2021-го мы начали активно реализовывать ацетон. К концу года, а также в следующем, планируем значительно нарастить его объемы. В портфеле наших предложений так же появляется и фасованная продукция. Данное направление мы будем расширять и развивать далее. Технологические возможности для этого уже есть, но рынок номерных растворителей сильно ориентирован на розницу и довольно насыщен, поэтому постараемся избежать конфликта интересов. Кроме того, планируем расширение сотрудничества с конечными потребителями. Возможно, уже совсем скоро, в нашем прайс-листе появятся новые позиции, такие, как полимерная продукция.

– Как, по вашему мнению, будет складываться ситуация на рынке ЛКМ в целом и растворителей в частности до конца 2021-го и в 2022-м?

– До конца 2021 года особых потрясений рынка ЛКМ мы не ожидаем, а вот что нам готовит 2022-й пока сказать не могу. Но определенную работу мы уже проводим и, надеюсь, сотрудничество с нашими потребителями продолжится.

– Какие пожелания и предложения вы хотели бы озвучить своим существующим и потенциальным потребителям?

– Терпения, здоровья и берегите себя.

БУРДОР

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

**Нефтехимическая продукция:
(ортоксилол, толуол, ацетон, ФАУ)
Нефтепродукты и моторное топливо**

Почтовый адрес:

117393 г. Москва, а/я 16

E-mail: info.burdor@mail.ru

тел. +7 (915) 215 - 7117

ПЕРВЫЙ РАЗ ЗА МНОГО ЛЕТ ЦЕНЫ КИТАЙСКОГО ДИОКСИДА ТИТАНА БЫЛИ ВЫШЕ, ЧЕМ ЗАПАДНЫХ АНАЛОГОВ

В 2020-м сложилась ситуация, когда цены китайского диоксида титана превысили стоимость западных аналогов из-за резкого роста потребления в Азии и перебоев в поставках продукции. Георгий Солдатов, генеральный директор компании «Aditim» прогнозирует значительный рост цен диоксида титана и во второй половине 2021 года.



Георгий Солдатов, генеральный директор холдинга «Aditim»

– Как Вы оцениваете результаты работы компании в лакокрасочном сегменте по итогам 2020 года? Сказалась ли пандемия на работе с производителями краски?

– Нам довольно сложно оценивать какие-то тенденции в данном сегменте, т.к. мы не являемся компанией, которая имеет существенные позиции на данном рынке. Да, в этом году мы стали поставлять несколько новых продуктов специально для лакокрасочной отрасли. Сейчас мы тестируем их как продукты-заместители тех продуктов, которых не хватает или нет вообще. Скорее, это инвестиции в будущее.

– 2021 год начался с беспрецедентного подорожания практически всех сырьевых компонентов для выпуска краски, в

том числе и диоксида титана. Кроме того, на рынке дефицит белого пигмента. Как вы можете охарактеризовать сложившуюся ситуацию на рынке диоксида титана?

– Ситуация сложная. Первый раз за много лет цены китайского титана были выше стоимости западных аналогов.

– «Контейнерный кризис» сказался на поставках китайского диоксида титана? Хватает ли вам объемов двуокиси для удовлетворения существующего спроса?

– Нам хватает, у нас долгосрочные контракты. А «контейнерный кризис» сказался на всем так или иначе. На дефиците диоксида титана сказался даже скорее не этот кризис, а дефицит самого продукта. Потому что при его наличии было все равно, сколько денег платить за доставку.

– Что можете сказать о ситуации с ценами и наличием китайского белого пигмента на рынке в нынешнем году?

– Как я уже сказал ранее, в один момент сложилась ситуация, когда цены китайского диоксида титана превысили стоимость западных аналогов, потому что было сумасшедшее потребление в Азии, и перебой в поставках продукции в этот регион? У нас даже была ситуация, когда нам вернули все авансы и сообщили, что не смогут отгрузать продукт. Но за счет того, что у нас дифференцированные поставки, мы эту

ситуацию преодолеваем. И хоть это непросто, но нам удается балансировать и удовлетворять спрос наших клиентов.

– Несколько лет назад вы говорили о том, что китайский пигмент уступает европейскому по нескольким критериям: стабильность качества продукта и его поставок, а также высококвалифицированный подбор материала для клиента. За прошедшее время произошли какие-то изменения по указанным критериям или нет?

– Я говорил ровно обратное. Потому что я был одним из инициаторов активного внедрения китайского диоксида титана на рынке. Действительно, есть разное качество, надо выбирать правильный завод. И также обращал внимание на разницу хлоридной и серноокислой форм, на разные стандарты в проверке белизны титана. Иной раз то, что видно в китайских документах на самом деле намного лучше, чем кажется, потому что тестирование, химический анализ проводят немного по другим стандартам. С точки зрения технологичности, уровень ее на некоторых китайских заводах поражает. В их лабораториях и RnD-центрах полностью воссозданы предприятия бумажной промышленности, которые используют титан. У них есть возможность создать в собственной лаборатории бумагу с титаном по своему рецепту и получить результат.

Китай сейчас является одним из промышленных лидеров в данной области, он укрепляет свои позиции и будет продолжать это делать.

– Каков ваш прогноз развития российского рынка диоксида титана в 2021 году? Чего ожидать поставщикам и потребителям белого пигмента?

– В Крыму есть свой завод диоксида титана, что отчасти нивелирует определенные риски для некоторых сегментов, которые могут потреблять этот продукт. Что касается китайского или западного диоксида титана, то в данном случае делать прогноз — дело неблагодарное, но надо исходить из разумной политики. Это частично долгосрочные контракты, частично спотовые, то есть необходимо изначально дифференцировать своих поставщиков, свои контрактные отношения по данному продукту. И тогда результат будет намного

лучше. Да, у нас есть клиенты, которых мы в большей или меньшей мере поддерживаем, но глобально в такой сложный период, который продлится и в следующем году, нужно очень тщательно выбирать партнеров. В этом и состоит своеобразный прогноз: необходимо внимательное отношение к своему партнеру в конкретной ситуации и в закупочной политике в целом. Как пример, на продуктовом рынке есть летний период и зимний период. Продавец в летний период продает фрукты одному покупателю дешевле, чем другому. Потому что первый покупатель постоянно приобретал у него фрукты в зимний период, поддерживал его, и теперь в сезон продавец дает ему скидку. Та же история и здесь. Отношение с переработчиком, его инжиниринговым партнером и его поставщиком — это отношения, которые выстраиваются между



людьми, между компаниями. И при этом есть запас прочности, который не дает прерваться цепи поставок и возникает только из очень внимательного отношения друг к другу. Ну, а если совсем серьезно, то цены диоксида титана во II полугодии 2021-го значительно вырастут. Удорожание продукта составит от 800 долларов до 1200 долларов. Цены выше 5 долларов за тонну — это таргет на II полугодие.

ЖИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.com

ЦЕНЫ
АССОРТИМЕНТ
КАНАЛЫ
ПРОДАЖ

ВД ЛКМ
ЛКМ на
КОНДСМОЛАХ
ПОРОШКОВЫЕ
КРАСКИ

Базовые
параметры
рынка ЛКМ:
- по компаниям
- по группам

Рынки ЛКМ
России
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.chem-courier.com

Россия +7 (499) 346 03 42
sales@chem-courier.com

В августе 2021-го года цены СУГ превысили отметку 50 000 рублей

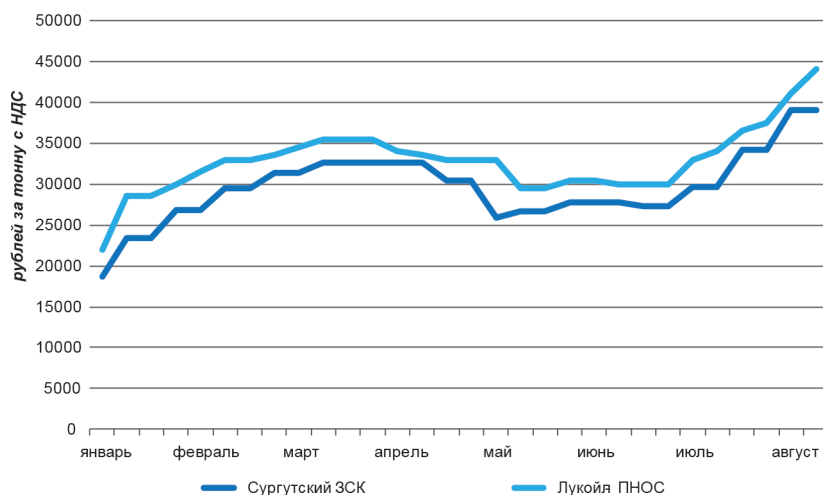
С начала 2021 года на российском рынке сжиженных газов отмечался рост цен. Удорожанию продукта способствовали увеличение экспортной стоимости и несвоевременные поставки СУГ с заводов на ГНС. На мелкооптовом рынке газа ситуация была разнонаправленной. Традиционно после новогодних праздников потребительская активность была низкой, поэтому некоторые ГНС вынуждены были уменьшать стоимость для розничных сетей во избежание переизбытка товара на станциях. В то же время некоторые трейдеры подняли цены СУГ следом за удорожанием продукта на заводах-производителях. Удорожание сжиженного газа на российском рынке продолжалось до апреля. С января по март стоимость СУГ увеличилась почти в два раза. Например, 12 января цена ПТ производства Сургутского ЗСК составляла 18 722 рублей, а уже 30 марта — 32 650 рублей, то есть на 13 928 рублей выше, чем в январе. СУГ «Сибур-Химпрома» подорожал на 12 500 рублей, а «Лукойла» — на 10 500—13 500 рублей. Все цены здесь и

далее указаны за тонну с учетом НДС. Кроме экспортных котировок и снижения объемов предложения на увеличение стоимости сжиженных газов оказал влияние и погодный фактор. Понижение среднесуточной температуры, обильные снегопады привели к увеличению сроков доставки газа в регионы и росту спроса на газ в европейской части страны. В апреле ситуация изменилась. Из-за введения жестких ограничений по причине пандемии Covid-19 стоимость СУГ в Европе начала уменьшаться. Начали снижаться и котировки сырой нефти. Кроме того, в апреле была введена экспортная пошлина, которая составляла 35,4 доллара за тонну. Несмотря на начало плановых ремонтных работ на заводах, стоимость газа в РФ уменьшалась. На мелкооптовом рынке продукт также дешевел. Этому способствовало увеличение объемов поставок газа в регионы и низкий спрос из-за дороговизны газа в рознице. Одним из факторов увеличения объемов предложения газа на внутреннем рынке стало начало отгрузок продукта

с «Роспан Интернешнл». 21 апреля компания поставила первую партию СПБТ на отечественный рынок. Тенденция удешевления СУГ сохранялась до конца июня. Профицит продукта на региональных рынках удерживал цены от роста на фоне удорожания газа в Европе.

В третьей декаде июня увеличение стоимости СУГ на бирже возобновилось. Причины — рост экспортных котировок и ожидание возникновения дефицита продукта на внутреннем рынке. Снижение объемов предложения было обусловлено продлением сроков простоя Астраханского ГПЗ до сентября 2021 года по техническим причинам. Завод в мае остановился на плановый ремонт, который должен был завершиться в первой половине июня. Кроме того, в начале июля Сургутский ЗСК снизил объемы выпуска СУГ из-за ремонта на установке по наработке ПА. Удорожание на бирже привело к росту цен СУГ, реализуемых компанией «Газпром ГНП Продукт» по прямым договорам. Стоимость продукта у других производителей также увеличивалась. В конце июля цены СУГ на бирже достигли максимальных значений. Этому способствовало дальнейшее снижение объемов предложения сжиженного газа на отечественном рынке. Например, 27 июля на плановый ремонт остановился «Томскгазпром» (Мыльжинское ГКМ), который реализует свою продукцию в основном на рынке Западной Сибири. Значительный рост цен негативно сказался на платежеспособности контрагентов. Кроме того, увеличение стоимости в рознице привело к снижению спроса автомобилистов. В начале августа в мелкооптовом сегменте некоторых регионов стоимость

В ТРЕТЬЕЙ ДЕКАДЕ ИЮНЯ УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ СУГ НА БИРЖЕ ВОЗОБНОВИЛОСЬ



газа превысила отметку 50 000 рублей. А уже в первой декаде месяца эту отметку превысили и на заводах-производителях. Основным событием месяца стал пожар, который произошел в ночь на 5 августа на установке деэтанизации конденсата первой очереди Уренгойского завода по подготовке конденсата к транспорту. Возгорание привело к временному прекращению поставок газоконденсатной смеси на Сургутский завод по стабилизации конденсата. Из-за внеплановой остановки Сургутского ЗСК дефицит газа в РФ значительно

усугубился. На региональных рынках большинство ГНС приостановили реализацию продукта мелким оптом. Оставшиеся объемы компании продавали через розничные сети.

В Европе в течение I полугодия стоимость сжиженных газов менялась разнонаправленно. В начале года она увеличилась из-за стремительного роста котировок сырой нефти. Весной было зафиксировано снижение цен из-за пандемии Covid-19. В конце мая европейские котировки снова начали расти. В начале августа 2021 года в странах Северо-За-

падной Европы незначительно подешевел газ на фоне снижения котировок сырой нефти. Потребительская активность в регионе была невысокой. Стоимость пропана 3 августа составляла 618 долларов за тонну CIF APA, или на 3 доллара ниже, чем 27 июля. Разница цен пропана и прямогонного бензина оставалась незначительной. Она уменьшилась до 50 долларов. Стоимость бутана составляла 638 долларов за тонну CIF APA. На Юго-Западе региона динамика изменения котировок в целом повторяла ценовые колебания на Северо-Западе Европы.

В 2021 году в РФ цены бутиловых спиртов были рекордно высокими

В I половине 2021 года ситуация на российском рынке бутиловых спиртов была сложной. За шесть месяцев стоимость продукта увеличилась в среднем в два раза. Отечественные производители увеличили производство, но значительный рост экспорта привел к дефициту оксоспиртов на рынке РФ.

В I ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА ПРОИЗВОДСТВО БУТИЛОВЫХ СПИРТОВ ВЫРОСЛО

По итогам I полугодия 2021-го производство бутиловых спиртов по сравнению с показателем аналогичного периода 2020-го выросло на 3%, до 113,8 тыс. тонн. На российских заводах наработали 73,4 тыс. тонн н-бутанола и 40,4 тыс. тонн изобутанола. Увеличили выпуск продукта «Газпром нефтехим Салават», Ангарская нефтехимическая компания и Невинномысский «Азот». Максимально нарастил производство «Газпром нефтехим Салават». За шесть месяцев нынешнего года на мощностях завода было произведено 36,2 тыс. тонн н-бутанола (на 29% больше, чем за аналогичный период прошлого) и 18,2 тыс. тонн изобутанола (+19%). В то же время СИБУР уменьшил выпуск бутиловых спиртов на 38%, до 24,5 тыс. тонн. Компания наработала 13,1 тыс. тонн нормального бутанола (-9%) и 11,4 тыс. тонн изобутанола (-55%).

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ УВЕЛИЧИЛИ ЭКСПОРТ СПИРТОВ НА 74%

За шесть месяцев 2021 года отгрузки бутиловых спиртов на внутренний и внешние рынки выросли на 40%, до 68,3 тыс. тонн, по сравнению с 2020-м. Значительно увеличилось поставки продукта за рубеж. Рост котировок бутанолов на мировом рынке на фоне снижения курса рубля привел к увеличению эффективности поставок на экспорт. С января по июль российские предприятия отгрузили зарубежным компаниям 37,6 тыс. тонн спиртов, или на 74% больше, чем за аналогичный период 2020 года.

Основной страной-потребителем отечественного продукта был Китай. На рынок КНР было поставлено 7,6 тыс. тонн спиртов. Основной экспортный продукт — изобутанол. Из-за удорожания бутилакрилата и бутилацетата российские производители н-бутанола увеличили внутривозвратную переработку продукта. Отечественные потребители нарастили закупки бутиловых спиртов на 13%, до 30,6 тыс. тонн. Отгрузки на внутренний рынок увеличили «Газпром нефтехим Салават» (в 2,3 раза) и Ангарский НХК (на 23%). «Сибур-Химпром» и Невинномысский «Азот» наоборот сократили поставки на 13% и 73%, соответственно.

ПРОИЗВОДСТВО БУТИЛОВЫХ СПИРТОВ В РФ

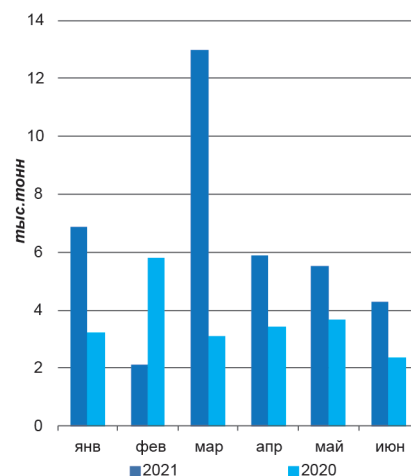
Предприятия	I полугодие 2020	I полугодие 2021	изм.
тыс. тонн			
Газпром нефтехим Салават	43,353	54,467	26%
Сибур-Химпром	39,862	24,532	-38%
АНХК 19,508	26,415	35%	
Азот (Невинномысск)	7,679	8,377	9%
Всего	110,402	113,791	3%

СТОИМОСТЬ СПИРТОВ В РОССИИ БИЛА ИСТОРИЧЕСКИЕ РЕКОРДЫ

В I полугодии 2021-го отмечался дефицит оксоспиртов и рост их цен. За шесть месяцев нынешнего года стоимость отечественного н-бутанола увеличилась в 2,5 раза, изобутанола — в 1,5 раза. Стремительный рост экспортных котировок привел к увеличению отгрузок продукта на внешние рынки, а это в свою очередь обусловило возникновение продолжительного дефицита и удорожание бутиловых спиртов в РФ. За I полугодие 2021 года стоимость н-бутанола в Европе увеличилась в 2,3 раза, изобутанола — в 1,8 раза. На азиатском рынке котировки бутанола выросли в 1,5 раза, изобутанола — в 1,7 раза. Кроме того, дефицит спиртов усугублялся простоями заводов. В конце

января на «Сибур-Химпроме» внепланово остановили мощности. Двухнедельная остановка крупнейшего производителя оксоспиртов в РФ обострила дефицит бутанолов в стране. В марте Невинномысский «Азот» остановился на плановый ремонт, который продлился около месяца. В апреле плановый ремонт начали проводить сразу два производителя: «Газпром нефтехим Салават» и «Сибур-Химпром». Выпуск спиртов был прекращен на 10 дней. Кроме того, в августе «Сибур-Химпром» снова остановился на плановый ремонт. Ангарская НХК простаивала с 26 июня по 30 июля. До июня стоимость продукта непрерывно увеличивалась. Стабилизация ситуации на европейском рынке, снижение спроса на отечественном приостановили рост цен бутиловых спиртов. Но дефицит на рынке сохранился. В начале II полугодия 2021-го не следует

С ЯНВАРЯ ПО ИЮЛЬ 2021 ГОДА РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ БУТИЛОВЫХ СПИРТОВ ВЫРОС НА 74%



ожидать значительных изменений на отечественном рынке оксоспиртов. После завершения сезона плановых ремонтов объемы предложения увеличатся. Но ситуация на мировом рынке может снова повлиять на поставки в РФ.

Объемы потребления пропилена в России стремительно растут

Объемы производства и потребления пропилена в России продолжают увеличиваться. Главным драйвером расширения рынка стал рост выпуска ПП на нефтехимическом комплексе «ЗапСибНефтехим».

«ЗАПСИБНЕФТЕХИМ» ЗАДАЕТ ТРЕНД ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОПИЛЕНА

По итогам 2020 года объемы производства пропилена в России увеличились на 8% и составили 2,8 млн тонн. Рост общероссийского показателя обусловлен увеличением объемов выпуска продукта на «Зап-

СибНефтехиме». На протяжении прошлого года производство олефинов и полимеров на нефтехимическом комплексе выходило на полную мощность, в результате выпуск пропилена вырос почти на 400 тыс. тонн, до 488 тыс. тонн. При этом производство пропилена на другой тобольской площадке СИБУРа — на заводе «СИБУР-Тобольск» — уменьшилось на 84 тыс.

тонн, до 406 тыс. тонн. Среди других предприятий, которые сократили наработку пропилена, следует выделить «Лукойл-ННОС». В третьей декаде сентября на заводе начался плановый ремонт одной из установок каталитического крекинга, а 20 октября была внепланово остановлена вторая установка. Из-за длительного простоя мощностей объемы производства пропилена на «Лукойл-ННОСе» в 2020 году снизились на 87 тыс. тонн, до 217 тыс. тонн. В 2021 году тенденция увеличения выпуска пропилена в России сохранилась. В I полугодии объемы производства мономера на отечественных предприятиях

ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОПИЛЕНА В РОССИИ ПРОДОЛЖАЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ

Показатели	2020	2020/ 2019	6 мес 2021	6 мес 2021/ 6 мес 2020
тыс. тонн				
Производство	2806,2	108%	1632,4	119%
Экспорт	42,0	55%	93,0	394%
Импорт	9,0	—	0,0	—
Потребление	2773,2	110%	1539,5	114%

ях увеличились на 19%, до 1,63 млн тонн. Как и ранее, рост валового объема производства пропилена в стране был обусловлен увеличением загрузки мощностей на «ЗапСибНефтехиме».

ПРОИЗВОДСТВО АКРИЛОНИТРИЛА В РОССИИ СОКРАТИЛОСЬ

Запуск производства ПП на «ЗапСибНефтехиме» способствовал увеличению потребления пропилена в России. По данным «Хим-Курьера», в 2020 году объемы выпуска ПП в стране увеличились на 19%, до 1,96 тыс. тонн. Производство 2-этилгексанола на российских предприятиях в прошлом году увеличилось на 22%, до 121,6 тыс. тонн. Предприятие «СИБУР-Химпром» нарастило выпуск спирта с целью обеспечить сырьем производство ДОТФ, введенное в эксплуатацию в 2019 году. При этом наработка бутиловых спиртов уменьшилась на 1%, до 248,1 тыс. тонн. Максимальное снижение объемов потребления пропилена произошло в сегменте производства акрилонитрила. Саратоворгсинтез уменьшил выпуск НАК на 11%, до 154,8 тыс. тонн, что было обусловлено неблагоприятной конъюнктурой рынка в период пандемии и внеплановой остановкой производства пропилена на «Лукойл-ННОСе» в октябре прошлого года.

В 2021 году емкость российского рынка пропилена продолжает увеличиваться благодаря росту наработки ПП на отечественных предприятиях. В I полугодии производство ПП в России выросло на 15%, до 1,08 млн тонн. При этом потребление пропилена в сегменте производства акрилонитрила в очередной раз сократилось. За шесть месяцев 2021 года объемы производства НАК на «Саратоворгсинтезе» уменьшились на 14%, до 67 тыс.

тонн из-за недостаточных объемов пропилена в I квартале 2021 года. Кроме того, 15 мая на предприятии начался капитальный ремонт, который планировали завершить 15 июля. Однако по состоянию на 10 августа, переработка пропилена на «Саратоворгсинтезе» не возобновилась.

ПОЖАР В УРЕНГОЕ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К СОКРАЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА ПРОПИЛЕНА ВО II ПОЛУГОДИИ 2021-ГО

Во II полугодии объемы производства и потребления пропилена в России могут снизиться из-за нескольких факторов. Летом 2021 года будут проходить ремонтные работы на установках пиролиза Ангарского завода полимеров, «Газпром нефтехим Салавата» и «СИБУР-Химропа». Это приведет к уменьшению производства бутиловых спиртов и акриловой кислоты. Объемы выпуска пропилена может снизить также «ЗапСибНефтехим». 5 августа на Уренгойском ЗПКТ произошел пожар из-за которого предприятие прекратило поставки газового конденсата на Сургутский ЗСК. В свою очередь Сургутский ЗСК значительно снизил объемы прокачки ШФЛУ по трубопроводу на «ЗапСибНефтехим». По оценкам «Хим-Курьера», переработка ШФЛУ в Тобольске из-за прекращения поставок из Сургута может сократиться примерно на 20—25%, что может повлиять на загрузку мощностей установок пиролиза, дегидрирования пропана и ПП. При неполной загрузке производят ПП на «Ставролене». В мае 2021 года на буденновском предприятии вышла из строя установка грануляции, из-за чего объемы переработки пропилена снизились на 25—30%. Возобновить производство ПП и работать на полную мощность на «Ставролене» смогут не ранее конца 2021 года.

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.com

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
РЫНОК СУГ

Оперативная информация и статистические данные в режиме онлайн

РЕГИОНЫ ДАННЫЕ КОТИРОВКИ СУГ МОНИТОРИНГ

ПРОПАН БУТАН ИЗОБУТАН СПБТ ШФЛУ

Россия +7 (499) 346 03 42
Украина +38 (056) 370 12 04
sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com

В России ПСОН и УПС дешевеют, а ПСВ – дорожает

В 2021 году структура производства полистирола в России не изменилась, наработка продукта увеличилась. В течение I полугодия 2021-го прослеживается тенденция удорожания как отечественного, так и импортного ПС. В июне ПСОН и УПС начали дешеветь, ПСВ продолжает дорожать.

В 2021-М ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ПС В РОССИИ ВЫРОСЛИ

В 2021 году значительных изменений в структуре производства полистирола не произошло. По итогам шести месяцев суммарный объем выпуска продукта в России составляет 266 тыс. тонн, это на 2% больше, чем за аналогичный период прошлого года (в 2020-м — 258,7 тыс. тонн). Наработка продукции на отдельных предприятиях особо не изменилась. Наибольший объем полистирола — 60% — произвели на «Нижекамскнефтехиме», почти 20% — на «Сибур-Химпроме», 10% — в компании «Пеноплэкс». 7% всего выпущенного продукта приходится на долю «Газпром нефтехим Салавата». По 2% — наработано на предприятии «Пластик» (Узловая) и Ангарском заводе полимеров.

В 2021 ГОДУ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СТРУКТУРЕ ПРОИЗВОДСТВА ПОЛИСТИРОЛА НЕ ПРОИЗОШЛО



Продукт общего назначения и ударопрочный переработчики, как и прежде, закупают для производства бытовой и оргтехники, пищевой упаковки и для использования в строительстве. Вспенивающийся полистирол преимущественно приобретают для выпуска тепло- и звукоизоляционных материалов, транспортной упаковки и многослойных панелей. По итогам шести месяцев 2021 года потребление полистирола в России составило 283,3 тыс. тонн, в то время как за аналогичный период 2020-го — 230 тыс. тонн.

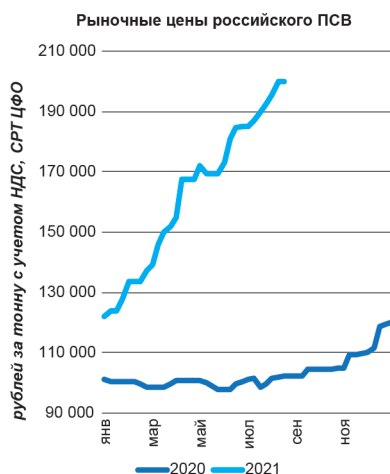
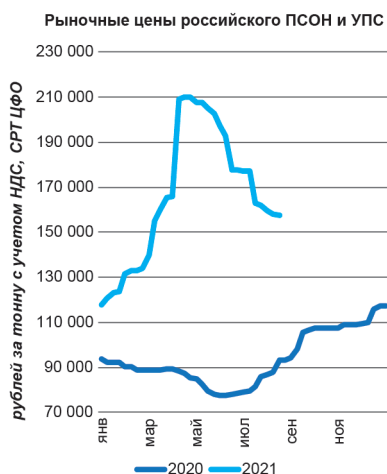
СТОИМОСТЬ ПС ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ И УДАРОПРОЧНОГО УМЕНЬШИЛАСЬ В АВГУСТЕ

С января по май 2021 года тонна российского ПСОН и УПС подорожала почти на 75%. Стоимость увеличилась до 192 000—194 000 рублей (ПСОН) и до 196 000—200 000 рублей (УПС). Такая тенденция появилась на фоне значительного удорожания стирола в эти месяцы и дефицита продукции на рынке РФ. Отпускные цены продукта у производителей с января 2021-го росли ежемесячно на 10 000—20 000 рублей. В апреле отпускная стоимость у российских компаний увеличилась на 50 000—70 000 рублей на фоне значительного удорожания стирола и дефицита. Рыночная котировка ПС общего назначения и ударопрочного достигла отметок 220 000—240 000 рублей за

тонну EXW ЦФО. В условиях такого резкого увеличения стоимости переработчики полистирола не могли выполнить контрактные обязательства перед своими потребителями и называли котировки в апреле форс-мажорными. Кроме того, прошение о регулировании цен на рынке пластмасс, которое было подано на рассмотрение правительству РФ, было отклонено. Ситуация на рынке была напряженной. Снижение активности потребителей в период майских праздников способствовало стабилизации ситуации. В июне стоимость полистирола общего назначения и ударопрочного начала постепенно уменьшаться. Дефицит ПС в России стал менее значительным, и ситуация на рынке постепенно стабилизировалась. Производители ПС в июне и в июле снизили отпускные цены на 20 000 рублей на фоне удешевления стирола. Рыночная стоимость ПС общего назначения и ударопрочного уменьшалась постепенно, поскольку трейдеры продавали товар, закупленный ранее по более высоким ценам. В августе «Нижекамскнефтехим» снизил котировки ПС общего назначения и ударопрочного на 5000 рублей. Рыночная стоимость ПС этих типов уменьшилась до отметок 150 000—155 000 рублей за тонну (ПСОН) и 155 000—160 000 рублей за тонну (УПС) EXW ЦФО.

Противоположная ситуация отмечалась в сегменте вспенивающегося полистирола. В начале

УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ ПСВ В АВГУСТЕ ОБУСЛОВЛЕНО РОСТОМ СПРОСА, ДЕФИЦИТОМ И УДОРОЖАНИЕМ СЫРЬЯ



2021-го цена ПСВ производства «Сибур-Химпрома» колебалась в диапазоне 120 000—122 000 рублей, а в августе она выросла до 190 000—194 000 рублей за тонну FCA Пермь. Увеличение стоимости обусловлено ростом спроса, дефицитом и удорожанием сырья. Значительное влияние на котировку отечественной продукции оказывает ситуация на азиатском рынке. Усугубление проблем со свободными контейнерами и временное прекращение работы портов из-за новых волн коронавируса негативно сказываются на продажах.

В 2021-М ОБЪЕМЫ ИМПОРТА ПОЛИСТИРОЛА В РОССИИ УВЕЛИЧИЛИСЬ

В I полугодии 2021-го в Россию было импортировано более 41 тыс. тонн полистирола, это на 47 % больше, чем в аналогичный период 2020 года (28 тыс. тонн), и на 19 % выше показателя сопоставимого временного отрезка 2019-го (34,5 тыс. тонн). Основным фактором, оказавшим негативное влияние на рынок ПС РФ в 2020 году, безусловно, стала пандемия коронавируса и обусловленные этим процессом ограничительные мероприятия. В 2021 году негативными факторами, влияющими на импорт продукции,

стали значительное увеличение стоимости фрахта и отсутствие свободных контейнеров. Стоимость фрахта в июне увеличилась до 5000 долларов, в то время, как в мае она колебалась в диапазоне 3900—4000 долларов за контейнер. Трейдеры в этих условиях не спешат заказывать азиатские товары, поскольку кроме удорожания фрахта негативно влияет на ситуацию увеличение сроков поставки продукции. Некоторые контейнеры ожидают свое судно на перегрузке в порту по полтора месяца. На фоне этого структура импорта также изменилась. В 2021-м значительно сократились поставки ПС из Китая — до 1,03 тыс. тонн, в то время, как за аналогичный период 2020-го объемы ввоза китайского ПС достигали 2,4 тыс. тонн, а в 2019-м — 4,5 тыс. тонн. Корея и европейские страны, напротив, увеличили поставки ПС в РФ. В I полугодии 2021-го из Бельгии было импортировано 12,5 тыс. тонн полистирола (что составляет 30% поставок полистирола в Россию), из Кореи — 9,6 тыс. тонн (23%), с Тайваня — 5 тыс. тонн (12%), из Венгрии — 3,8 тыс. тонн (9%) и из Финляндии — 3,4 тыс. тонн полистирола (8%).

Данные приведены без учета поставок из Ирана.

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.com

РЫНОК Полиолефинов
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ

ПВД ПНД

ЛПЭ ПП

Россия +7 (499) 346 03 42
Украина +38 (056) 370 12 04
sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПС ДО КОНЦА 2021-ГО, СКОРЕЕ ВСЕГО, РАСШИРЯТЬСЯ НЕ БУДЕТ

Уже в сентябре из-за проведения ремонтных работ на заводах-производителях в июле

и августе прогнозируется рост цены ПС. Для ПСОН и УПС тенденция сохранится в октябре и в ноябре. Стоимость ПСВ отечественного производства может увеличиться снова в сентябре и в октябре. На рынке сохранится дефицит.

Объемы импорта ПС из стран Европы и Азии будут по-прежнему незначительными, учитывая проблемы с доставкой из Азии и дефицит продукции в европейских государствах. Трейдеры по-прежнему будут предлагать полистирол, ввезенный из Ирана.

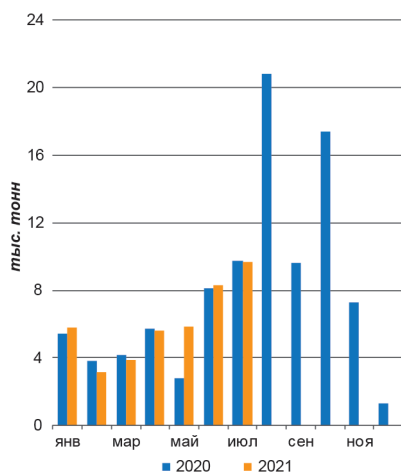
Вопреки ожиданиям, в 2021-м потребление ПВХ в Украине уменьшилось

В этом году ситуация на рынке несмешанного ПВХ для переработчиков была неоднозначной. По итогам семи месяцев 2021 года расчетное потребление С-ПВХ в Украине уменьшилось на 14%, несмотря на то, что показатели строительной отрасли растут. В этом году в сложной ситуации оказались украинские производители ПВХ-труб, пластикатов и пленки, поскольку их потребности в смоле покрываются только на 50%, из-за чего они были вынуждены снижать загрузку мощностей. В целом многие украинские переработчики в результате дефицита сырья пересмотрели рецептуры. В Украине в ближайшее время может быть принят законопроект, который окажет влияние на строительный сектор и приведет к дальнейшему сокращению потребления ПВХ.

РАСЧЕТНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ С-ПВХ В УКРАИНЕ УМЕНЬШИЛОСЬ НА 14%

По итогам семи месяцев 2021 года расчетное потребление суспензионного ПВХ в Украине составило 59,7 тыс. тонн, это на 14% меньше,

«КАРПАТНЕФТЕХИМ» УВЕЛИЧИЛ ОТГРУЗКИ ПВХ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК НА 7%



чем в аналогичный период 2020-го. В этом году поставки импортного С-ПВХ в Украину сократились значительно — на 33%. С января по июль в страну было ввезено 15,6 тыс. тонн. Главными причинами этого стали дефицит смолы и высокие цены на мировом рынке ПВХ. Основные объемы полимера по-прежнему поставляют из стран Европы (Венгрии, Бельгии, Нидерландов и Германии). Поставки смолы из США в этом году были минимальными — 600 тонн (против 3,6 тыс. тонн, ввезенных в страну в аналогичный период 2020-го). Тенденция сокращения поставок американской смолы сохраняется уже несколько лет. Это обусловлено, прежде всего, длинным плечом доставки полимера. Но в 2020-м и 2021 году эта ситуация обусловлена также значительным дефицитом несмешанного ПВХ в США из-за нескольких форс-мажоров у производителей полимера. Импорт европейского ПВХ составил 13,7 тыс. тонн

(для сравнения: за семь месяцев 2020 года было импортировано 18,2 тыс. тонн). Сокращение поставок из стран Европы обусловлено тем же фактором — дефицит ПВХ, особенно марок с K=58/70. В этом году в сложной ситуации оказались украинские производители ПВХ-труб, пластикатов и пленки, поскольку их потребности в смоле покрываются только на 50%, из-за чего они были вынуждены снижать загрузку мощностей. В целом многие украинские переработчики в результате дефицита сырья пересмотрели рецептуры, некоторые смогли адаптировать марки с K=67, увеличили использование вторичного сырья.

ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА НА «КАРПАТНЕФТЕХИМЕ» УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 6%

На «Карпатнефтехиме» за семь месяцев 2021 года было выпущено порядка 161 тыс. тонн С-ПВХ, это на 6% боль-



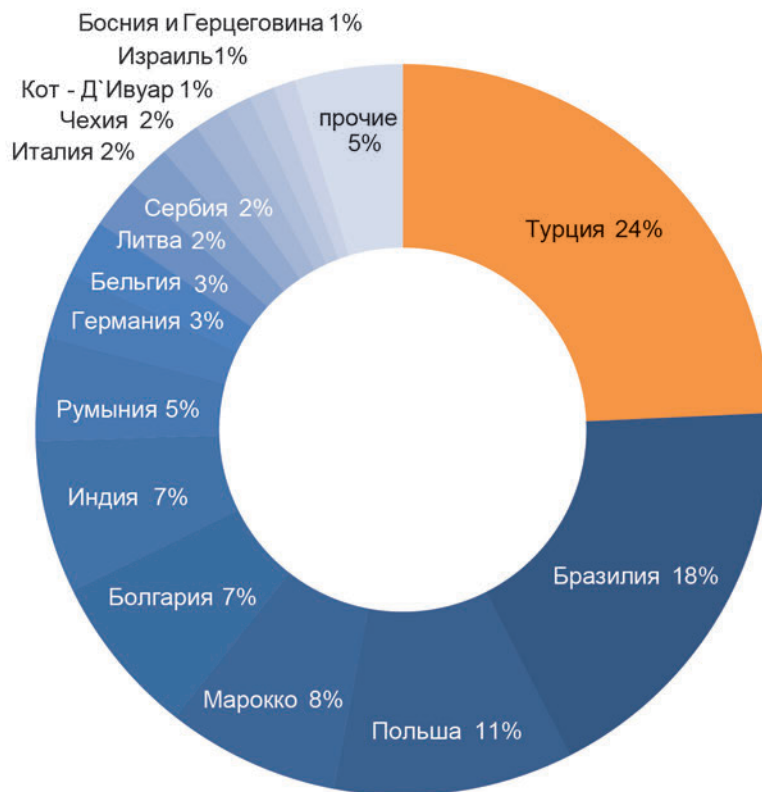
ше, чем в аналогичный период 2020-го. В этом году украинский завод работал стабильно — без форс-мажоров. В мае был проведен краткосрочный ремонт на основных производственных узлах, который длился 10 дней. В 2021 году предприятие увеличило поставки на внутренний рынок. С января по июль «Карпатнефтехим» отгрузил украинским переработчикам 42,4 тыс. тонн (+7% относительно аналогичного периода прошлого года).

КНХ НАРАСТИЛ ПОСТАВКИ ПВХ В СТРАНЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

В этом году 73% несмешанного ПВХ (в аналогичный период 2020-го этот показатель составлял 69%) КНХ поставил на внешние рынки: преимущественно в Турцию, Бразилию, Польшу, Марокко и Индию. За семь месяцев 2021 года объемы экспорта выросли на 11% относительно аналогичного периода 2020-го и составили 116,4 тыс. тонн. Весь экспортированный суспензионный ПВХ — марки KSR-67. Марку KSF-70 на украинском заводе не выпускают с ноября прошлого года. Этот факт усугубил ситуацию для производителей пластиков и труб, в результате они вынуждены искать импортные аналоги продукта.

Основной объем марки с К=67 был экспортирован в Турцию — 28,3 тыс. тонн (+15% относительно сопоставимого промежутка 2020-го), и 24% всех отгрузок ПВХ из Украины. Также в тройку основных потребителей украинской смолы входят Бразилия и Польша. В эти страны было поставлено 21,2 тыс. тонн и 12,3 тыс. тонн С-ПВХ соответственно. Экспорт украинской смолы в Польшу вырос почти в 1,6 раза. Отгрузки в Бразилию «Карпатнефтехим» стал осуществлять впервые в сентябре 2020 года, когда в

ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ МАРКИ С К=67 БЫЛ ЭКСПОРТИРОВАН В ТУРЦИЮ



странах Латинской Америки возник дефицит, и цены были более конкурентоспособными, чем на других рынках. Значительные объемы украинской гранулы были поставлены в Марокко (8,9 тыс. тонн), Болгарию (8,3 тыс. тонн), Индию (7,9 тыс. тонн). Объемы экспорта в Марокко увеличились почти в семь раз, а в Болгарию и Польшу, напротив, уменьшились на 4% и 77%, соответственно.

Главный фактор, который может оказать влияние на строительную отрасль в Украине во II полугодии 2021-го, — принятие украинским парламентом законопроекта 5600. Документ предполагает уплату НДС при первичной продаже квартир, а также обложение подоходным налогом в 18% продажи более двух объектов недвижимости в год. Данный законопроект предусматривает увеличение количества операций на рынке жилья, которые облагаются

НДС (его должны будут уплатить строители жилья).

Введение дополнительного 20%-го налога на стоимость первичной продажи недвижимости может привести к таким последствиям, как: перенос сроков сдачи строительных объектов в 2021—2023 годах, банкротство мелких и средних строительных компаний, маржинальность которых менее 20%, снижение спроса на первичном рынке недвижимости из-за нового налога. Все эти факторы могут стать причиной сокращения потребления готовых изделий из ПВХ и, в свою очередь, сужения рынка сырья.

По оценке аналитиков «Хим-Курьера», по итогам 2021-го расчетное потребление С-ПВХ в Украине может составить 110—115 тыс. тонн (пессимистический сценарий), это на 7—10% ниже, чем в 2020-м, и 120—124 тыс. тонн (оптимистический), что соответствует показателю 2020 года.

Производство техуглерода в России достигло рекордных отметок

В 2020 году ситуация с коронавирусом во всем мире предопределила развитие многих сфер экономики. Хотя его влияние остается значительным и в этом году, старт кампании по вакцинации и постепенное улучшение эпидемиологической ситуации способствовали стремительному росту потребительской активности и, как следствие, активности торговой и производственной на многих рынках. Российский рынок технического углерода не стал исключением.

В отличие от многих других отраслей промышленности, в 2020 году потребление технического углерода в РФ не сократилось. Напротив, емкость рынка выросла почти на треть и составила 316 тыс. тонн. Таким результатам способствовало наращивание производства грузовых, индустриальных и сельхозшин в стране. Хотя в количественном выражении их объемы выпуска не сопоставимы с легковыми и легкогрузовыми, поскольку за счет больших размеров этой продукции потребности в сырье для ее производства значительные.

В первой половине этого года восходящая динамика продаж техуглерода в России сохранилась. По итогам I полугодия 2021-го потребление выросло по сравнению с сопоставимым периодом 2020-го на 21%, до 185 тыс. тонн. Высокую востребованность продукта традиционно обеспечили шинные заводы — ключевые заказчики этого сырья. На фоне улучшения эпидемиологической ситуации потребительские настроения в стране улучшились и, как следствие, за счет эффекта отложенного спроса продажи

шин росли высокими темпами. Причем из-за «контейнерного кризиса» в Азии сроки поставок шин из этого региона смещались, что дополнительно стимулировало спрос на продукцию, произведенную в РФ. (Напомним: около 70% совокупного импорта всех групп шин в РФ — из стран Азии). В результате, по итогам I полугодия 2021-го производство легковых шин в стране выросло на 44%, легкогрузовых — на 28%, грузовых и сельхоз — на 5% и 4%, соответственно.

Поскольку аналогично высокая производственная активность в шинной отрасли отмечалась и за рубежом, спрос на технический углерод на мировом рынке также вырос. Это дало возможность российским производителям ТУ нарастить поставки продукта на экспорт почти в 1,5 раза, до 362 тыс. тонн (это показатель объемов экспорта в I полугодии допандемического 2019 года). Причем высокими темпами наращивали отгрузки практически все производители, например «Ярославский техуглерод» — на 41% (до 142 тыс. тонн), «Омск Карбон» — на 42% (до 168 тыс. тонн), «Нижекамсктехуглерод» — на 19%, до 13 тыс. тонн. Максимальным спросом российский техуглерод по-прежнему пользовался в странах Западной и Восточной Европы: Польше, Венгрии, Германии и Чехии. При этом почти в четыре раза выросли отгрузки продукта в Индию.

ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ ТЕХУГЛЕРОДА В РФ РАСТУТ

Показатели <i>тыс. тонн</i>	2020	2020/ 2019	I кв 2021	I кв 2021/ I кв 2020
Производство	917,9	96%	545,9	137%
Экспорт	603,9	84%	362,4	146%
Импорт	2,5	70%	1,2	96%
Емкость рынка	316,5	131%	184,7	121%
Доля импорта в потреблении		1%		1%
Доля экспорта в производстве		66%		66%



belchemoil.by

На фоне высокого спроса как в РФ, так и за рубежом, отечественные заводы нарастили объемы выпуска ТУ с января по июнь 2021-го на треть, до 546 тыс. тонн. Соответственно, потребление сырья для производства техуглерода также увеличилось: коксохимического — на 17%, нефтехимического — на 42%, пиролизной смолы — на 75%.

Высокий спрос на техуглерод, подкрепленный ростом цен сырья для его производства и в целом котировок нефтепродуктов, обусловил очередное подорожание. В июне активные марки реализовывали в среднем на 15% дороже, чем в январе этого года, полуактивные — на 4%, а малоактивные — на 10%. Игроки рынка отмечают, что в течение III квартала ТУ подорожает еще на 5—10%.

Во второй половине 2021 года многие игроки шинного рынка ожидают дальнейшего роста объемов продаж, разумеется, при условии стабильной экономической и эпидемиологической ситуации в РФ и мире. Поскольку спрос на автомобильном рынке сейчас высокий, а общемировой кризис с полупроводниками тормозит сборку автомобилей, высока вероятность, что стабильные объемы продаж АТС в ближайшие месяцы сохранятся. Это будет стимулировать реализацию легковых шин в РФ. Возобновление международных и межрегиональных грузовых перевозок способствует востребованности грузовиков и, как следствие, шин для них. А поскольку улучшение ситуации с контейнерными перевозками в ближайшие месяцы маловероятно, российским потребителям придется выбирать те покрышки, которые будут в наличии на складах в стране. Конечно, это будет выгодно шинным заводам, расположенным в РФ. В свою очередь, практически прямо пропорционально росту производства шин в стране будет увеличиваться потребление техуглерода.



ХИМ-ЭКСПЕРТ. ШИНЫ

- Производители • Бренды
- Типоразмеры

ХИМ-ЭКСПЕРТ. ПОТРЕБЛЕНИЕ ЛЕГКОВЫХ ШИН В РФ

- Модели • Сезонность

ХИМ-ЭКСПЕРТ СИНТЕТИЧЕСКИЙ КАУЧУК

СКИ, СКД, БК (с учетом ББК и ХБК), СКС и СКМС, ДССК, СКН, ДСТ и СКЭПТ

- Объемы производства
- Экспорт и импорт • Потребление
- Поставки • Динамика стоимости

ХИМ-ЭКСПЕРТ ТЕХНИЧЕСКИЙ УГЛЕРОД

- Объемы поставок
- Производство и складские запасы
- Потребление • Экспорт и импорт
- Динамика стоимости

ПОЛУЧИТЕ
БЕСПЛАТНЫЙ
ПРОБНЫЙ
ДОСТУП



+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04 | sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com

Стоимость продуктов ароматики в России увеличилась в августе

В августе дефицит бензола на российском рынке стал менее значительным благодаря возобновлению производства на Ангарском заводе полимеров и остановке на ремонт нескольких предприятий-переработчиков. Со 2 августа по 25 августа прекратили выпуск фенола на «Казаньоргсинтезе». В этом месяце проводят ремонтные работы на двух производствах капролактама. На «Щекиноазоте» наработку продукта прекращают 15 августа на 8—10 дней. На кемеровском «Азоте» ремонтные работы проводят с 1 августа по 20 августа. По информации «Хим-Курьера», 9 августа на «СИБУР-Химпроме» было остановлено производство этилбензола и стирола. Из-за ремонта у компании появились свободные объемы бензола, которые были реализованы на внутреннем рынке. В первой декаде августа с «СИБУР-Кстово» и «Уралоргсинтеза» в совокупности было

отгружено 5,5 тыс. тонн продукта «Куйбышевазоту», «Щекиноазоту» и «Казаньоргсинтезу». В этом месяце на производстве стирола «Газпром нефтехим Салавата» также проводят ремонтные работы. В августе башкирское предприятие реализовало 2,5 тыс. тонн бензола на внутреннем рынке. Помимо отечественного продукта, российские предприятия закупают также импортное сырье. В августе ожидаются поставки порядка 2 тыс. тонн бензола из Беларуси, 2,4 тыс. тонн из Украины и 0,5—1 тыс. тонн из Казахстана. По информации, полученной от участников рынка, компания «Роснефть» перенесла сроки остановки производства бензола на «Уфанефтехиме» с 19 июля на 10 августа. При этом «Уфаоргсинтезу» в этом месяце будет отгружено 1,9 тыс. тонн бензола с Рязанского НПЗ.

В августе контрактная стоимость бензола в Европе увели-

чилась на 101 евро, до 917 евро за тонну. Это привело к удорожанию спотовых и контрактных партий продукта на российском рынке. В Приволжском ФО свободные объемы продукта были реализованы по 100 000—105 000 рублей за тонну с учетом НДС. В Северо-Западном ФО бензол был продан по 83 500—84 500 рублей за тонну с учетом НДС.

В начале августа стоимость толуола увеличилась во всех регионах России. Этому способствовали недостаточные объемы предложения на свободном рынке на фоне значительных партий внутривозвратной переработки на Омском НПЗ и «Лукойл—Пермнефтеоргсинтезе» и продолжающегося ремонта на «Кириши-нефтеоргсинтезе». Напомним: по предварительной информации участников рынка, производство толуола на предприятии возобновится не ранее 2022 года.

В этом месяце толуол Омского НПЗ подорожал в Сибирском федеральном округе страны относительно июля на 4000 рублей, до 84 000 рублей за тонну с учетом НДС. Стоимость продукции «Лукойл—Пермнефтеоргсинтеза» в Приволжском ФО увеличилась на 9000 рублей, до 89 000 рублей за тонну с учетом НДС. По информации игроков, в начале августа «Славнефть—Ярославнефтеоргсинтез» предлагал толуол в Центральном ФО по 93 000 рублей за тонну с учетом НДС, то есть на 13 000 рублей, или 16%, дороже, чем в июле.

По информации участников рынка, ремонт производства ортоксилы на предприятии «Уфанефтехим», который должен быть начат в середине июля, перенесли на 10 августа. Ожидается, что завод не будет работать около трех месяцев. В

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА В РОССИИ

Продукция	базис поставки	13.08.2021	16.07.2021
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
Этилен	ПФО	77500-77800	72400-72600
Пропилен	FCA ПФО	92000-93000	92000-93000
	FCA СФО	н.с.о.	н.с.о.
Бензол	FCA СЗФО	83500-84500	78000-78600
	FCA ПФО	100000-105000	90000-91000
	FCA СФО	74500-78000	63500-67000
Метанол	FCA ПФО	26400-32400	26400-32400
	FCA СФО	27900-31100	27900-31100
	СРТ УФО	30500-32000	30500-32000
Толуол	FCA СЗФО	н.с.о.	н.с.о.
	FCA ЦФО	93000-93500	80000-81000
	FCA СФО	84000-87800	80000-84000
Ортоксил	FCA ПФО	89000-89500	80000-80500
	FCA ЦФО	89000-89500	86000-86500
	FCA ПФО	н.с.о.	78000-78500
	FCA СЗФО	80000-80500	77000-80000
	FCA СФО	74000-74500	71000-71500
	СРТ ЦФО	86000-86500	83000-83500
	СРТ ПФО	н.с.о.	78000-78500

н.с.о. — нет свободных объемов

Информация в разделе «Рыночные цены» обновляется каждую среду на www.chem-courier.ru

начале августа на «Киришинеф-теоргантезе» реализовали партию ортоксилола по 80 004 рубля за тонну с учетом НДС (цена на базисе FCA Северо-Западный федеральный округ России). Напомним: во второй половине

июля стоимость ортоксилола предприятия варьировалась в диапазоне 77 000—80 000 рублей за тонну с учетом НДС. Омский НПЗ в августе поднял отпускную цену продукции в Сибирском федеральном округе страны на

3000 рублей, до 74 000 рублей за тонну с учетом НДС. В Центральном ФО автомобильные партии ортоксилола реализовывали по 89 000—89 500 рублей за тонну с учетом НДС — на 3000 рублей дороже, чем в июле.

Олефины и бензол в Азии подешевели, а в Европе — подорожали

Котировки прямогонного бензина в Азии на базисе CFR Япония в июле варьировались в диапазоне 655—700 долларов. В начале августа цена нефти составляет 655 долларов за тонну, она на 4 доллара ниже показателя, зафиксированного в начале июля. Хотя котировки продукта в прошлом месяце в основном были выше, чем в июне, в начале августа бензин подешевел из-за снижения цен сырой нефти. Уменьшение стоимости нефти и возобновление работы крекинг-установок обусловило снижение цен этилена. В августе мономер реализуется по 970 долларов за тонну CFR Северо-Восточная Азия, это на 6 долларов дешевле, чем в начале июля. В середине месяца компании «Asahi Kasei» и «Formosa Chemical» возобновили работу крекинг-установок в Мизушима (Япония) и Майлиао (Тайвань), соответственно, после проведения плановых ремонтов. Объемы предложения продукта увеличились, однако спрос на него снизился из-за роста заболеваемости COVID-19 в регионе. В Северо-Восточной Азии отмечался профицит продукта, в то же время в Юго-Восточной Азии свободные объемы олефинов значительно уменьшились из-за плановых ремонтов на их производствах. В Сингапуре компания PCS 15 июля остановила на профилактику крекинг-установку №2, а также производство пропилена. Работу предприятий возобновят в третьей де-

каде августа. Компания «Lotte Chemical Titan» в начале этого месяца остановила на плановый ремонт крекинг-установку №1 в Пасир-Гуданге (Малайзия). Запуск предприятия ожидается в начале сентября. Малайзийская компания PETRONAS 22 июля остановила на профилактику крекинг-установку в Кертехе, и планирует возобновить ее работу в конце августа. Дефицит продукта в ЮВА обусловил интерес к отгрузкам туда этилена из Северо-Восточной Азии. В частности, торговая компания зафрахтовала судно для отгрузки 6,5 тыс. тонн этилена из Китая в Индонезию, хотя первый является нетто-импортером мономера. Пропилен в начале августа отпускается по 995 долларов CFR Северо-Восточная Азия, это на 15 долларов дешевле, чем в сопоставимый период июля. Аналогично ситуации на рынке этилена, спрос на пропилен снизился из-за COVID-19, кроме того, уменьшилась стоимость сырой нефти.

Как и прогнозировали аналитики «Хим-Курьера», в июле цена бензола на азиатском рынке снизилась из-за запуска нового производства продукта компании «Zhejiang Petrochemicals» ежегодной мощностью 1,3 млн тонн в Китае и удешевления сырой нефти. В начале августа корейский бензол на споте реализуется по 960 долларов за тонну на базисе FOB, это на 51 доллар дешевле, чем в аналогичный период июля. Компания ENEOS

установила контрактную стоимость продукта на август на отметке 1065 долларов за тонну CFR Азия, это на 25 долларов выше, чем в июле. Отпускные цены бензола на китайских заводах снизились на 1000—1100 юаней, до 7400—7700 юаней за тонну. Запасы бензола в китайских портах выросли на 3,9 тыс. тонн, до 61,5 тыс. тонн. Некоторые независимые производители стирола были вынуждены уменьшить загрузку на своих заводах из-за низкой рентабельности и, соответственно, сократили закупки бензола.

В июле котировки прямогонного бензина в Европе выросли. В начале августа продукт реализовывали по 666 долларов за тонну CIF Северо-Западная Европа, это на 2 доллара дороже, чем в июле. Цена нефти выросла из-за удорожания сырой нефти. Как и предполагали аналитики «Хим-Курьера», увеличение стоимости прямогонного бензина обусловило рост котировок мономеров по контракту в Европе. Контрактная цена этилена на европейском рынке в июле составляла 1120 евро за тонну на базисе FD Северо-Западная Европа, это на 40 евро выше отметки июня. Мономер на споте в течение почти всего июля реализовывали по 969 евро за тонну, однако в начале августа стоимость продукта увеличилась до 1138 евро. Значительный рост цены олефина был обусловлен внешлановыми ремонтами и проблемами на европейских крекинг-установках.

В частности, компания SABIC в июле была вынуждена остановить одну крекинг-установку и снизить загрузку на другой в городе Гелен (Нидерланды) из-за наводнений в регионе. Крекинг-установка компании BP в Гельзенкирхене (Германия) также работала при сниженной загрузке. Компания «ЕххонMobil» не смогла в запланированные сроки возобновить работу своего производства олефинов в Нотр-Дам-де-Граваншоне (Франция). Сокращение выпуска продуктов пиролиза в регионе также обусловило удорожание пропилена. На европейском рынке контрактная цена пропилена в июле составляла 1115 евро за тонну FD Северо-Западная Европа, это на 50 евро выше, чем в июне. Мономер химической марки на споте в июле предлагали без премии или дисконта, в то же время партии продукта полимерной марки реализовывали с премией 9% контрактной цены месяца.

В июле ситуация на европейском рынке бензола была нестабильной. В регионе сохранялись незначительный дефицит и высокий спрос. Тем не менее, поставки спотовых объемов бензола из США и Азии не осуществлялись, поскольку в этих регионах также отмечалась нехватка продукта. В июле цены варьировались в диапазоне 975—1060 долларов за тонну CIF APA при условии поставки в июле. Удорожание прямогонного бензина также не позволяло снижаться ценам бензола. В целом торговая активность была невысокой из-за летнего сезона отпусков. В середине июля компания «Versalis» завершила ремонт на площадке по производству стирола, фенола и ацетона, который был начат в конце мая. В середине июля BASF начала пусконаладочные работы на одной из двух крекинг-установок в Людвигсхафене (Германия) после ремонта. Тем не менее, возобновление беспере-

бойной работы может занять несколько недель. Поскольку BASF на этой же площадке производит стирол, это событие оказало влияние на рынок мономера, из-за чего продукт резко подорожал. Соответственно, поставщики бензола также подняли цены продукта в конце июля до 1090 долларов за тонну CIF APA. Такой скачок на свободном рынке привел к росту контрактной цены в августе. Игроки установили ее на отметке 1089 долларов за тонну CIF Северо-Западная Европа, или на 119 выше, чем в июле. Во второй половине июля из-за проливных дождей в большинстве стран, расположенных на северо-западе региона, трубопроводы, по которым нефть поставляется на предприятия, были повреждены. Поэтому некоторые компании были вынуждены объявить форс-мажор на поставки своих продуктов. В первую неделю августа форс-мажорные обстоятельства остаются в силе.

ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА НА РЫНКАХ ЕВРОПЫ И АЗИИ

Продукция	базис поставки	06.08.2021	09.07.2021	14.05.2021
<i>долларов за тонну</i>				
Прямогонный бензин	CIF С.-З. Европа	666	664	589
	CFR Япония	655	659	607
Этилен	CIF С.-З. Европа	1265	1143	1397
	FD С.-З. Европа (спот)*	1138	969	1155
	FD С.-З. Европа (контракт)*	1173	1120	1050
Пропилен химическая марка	CFR С.-В. Азия	970	976	1151
	CIF С.-З. Европа*	1115	1115	1066
	CIF С.-З. Европа*	1280	1204	1106
	FD С.-З. Европа (спот)*	1268	1193	1106
	FD С.-З. Европа (контракт)*	1173	1115	1015
Бутадиен	CFR С.-В. Азия	995	1010	1115
	FOB Роттердам*	1759	1622	1072
	FD С.-З. Европа (контракт)*	1310	1085	820
БДФ	CFR С.-В. Азия	1550	1350	950
	CIF С.-З. Европа	855-868	825-874	688-710
Бензол	CIF Роттердам	1035	975	1400
	CIF С.-З. Европа (контракт)*	917	816	1364
	FOB Корея	960	1011	1070
Толуол	FOB С.-З. Европа (контракт)	—	800	—
	FOB Роттердам	1245	1240	1540
Стирол	FOB APA (контракт)*	1377	1341	1950
	FOB Корея	1115	1198	1348
	CFR Китай	1155	1238	1388
	FD С.-З. Европа (контракт)*	—	—	—

Ортоксилол
н.с.о. — нет свободных объемов.
* - евро за тонну



КОМПОЗИТ-ЭКСПО

Четырнадцатая международная специализированная выставка

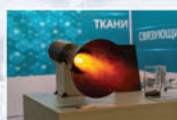
29 - 31 марта 2022

Москва, ЦВК «Экспоцентр»,
павильон 1

Основные разделы выставки:

- Сырье для производства композитных материалов, компоненты: смолы, добавки, термопластики, углеродное волокно и т.д.
- Наполнители и модификаторы
- Стеклопластик, углепластик, графитопластик, базальтопластик, базальтовые волокна, древесно-полимерный композит (ДПК), т.д.
- Полуфабрикаты (препреги)
- Промышленные (готовые) изделия из композитных материалов
- Технологии производства композитных материалов со специальными и заданными свойствами
- Оборудование и технологическая оснастка для производства композитных материалов
- Инструмент для обработки композитных материалов
- Измерительное и испытательное оборудование
- Сертификация, технический регламент
- Компьютерное моделирование
- Утилизация

Специальный раздел выставки:
КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ



ufi
Approved
Event

Expo Rating

2021

выставка
участник
системы

независимый
выставочный
аудит

Информационная поддержка:



Дирекция:

Выставочная Компания «Мир-Экспо»
115230, Россия, Москва, Хлебозаводский проезд, дом 7, строение 10, офис 507
Тел.: 8 495 988-1620 | E-mail: info@composite-expo.ru | Сайт: www.composite-expo.ru

YouTube youtube.com/user/compoexporussia @compoexporus @ocompo

Организатор:



ПОЛИУРЕТАНЭКС

Тринадцатая международная специализированная выставка

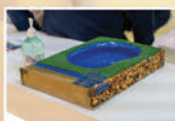
29 - 31 марта 2022

Москва, ЦВК «Экспоцентр»,
павильон 1

Основные разделы выставки:

- Сырье для производства полиуретанов (добавки, красители, катализаторы, наполнители, и т.д.)
- Оборудование и станки для производства и переработки полиуретанов (расходомерная, шестереночные, оседагональные (шнековые), шлепперные насосные установки, обрабатывающие станки, и т.д.)
- Конечная продукция (контактное уплотнение при литье, фильтры и т.д.)
- Услуги (лабораторные испытания, охрана здоровья и безопасность, переработка, защита окружающей среды, научные разработки)
- Техническое обслуживание оборудования
- Тестовое оборудование

Специальный раздел выставки:
КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ



ufi
Approved
Event

Expo Rating

2021

выставка
участник
системы

независимый
выставочный
аудит

Информационная поддержка:



Дирекция:

Выставочная Компания «Мир-Экспо»
115230, Россия, Москва, Хлебозаводский проезд, дом 7, строение 10, офис 507
Тел.: 8 495 988-1620 | E-mail: info@polyurethanex.ru | Сайт: www.polyurethanex.ru

YouTube youtube.com/user/polyexporus @polyexporus @ocompo

Организатор:



В сентябре на некоторых заводах по выпуску ПЭ проведут плановые ремонты

В августе на рынке ПВД России активность потребителей была выше, чем в июле. Частично это было обусловлено сохраняющимся дефицитом гранулы. Несмотря на возобновление выпуска полимера после планового ремонта на заводе в Ангарске, объемы предложения этого сырья в ЦФО были незначительными. Продавцы, опасаясь стремительного удешевления этого вида ПВД, старались максимально реализовать основные объемы в регионе (в Сибири). Как и ранее, сохранялись перебои в отгрузках уфимского ПЭ: до двух дней — смещение срока отгрузок ПВД 108 и до одной недели — ПВД 158. Только в середине месяца возобновились поставки пленочного ПВД 158 производства «Полимира». Было зафиксировано и увеличение сроков доставки азербайджанского ПВД. Основная при-

чина — нехватка автомобильного транспорта и увеличение транспортных издержек на этом фоне. Котировки полимера еженедельно корректировались, но незначительно. В сентябре ситуация на рынке особо не изменится. Дефицит ПВД сохранится. Остановки заводов в Казани и, возможно, в Уфе в сентябре не вселяют оптимизм в игроков. На фоне этого избежать постепенного удорожания материала на споте, скорее всего, не удастся.

Кардинальных изменений на рынке ЛПЭ в августе не произошло. Поставки полимера из-за рубежа были бесперебойными, но продукта было меньше, чем в аналогичный период прошлого месяца. Российский ЛПЭ трейдеры отпускали по 140 000—142 000 рублей за тонну СРТ Москва. Некоторые игроки сообщали, что они слышали и о

более низкой цене отечественного сырья. В сентябре спрос и объемы предложения останутся прежними. Стоимость ЛПЭ не изменится и сохранится на отметках августа.

В последний месяца лета спрос на ПНД в России вырос относительно предыдущего. Переработчики закупают практически все марки продукта. Один из основных трейдеров, который отпускает узбекскую гранулу, объявил о значительном росте цен во второй декаде месяца, однако крупные партии полиэтилена были реализованы за несколько дней. Переработчики были готовы приобретать полимер по высоким ценам в ожидании усугубления дефицита гранулы в ближайшее время. Игроки сообщали об уменьшении отгрузок с «ЗапСибНефтехима». Производитель поставлял крупные партии материала на экспорт. В это время переработчики пытались закупить максимальные объемы продукта перед предстоящими остановками на ремонт «Казаньоргсинтеза» и «Ставролена». В начале сентября на рынке ПНД России ожидается рост цен и высокий спрос на все виды полимера. Максимально подорожают марки для производства трубной продукции.

Сополимерные марки ПП в августе переработчики закупают по необходимости. Несмотря на удешевление ПП-блоков и ПП-рандома спрос на этот полимер не вырос. В Уфе приобрести ПП-гомо можно было в среднем по 143 000—144 000 рублей за тонну EXW Уфа (продукция «Уфа-оргсинтеза»). ПП-гомо СИБУРа отпускали по 150 000—152 000 рублей за тонну. Сополимерные марки «Нижекамскнефтехима» продавали по 150 000—153 000

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ РОССИИ

Продукция		12.08.2021	15.07.2021
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
ПВД	российский	для тепличной пленки	138 000-147 000
		для термоусад. пленки	143 300-148 000
ПНД	белорусский	для тепличной пленки	140 000-144 000
	российский	пленочный	118 000-125 000
		литьевой	125 000-129 000
		выдувной	125 000-132 500
		трубный (натур.)	130 000-131 000
	узбекский	пленочный	121 000-131 000
ЛПЭ	азиатский	бутеновый	142 000-144 000
	ближневосточ.	бутеновый	158 500-161 000
	азиатский	гексеновый	165 000-167 000
ПП	европейский	гексеновый	174 000-176 000
	российский	рафия	145 500-150 000
		литье под давлением	146 500-152 000
		блоки	150 000-162 000
		рандом	153 000-177 000
ПВХ	российский	суспензионный	160 000-216 000
	китайский	суспензионный	170 000-180 000
ПС	российский	ударопрочный	159 000-162 000
		вспенивающийся	200 000-203 000
		общего назначения	152 000-154 000

* — трейдерами не предлагается.

— котировки составлены на основании опроса российских производителей, торговых компаний и потребителей.

рублей за тонну EXW завод. В сентябре цены ПП могут вырасти, поскольку может возникнуть дефицит некоторых марок полимера. Переработчики продолжат формировать складские запасы перед плановыми остановками на ремонт «Уфаоргсинтеза», «Ставролена», «Нижнекамскнефтехима» и «Полиома» в сентябре и октябре.

В августе все производители подняли цены ПВХ, исключением стал «Каустик». Второй месяц подряд на российском рынке сохраняется значительная разница (почти 50 000 рублей) стоимости базовых марок у разных производителей. С 17 сентября волгоградский «Каустик» уйдет на плановый ремонт, который продлится до 8 октября. Активность потребителей в этот период будет сезонно высокой. Рост объемов импорта может частично нивелировать дефицит смолы на российском рынке, который в августе ликвидировать еще не удастся. Ценообразование на рынке ПВХ в РФ во многом будет зависеть от конъюнктуры мирового. Стоимость смолы уже в августе будет достаточно высокой для переработчиков. В этом месяце БСК и «Каустик» снизят

цены до отметок, зафиксированных у двух других производителей — СХП и «РусВинила», последние два завода пролонгируют цены августа на сентябрь.

В августе сохраняется умеренная потребительская активность на рынке ПС России. Переработчики не стремятся активно закупать сырье, поскольку трейдеры будут постепенно уменьшать рыночную стоимость полистирола после объявления о снижении отпускных цен ПСОН и УПС. Несмотря на умеренный спрос, на этой неделе игроки констатируют, что объемы предложения ПС общего назначения и ударопрочного «Нижекамскнефтехима» небольшие. Объемы предложения продукции «Сибур-Химпрома» были недостаточными. Ангарский завод полимеров провел тендер в начале месяца, однако партии полистирола незначительные. ПСВ, который будет наработан на «Пластике» (Узловая) в августе, уже законтрактован. В сентябре в РФ, вероятно, стоимость ПС общего назначения и ударопрочного сохранится на отметках второй половины августа. Спрос на эти материалы незначительно вырастет на фоне возобновления

рабочих процессов переработчиками после сезона отпусков. Объемы предложения будут достаточными для удовлетворения нужд заказчиков. Дефицит всплывающего ПС сохранится.

В августе в РФ отмечается значительный дефицит ПЭТФ. Спрос высокий. У отечественных производителей объемы для спота отсутствуют. СИБУР готовится к предстоящей остановке мощностей на «Полиэфе» в конце сентября (простой продлится месяц), поэтому формирует складские запасы. По словам игроков рынка, у «Экопэта» есть сложности с поставками ТФК. В компании этот факт опровергают. У трейдеров запасов импортного сырья недостаточно. Из-за высокой стоимости фрахта и проблем с логистикой они не закупали большие объемы материала.

В сентябре ожидается дефицит продукции. Но на фоне снижения сезонного спроса он будет менее значительным. Объемов ПЭТФ у отечественных производителей для спота не будет. Трейдеры будут импортировать продукт недостаточными объемами. Стоимость полимера сохранится на высоких отметках.

В сентябре в Украине возникнет дефицит пленочных марок полиэтилена

В августе на рынке ЛПЭ Украины отмечалась умеренная активность потребителей. Поставки сырья операторами были бесперебойными. Крупные партии гранулы традиционно были поставлены ближневосточными компаниями. Марочный ассортимент трейдеров остался широким, что сказалось на стоимости гранулы. В сентябре конъюнктура рынка ЛПЭ Украины особо не изменится. Спрос будет соответствовать сезону. Рост цен полимера, вероятно, продолжится. Это будет препятствовать росту потребительской активности.

Объемы предложения останутся прежними. Курсовые колебания гривны относительно евро и доллара по-прежнему будут оказывать влияние на формирование конечной стоимости ЛПЭ.

На рынке ПВД Украины в августе был умеренный спрос. Основная причина — недостаточные объемы предложения. В этом месяце значительно сократились отгрузки сырья российскими поставщиками, а поскольку на их долю в ежемесячном импорте приходится в среднем более 30% всех поставок, данный фактор максималь-

но сказывался на общей конъюнктуре. Особенно отмечали нехватку материала в сегменте производства термоусадочных пленок. Некоторые игроки придерживали продукцию для собственных нужд, остальные — ожидали более высоких цен. Улучшения ситуации не следует ожидать и в сентябре. В первый месяц осени на «Казаньоргсинтезе» будут проводить плановое обслуживание, поэтому увеличения объемов предложения ПВД 153 не будет. Кроме того, по-прежнему сложная ситуация с наличием ПВД 158.

В августе отечественная гранула «Карпатнефтехима» дорожала в два этапа суммарно на 100 долларов, до 1450 долларов за тонну FCA Калуш (без учета НДС). На спотовом рынке многие операторы продавали материал по 48 500—49 000 гривен за тонну СРТ Киев. Следом за удорожанием отечественной гранулы и в ожидании возникновения дефицита пленочных марок трейдеры стали увеличивать стоимость аналогов зарубежных производителей. В сентябре ситуация на рынке ПНД Украины будет меняться. Дефицит пленочных марок может усугубиться из-за остановки на ремонт «Uz-Kog Gas Chemical» в сентябре, а также квотирования поставок другими зарубежными производителями. Цены ПНД могут вырасти и будут корректироваться с учетом изменения курса гривны относительно доллара и евро.

Объемы предложения ПШ-гомо были недостаточными у трейдеров, которые реализуют полипропилен на споте. Российский производитель обеспечил

переработчиков гранулой в полной мере, однако некоторым торговым компаниям он выделил недостаточные для удовлетворения нужд объемы. Чешский производитель не предлагал материал украинским заказчикам. Длительность и стоимость доставки из Азии делает полимер, поставляемый из этих стран, неконкурентным. Ожидается, что на споте сохранятся небольшие партии рафии. Этот фактор может привести к удорожанию гранулы у отдельных продавцов.

В августе деловая активность на украинском рынке ПВХ высокая. Украинскую смолу предлагают по 1650—1675 долларов за тонну EXW Калуш без учета НДС. КНХ не пересматривал цены смолы в августе, пролонгировав стоимость смолы, которая была в июле. У трейдеров ее можно приобрести по 54 500—55 800 гривен за тонну СРТ центральный регион. С отсрочкой платежа смола реализуется по цене от 56 000 гривен за тонну и выше. Европейские поставщики в августе подняли цены

для украинских компаний на 40—60 евро, несмотря на то, что «Vynova» анонсировала удорожание продукта на 100 евро. Отгрузки на экспорт у европейских поставщиков остаются незначительными из-за дефицита ПВХ в регионе. По словам переработчиков, в августе они планируют приобретать полимер только для существующих заказов, поскольку считают, что в сентябре смола будет дешевле. Ревальвация национальной валюты (гривны) продлится еще несколько недель, и уже в начале сентября возобновится рост курса инвалют. Если украинский производитель пересмотрит цены полимера в следующем месяце, то удешевление будет частично нивелировано девальвацией гривны.

На украинском рынке ПС в августе умеренная потребительская активность, однако некоторые игроки отмечают ее незначительное снижение. Несмотря на увеличение стоимости европейской продукции в этом месяце, украинские трейдеры заключают договоры на поставку полистирола из стран Европы. Иранскую продукцию украинские потребители также могут приобрести, несмотря на увеличение сроков поставки (в отдельных случаях — до двух месяцев) из этой страны. Объемы отгрузок вспенивающегося полистирола производства «Сибур-Химпрома» в последние несколько месяцев были недостаточными. Трейдеры, предвидя ситуацию и стараясь избежать дефицита, закупили китайскую и турецкую продукцию. Дефицита ПСВ нет, спрос умеренный. В сентябре в Украине, по мнению игроков, будет сезонный рост спроса на все типы ПС на фоне возобновления работы предприятий после летних отпусков. Объемы предложения полистирола будут достаточными для удовлетворения нужд потребителей. Стоимость продукта на свободном рынке незначительно увеличится из-за роста отпускных цен и валютных колебаний.

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Продукция			12.08.2021	15.07.2021
<i>гривен за тонну с учетом НДС EXW Украина</i>				
ПВД	российский	для тепличной пленки	48 500-55 000	49 000-55 000
		для термоусадочной пленки	59 000-60 000	58 000-59 000
		европейский	48 400-52 800	48 000-48 500
ПНД	украинский	для пленки промназначения	69 000-71 000	78 000-80 000
		европейский	48 300-49 000	43 800-44 300
ЛПЭ	ближневосточ.	пленочный	51 000-53 000	49 500-50 500
		пленочный	50 000-53 500	46 000-47 000
		выдувной	49 000-50 000	46 000-47 000
ЛПЭ	ближневосточ.	литьевой	47 500-49 000	48 000-49 000
		бутеновый	53 500-56 000	50 000-55 000
ПП	европейский	гексеновый	75 000-76 000	75 000-76 000
		рафия	56 000-62 000	66 000-71 000
ПВХ	европейский	блоки	68 000-72 000	70 000-74 000
		рандом	73 000-75 000	72 000-75 000
		ближневосточ.	58 000-62 000	49 000-51 000
		российский	54 000-58 500	49 500-51 500
		азербайджан.	гомо	*
ПВХ	европейский	рафия	65 000-67 000	64 000-66 000
		американский	супензионный	*
ПС	украинский	супензионный	54 500-55 800	55 000-56 000
		российский	вспенивающийся	79 500-80 000
		ударопрочный, общего назначения	*	*

* — трейдерами не предлагается.
Информация в разделе «Рыночные цены» обновляется на сайте: www.chem-courier.com

В сентябре в Европе ожидается рост цен полистирола

В августе на европейском рынке ПВД активность потребителей оставалась невысокой. В странах Южной и Северо-Западной Европы многие переработчики снизили загрузку производственных мощностей. Основная причина — сезон отпусков. Отметим, что невысокий спрос на материал был и в центральной части региона. Благодаря этому дефицит продукта, о котором заявляли некоторые игроки, был частично нивелирован. Контрактная стоимость этилена увеличилась в августе. Несмотря на этот фактор, многие производители снизили цену полиэтилена.

На европейском рынке ЛПЭ — баланс. Спрос невысокий. Объемы предложения достаточные, но в целом — незначительные. Это обусловлено форс-мажорами на предприятиях компаний SABIC в Германии и «ExxonMobil Chemical» во Франции, а также все еще минимальными поставками импортного сырья из других регионов из-за его дороговизны (американский продукт) или проблем с логистикой (высокая стоимость транспортировки грузов и нехватка контейнеров). Заказчики отдают предпочтение продукции региональных производителей. Игроки закупают сырье по мере наличия заказов. Рост потребительской активности ожидается только в конце августа и в начале сентября.

В первой декаде августа на споте в странах Северо-Западной Европы пленочные и выдувные марки ПНД подешевели на 15 евро относительно отметок, которые фиксировались двумя неделями ранее. Приобрести эти виды полиэтилена можно было по 1500—1580 евро за тонну FD Северо-Западная Европа. В государствах центральной Европы цена полимера была незначительно ниже. Российский

и узбекский ПНД отпускали по 1250 евро за тонну FD страны Балканского полуострова. Этот материал был самым дешевым на споте. Саудовский ПЭ 100 на рынке Сербии можно приобрести по 1730—1740 евро за тонну. Сербский производитель реализовывал ПНД по 1240—1250 евро за тонну FCA завод.

ПП-гомо на свободном рынке в странах Северо-Западной Европы в августе подешевел на 25 евро, продукт предлагали по 1550—1650 евро за тонну FD С.-З. Европа. Котировки гомополимерных марок снижались из-за увеличения объемов импорта в регион. Однако контрактные цены полипропилена росли. Турецкий ПП-гомо отпускали по 1600—1630 евро за тонну CIF Италия. Спрос на ПП в странах

Европы был невысоким из-за сезона отпусков. Объемы предложения материала были недостаточными. Тем не менее, это не оказывало значительного влияния на конъюнктуру рынка. Корейский производитель «SK Chemicals» не предлагает приобрести материал для европейских заказчиков в августе. Чешский «Unipetrol» также квоотировал объемы предложения сополимерных марок полипропилена.

В последний месяц лета в Европе сохраняется дефицит смолы. Но переработчики отмечают, что объемы предложения марки K=67 сейчас увеличились. По их мнению, основная причина заключается в том, что итальянские потребители сократили закупки полимера, и спрос снизился. В то же время

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

Продукция	Базис	12.08.21	05.08.21	
<i>долларов за тонну</i>				
ПНД	литьевой	CFR Китай	1030–1070	1030–1070
	выдувной	CFR Китай	1030–1050	1030–1050
	пленочный	CFR Китай	1070–1110	1070–1110
	литьевой	CFR ЮВА	1080–1130	1080–1130
	выдувной	CFR ЮВА	1100–1150	1100–1150
	пленочный	CFR ЮВА	1120–1170	1120–1170
ЛПЭ		CFR Китай	1100–1160	1100–1160
		CFR ЮВА	1180–1250	1180–1250
ПВД		CFR Китай	1300–1340	1300–1340
		CFR ЮВА	1300–1400	1350–1430
ПП	литьевой	CFR Китай	1110–1150	1110–1150
	блоксополимер	CFR Китай	1090–1180	1090–1180
	литьевой	CFR ЮВА	1200–1250	1200–1250
ПС	блоксополимер	CFR ЮВА	1240–1280	1240–1280
	общего назначения	CFR ЮВА	1400–1450	1420–1450
	ударопрочный	CFR ЮВА	1700–1730	1700–1750
	вспенивающийся	CFR ЮВА	1500–1510	1500–1530
ПВХ	общего назначения	CFR Китай	1380–1400	1380–1420
	ударопрочный	CFR Китай	1650–1700	1670–1720
	вспенивающийся	CFR Китай	1490–1500	1490–1520
	сuspензионный ПВХ (K-67)	FD С.-З. Европа	1500–1550	1480–1550
сuspензионный ПВХ (K-70)	FD С.-З. Европа	*	*	
сuspензионный ПВХ (K-67)	FD Южная Европа	1520–1580	1520–1580	
сuspензионный ПВХ (K-70)	FD Южная Европа	*	*	
сuspензионный ПВХ (K-67)	FCA Центр. Европа	1500–1540	1500–1540	
сuspензионный ПВХ (K-70)	FCA Центр. Европа	*	*	

* — трейдерами не предлагается

Информация в разделе «Рыночные цены» обновляется на сайте: www.chem-courier.com

импортного ПВХ, особенно египетского, недостаточно. Игроки рынка сообщают, что чешская компания «Spolana» остановила свои мощности для проведения профремонта до середины октября. Объемы предложения марок с K=70 по-прежнему недостаточные. Производители ПВХ объявили о росте контрактных цен в Европе в среднем на 40—60 евро. Тем не менее, спотовые котировки в странах Южной и Центральной Европы не изменились. Европейские трейдеры отмечают, что ПВХ марки K=67 американского и бразильского производства предлагали по цене от 1700 до 1800 долларов за тонну CIF Европа, с отгрузкой в сентябре, и поставкой в конце октября или в начале ноября. По словам одного из итальянских

трейдеров, «никто не принимает этот показатель цен». Однако на этой неделе итальянские игроки не заключали сделок из-за региональных праздников.

В Европе спрос на ПС общего назначения и ударопрочный в августе незначительно снизился на фоне начала летнего сезона отпусков. Несмотря на это, объемы предложения полистирола этих типов оставались недостаточными, хотя дефицит становится менее значительным. На рынке вспенивающегося полистирола спрос высокий. Потребители активно закупают материал на фоне действия дисконтных предложений от производителей плит на утепление домов, что способствует увеличению количества заказов как конечного продукта, так и вспенивающегося полисти-

рола для его изготовления.

В августе контрактная стоимость стирола увеличилась на 36 евро, что привело к удорожанию полистирола. Производители подняли контрактные цены ПС общего назначения в среднем на 35 евро, а ударопрочного — на 40—45 евро. Рыночная стоимость ПС общего назначения и ударопрочного в странах Северо-Западной и Южной Европы на этой неделе осталась прежней. Полистирол общего назначения предлагали по 1650—1750 евро за тонну, ударопрочный — по 1750—1850 евро за тонну FD Северо-Западная Европа. Цена европейского вспенивающегося полистирола также не изменилась и варьировалась в диапазоне 1950—2050 евро за тонну FD Северо-Западная Европа.

В августе эпидемиологическая ситуация оказывала влияние на объемы продаж полимеров в Азии

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

Продукция	Базис	12.08.21	05.08.21	
<i>долларов за тонну</i>				
ПНД	литьевой	CFR ЮВА	1080–1130	1080–1130
	выдувной	CFR ЮВА	1100–1150	1100–1150
	пленочный	CFR ЮВА	1120–1170	1120–1170
	литьевой	CFR Китай	1030–1070	1030–1070
	выдувной	CFR Китай	1030–1050	1030–1050
	пленочный	CFR Китай	1070–1110	1070–1110
ЛПЭ		CFR ЮВА	1180–1250	1180–1250
ПВД		CFR ЮВА	1300–1400	1350–1430
		CFR Китай	1300–1340	1300–1340
ЛПЭ		CFR Китай	1100–1160	1100–1160
ПП	литьевой	CFR ЮВА	1200–1250	1200–1250
	блоксополимер	CFR ЮВА	1240–1280	1240–1280
	литьевой	CFR Китай	1110–1150	1110–1150
ПС	блоксополимер	CFR Китай	1090–1180	1090–1180
	общего назначения	CFR ЮВА	1100–1110	1100–1110
	ударопрочный	CFR ЮВА	1210–1220	1210–1220
ПВХ	вспенивающийся	CFR ЮВА	1180–1200	1180–1200
	общего назначения	CFR Китай	1100–1120	1100–1120
	ударопрочный	CFR Китай	1200–1220	1200–1220
	вспенивающийся	FOB Китай	1210–1220	1210–1220
ПВХ	суспензионный	CFR ЮВА	1200–1260	1200–1260
	суспензионный	CFR Китай	1200–1260	1200–1260
	суспензион. (ацетиленовый)	FOB Китай	1290–1320	*

* не предлагается

В августе в Азии спрос на ПВД был невысоким, но устойчивым. Китайские игроки, как и прежде, утверждали о снижении активности конечных потребителей готовых изделий, поэтому необходимости в дополнительных объемах полимера не было. Переработчики приобретали сырье по мере необходимости. Кроме того, негативное влияние на общую конъюнктуру оказывала новая вспышка пандемии в регионе, а также жаркая погода. В августе полиэтилен высокого давления в Китае можно было приобрести по 1300—1340 долларов, в ЮВА — по 1350—1430 долларов, соответственно, за тонну CFR Главный порт.

В последний месяц лета спрос потребителей ЛПЭ был полностью удовлетворен. Запасы операторов были достаточными. Несмотря на снижение деловой активности в регионе, стоимость импортного линейного полиэ-

тилена увеличилась. ЛПЭ можно приобрести по 1100—1160 долларов за тонну в Китае и по 1180—1250 долларов за тонну в ЮВА. Это в среднем на 10 долларов и 35 долларов дороже, чем в июле.

В начале августа в Китае и Вьетнаме были введены новые ограничения из-за ухудшения ситуации с коронавирусом. По этой причине, а также из-за погодных условий закупки полимера осуществлялись только по мере необходимости. Объемов предложения ПНД было достаточно для удовлетворения нужд переработчиков. Цены ПНД на споте в Китае менялись разнонаправленно, во Вьетнаме — полиэтилен подешевел. Саудовский ПНД предлагали по 1050—1110 долларов за тонну CFR Китай. Другой производитель Саудовской Аравии отпускал пленочный полиэтилен по 1130 долларов за тонну CFR Китай. Материал для производства нитей и пленочной продукции тайского завода продавали по 1170—1190 долларов за тонну CFR Китай. Американские пленочные марки можно было приобрести по 1100 долларов за тонну CFR Китай.

Многие марки ПП на споте Китая и Вьетнама подешевели в первые две недели августа. Однако цена ПП-гомо незначительно выросла на китайском рынке относительно отметок, зафиксированных двумя неделями ранее. Тайский производитель предлагал ПП-гомо по 1270 долларов, ПП-блоки — по 1350 долларов, ПП-рандом — по 1400 долларов, соответственно, за тонну CFR Китай. Однако эти цены были высокими для китайских заказчиков.

Активность потребителей ПВХ в Китае в августе высокая. Однако рост цен ацетиленового ПВХ привел к снижению спроса на данный вид смолы. Объемы предложения продукта постепенно в августе увеличивались, поскольку в начале месяца заводы-производители ацетиленового ПВХ достигли

определенных договоренностей с правительством, в результате чего смогли нарастить загрузку мощностей. Китайские компании по-прежнему предпочитают поставлять полимер на внутренний рынок. Цены смолы на споте не изменились.

В Индии на рынке ПВХ потребительская активность была высокой. Игроки отмечали дефицит смолы зарубежных производителей. Это обусловлено сокращением поставок импортной продукции, поскольку ухудшение эпидемической ситуации в июне и июле привело к снижению спроса. В регионе по-прежнему отмечаются проблемы с доставкой полимера. Объемы предложения ПВХ региональных производителей были достаточными.

Ситуация на рынке ПВХ в странах Юго-Восточной Азии практически не изменилась. Во Вьетнаме и Индонезии отмечается снижение потребительской активности из-за пандемии. Правительство Индонезии ужесточило противоэпидемические ограничения, которые будут ослаблены не ранее сентября. Объемы предложения смолы на рынке достаточные. На споте смолу предлагали по 1240—1260 долларов за тонну CFR ЮВА.

В августе в странах Азии отмечался умеренный спрос на все типы полистирола. В Китае игроки ожидали роста активности потребителей ПС сегмента

упаковочной промышленности, в то время как спрос производителей бытовой техники вряд ли вырастет до октября. Объемы производства кондиционеров и холодильников уменьшаются, что автоматически снижает активность потребителей полимеров. В августе плановые объемы выпуска холодильников на 4,3% меньше, чем в июле, а кондиционеров — на 6,7% ниже показателей прошлого месяца. В странах Юго-Восточной Азии активность потребителей полистирола невысокая. В Индии сохраняется низкий спрос на фоне распространения коронавируса. Однако игроки ожидают улучшения ситуации до конца месяца, поскольку многие перерабатывающие предприятия планируют увеличить загрузку производственных линий до 100% (в июле загрузка составляла в среднем 50%).

ПС общего назначения можно было приобрести по цене 1400—1450 долларов за тонну, а ударопрочный — по 1700—1730 долларов за тонну CFR ЮВА. Котировки продукта в Китае незначительно ниже: ПС общего назначения предлагали по 1380—1400 долларов за тонну, ударопрочный — по 1650—1700 долларов за тонну CFR Китай. В Индии стоимость ПС общего назначения варьировалась в диапазоне 1450—1500 долларов за тонну, а ударопрочного — 1650—1730 долларов за тонну CFR Индия.



В России дорожают каучуки и шины

В августе спрос на легковые шины в РФ начал расти. Игроки рынка продолжают реализовывать остатки летних покрышек и готовятся к осеннему сезону продаж зимних шин. По информации «Хим-Курьера», стоимость зимних шин и российских, и зарубежных брендов увеличилась относительно сопоставимого периода 2020-го на 5—20%. По мнению руководителя отдела маркетинга компании «Колобок» Михаила Горбатова, активность потребителей легковых шин соответствует уровню аналогичного периода прошлого года. Отмечается смещение спроса в сторону зимнего ассортимента. Игроки рынка преимущественно реализуют складские остатки сезона продаж 2020-го.

Трейдера ЦФО в осеннем сезоне продаж ожидают дефицита зимних легковых шин. Прогнозируется, что сроки поставок покрышек из Азии будут увеличиваться, равно как и в весенний сезон продаж 2021-го. В этих условиях торговые компании вынуждены пересматривать ассортиментные портфели, либо увеличивать доли других брендов. Игроки прогнозируют, что с наступлением сезона продаж цены зимних легковых шин вырастут в среднем на 17% (некоторые бренды подорожают до 10%, а другие — на 25%).

В сегменте грузовых шин уровень спроса соответствует сезонному. Дефицит импортной продукции сохраняется. Цены российских и китайских шин в начале III квартала выросли в среднем на 2%.

На российском рынке каучуков в августе активность потребителей высокая. Этому способствует сезонное наращивание загрузки мощностей на предприятиях по выпуску шин и РТИ. По словам представителей компаний-производителей СК, практически весь наработанный каучук отгружает-

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ШИН В РОССИИ

Продукция		18.08.21	26.07.21
<i>рублей за штуку с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
Легковые шины			
175/70 R13	украинские, белорусские, китайские	1706-1906**	2058-2258*
	российские	2477-2677**	2099-2299*
	азиатские	2873-3073**	2465-2665*
	европейские	4508-4708**	3424-3624*
185/70 R14	украинские, белорусские, китайские	2752-2952**	2352-2552*
	российские	2945-3145**	2172-2372*
	азиатские	3776-3976**	3430-3630*
195/65 R15	украинские, белорусские, китайские	4561-4761**	3740-3940*
	российские	2215-2415**	2369-2569*
	азиатские	2787-2987**	2532-2732*
205/55 R16	украинские, белорусские, китайские	4077-4277**	3192-3392*
	российские	4996-5196**	4605-4805*
	азиатские	2827-3027**	2735-2935*
	европейские	3795-3995**	2926-3126*
Грузовые шины	украинские, белорусские, китайские	5133-5333**	4354-4554*
	российские	7576-7776**	6344-6544*
	европейские		
10.00 R20	производства стран СНГ	13421-13821	12935-13335
	производства стран Азии	20840-21240	19440-19840
12.00 R20	производства стран СНГ	20541-20941	19992-20392
	производства стран Азии	26123-26523	25657-26057
385/65 R22.5	производства стран СНГ	30105-30505	28929-29329
	производства стран Азии	26740-27140	26515-26915
Сельскохозяйственные шины			
21.3 R24	производства стран СНГ	35060-35460	35060-35460

* — летние легковые шины, ** — зимние легковые шины

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ СЫРЬЯ ДЛЯ ШИН В РОССИИ

Продукция		12.08.21	14.07.21
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
Каучук	СКИ-3	148000-149000	144000-145000
	СКМС 30 АРКМ 15	168000-176000	165000-171000
	БНКС 18АМН	284000-285000	280000-281000
	БНКС 28АМН	284000-285000	280000-281000
	БНКС 33АМН	288000-289000	284000-285000
Углерод технический	П-514 (N-550)	101000-104000	101000-104000
	П-324 (N-330)	94000-97000	94000-97000
	П-245 (N-220)	83000-86000	83000-86000
	П-701 (N-772)	69000-71000	69000-71000
	П-803	68000-70000	68000-70000
Натуральный каучук*	SMR CV	2118,5	2043,6
	SMR L	2094,4	2019,4
	SMR 5	1755,0	1672,2

* — долларов за тонну FOB Куала-Лумпур

ся по контрактам. На свободном рынке доступны незначительные объемы. На мировых биржах возобновился рост котировок натурального каучука. Стоимость увеличилась по сравнению с июлем

на 4—5%. С одной стороны, это обусловлено ростом общемировой активности потребителей каучука. При этом спрос в США и Европе восстанавливается более высокими темпами, чем ожидалось.

Персональный аналитик рынка!

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"

ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ИЗОПРЕНОВЫХ И НАТУРАЛЬНЫХ КАУЧУКОВ В МИРЕ И РОССИИ В 2014-2018 ГОДАХ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ДО 2030 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

- Динамика рынка России в 2014-2018 годах
- Динамика мирового рынка в 2014-2018 годах
- Прогноз мирового рынка СКИ до 2030г
- Прогноз рынка России до 2030г

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА БУТИЛОВЫХ КАУЧУКОВ В МИРЕ И РОССИИ В 2014-2018 ГОДАХ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ДО 2030 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

- Динамика рынка России в 2014-2018 годах
- Динамика мирового рынка в 2014-2018 годах
- Прогноз мирового рынка до 2030г
- Прогноз рынка России до 2030г

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА БУТАДИЕН-СТИРОЛЬНЫХ КАУЧУКОВ В РОССИИ В 2014-2018 ГОДАХ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДО 2030 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

- Динамика рынка России в 2014-2018 годах
- Динамика мирового рынка в 2014-2018 годах
- Прогноз рынка России до 2030г

НАШИ КЛИЕНТЫ:



И все мировые шинные бренды.

Присылайте ВАШЕ техническое задание:

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04

✉ sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com



С другой стороны, объемы предложения НК увеличиваются не так быстро, как активность потребителей. В России контрактные котировки СКИ в августе сохранились на отметках 113 000—120 000 рублей за тонну. Незначительное снижение цены фьючерсов на поставку НК в этом месяце было нивелировано девальвацией рубля относительно доллара, которая произошла в июле. На спотовом рынке стоимость изопренового каучука увеличилась на 3%.

В Европе удешевление бутадиен-стирольных каучуков прекра-

тилось. Из-за сезонного повышения спроса на каучуки, а также роста контрактных цен бутадиена и стирола некоторые поставщики увеличили стоимость БСК в среднем на 5%. На фоне удорожания сырья и на азиатском рынке сохранялась тенденция увеличения стоимости. Котировки эмульсионных каучуков выросли относительно июля на 8%. Повышение экспортной альтернативы обусловило увеличение стоимости российских БСК. Производители подняли цены эмульсионных марок на

3000—5000 рублей. Помимо этого, стоимость российского СКД увеличилась на 5000—6000 рублей (+3%). В очередной раз выросли цены российских бутадиен-нитрильных каучуков. В первой половине августа БНКС подорожали на 4000 рублей, то есть на 1%.

На рынке технического углерода в РФ в августе спрос высокий. Техуглерод активных и полуактивных марок доступен в достаточных объемах. Цены ТУ полуактивных и активных марок не изменились.

На рынке ЛКМ спрос сезонно высокий

В начале августа потребительская активность на российском лакокрасочном рынке остается сезонно высокой, но уровня аналогичного периода прошлых лет не достигает. По словам лакокрасочников, это обусловлено значительным удорожанием всех строительных материалов, в том числе и красок. В результате, на фоне отсутствия роста реальных доходов населения, конечные потребители перенесли сроки выполнения строительных работ. Игроки отмечают, что спрос по регионам практически не отличается. Исключением стал южный регион, где активность потребителей сейчас традиционно ниже, что обусловлено активным туристическим сезоном. В конце лета на рынке декоративных ЛКМ остаются востребованными как продукция для внутренней отделки, так и материалы для фасадных работ. На рынке промышленных ЛКМ высокая потребительская активность отмечается в сегменте машиностроения и окраски металлоконструкций. Хуже всего в нынешнем году обстоят дела с закупками лакокрасочных материалов предприятиями вагоностроительной

отрасли. Уменьшение выпуска грузовых вагонов (по плану производство этого вида подвижного состава будет сокращаться до 2024 года) негативно сказывается на работе вагоностроителей: объемы производства вагонов, а следовательно, закупки краски, значительно снизились. Те ЛКЗ, которые ранее работали с госзаказами, в нынешнем году отказались от сотрудничества по ряду проектов. Причина — госзаказчики не утверждают сметы по новым ценам и согласны на увеличение стоимости в рамках официального уровня инфляции. Но с учетом величины удорожания сырья в нынешнем году — этот рост цен не перекрывает увеличение себестоимости. В начале II полугодия ситуация на рынке сырья наконец-то стабилизировалась. Объемы предложения многих сырьевых компонентов по-прежнему недостаточные, но по сравнению с весной дефицит материалов стал менее значительным. Стоимость многих видов сырья перестала увеличиваться высокими темпами. (Более подробно о ситуации на рынках сырья для выпуска ЛКМ читайте в еженедельном издании «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России».)

В начале августа стоимость лакокрасочных материалов на российском рынке сохранилась на отметках июня. Большинство торговых операторов приняло решение удерживать цены до конца активного сезона продаж. По их мнению, это должно помочь сохранить объемы реализации краски на высоких отметках. В целом с начала года стоимость лакокрасочных материалов увеличилась в среднем на 25—30%. Большинство лакокрасочников пересматривали прайс-листы два или три раза, но даже этот рост не смог в полном объеме компенсировать увеличение сырьевой себестоимости готовой продукции.

При благоприятных погодных условиях лакокрасочники ожидают, что до конца III квартала потребительская активность будет оставаться высокой. Это позволит им, как минимум, достичь показателей продаж аналогичного периода 2020-го. Объемы реализации алкидных материалов будут уменьшаться более высокими темпами, поскольку сезон активных продаж на этом рынке заканчивается раньше. До конца сезона активных продаж лакокрасочники не планируют пересматривать прайс-листы.

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ЛКМ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ В РОССИИ

Продукция (рублей за кг с учетом НДС)		12.08.2021	15.04.2021	
ЛКМ на конденсатах	алкидная (белая)	российская «элит»	207—224	180—195
		европейская «премиум»	910—1058	791—920
ВД ЛКМ	водная потолочная	российская «элит»	104—123	90—107
		европейская «премиум»	166—189	144—164
Полуфабрикатный лак		российский светлый	114,4—118,4	106,5—110,5
		белорусский светлый	113,2—117,3	104,5—108,5
Дисперсии	СА	российская универсальная	172,5 — 183,5	191,0 — 203,3
		европейская универсальная	160,9—163,9	168,7 — 171,9
	ПВА	российская универсальная	142 — 144	109,9 — 111,4
		европейская универсальная	134,9 — 139,1	141,4 — 145,6
Диоксид титана		крымский	н.с.о.	285 — 300
		европейский	353,3 — 367,7	370,4 — 385,4
		китайский стандартный	325,5 — 347,8	332,96 — 355,7
		китайский с пониженным содержанием белого пигмента	281,5 — 289,5	287,9 — 296,2
Пигменты неорганические	Красный железистоокисный Р.Р. 101	российский	102—108	90—95
		европейский	123,1—134,2	108,7—118,8
		китайский	118,3—133,1	132,2—139,7
Пигменты органические	Зеленый фталоцианиновый Р.Г. 7	европейский	935,5—963,5	1003,3—1023,6
		индийский	835,8—865,4	888,3—913,2
Микроальцит		российский 2 мкм	8,4—8,5	7,9—8,1
		турецкий 2 мкм	9,4—10,1	9,7—10,3
Талловые продукты		ДТМ российский	н.с.о.	80,0—82,0
		ЖКТМ российский	121,6—123,3	111,6—113,3
		ЖКТМ американский	133,8—134,9	136,9—138,0
Уайт-спирит		импортный	99,6—103,9	98,4—109,4
Этилацетат		российский	160—165	180—185
Бутилацетат		российский	216—220	254—260
Керосин авиационный		ТС-1	48,4—49,5	42,1—43,7

— котировки составлены на основании опроса российских производителей, поставщиков, торговых компаний и потребителей.
Цены указаны на условии предоплаты EXW ЦФО.



ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО
ЖИМ
КУРЬЕР
www.chem-courier.com
КОНФЕРЕНЦИИ

Перейти на сайт конференции







Ежегодные конференции Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ











26.10.2021 — 29.10.2021

ХИМИЯ-2021

Продолжается активное комплектование экспозиции крупнейшей в России международной выставки химической промышленности и науки «Химия-2021», которая пройдет в ЦВК «Экспоцентр» с 26 по 29 октября.

Многие ключевые компании отрасли уже подтвердили свое участие, сообщили в дирекции выставки. Среди российских экспонентов: «Альянс Энергия», Башкирская содовая компания, «Балтика-Транс», «Гамма-Пласт», «КуйбышевАзот», «Мелитэк», «Реатэкс», «Реаторг», «Росхимреактив», «Самсон Контролс», «ФосАгро», «Химмед», «Энергомаш». В числе зарубежных участников: ASOS (Турция), «Аркема Франс» (Франция), «Белнефтехим» (Республика Беларусь), БМЗ «Прогресс» (Украина), Japac Machinery Company (Япония), Standard Holdings (Индия), VMA Getzmann (Германия) и другие.

Свои передовые технологии и новинки химической продукции, несмотря на вызванные пандемией организационные сложности, на выставке «Химия-2021» продемонстрируют фирмы девяти зарубежных стран - Германии, Индии, Ирана, Китая, Республики Беларусь, Турции, Украины, Франции, Японии. Национальными экспозициями будут представлены белорусские и немецкие компании.

Достойное место на выставке займут производители из регионов России. Коллективные

экспозиции организуют Калужская, Ленинградская, Нижегородская, Ярославская области. Благодаря мерам господдержки компании этих регионов имеют возможность презентовать свою продукцию на самом высоком международном уровне. Как показывает практика, участие с коллективным стендом позволяет сформировать большой портфель научно-технических разработок, заключить договоры, выйти на новые рынки.

Тематика «Химии-2021» охватывает все области химического комплекса. Разделы экспозиции посвящены сырью для химической и нефтехимической промышленности, агрохимии, нефтехимии, малотоннажной и «зеленой» химии, аналитическому, лабораторному, промышленному насосному и компрессорному оборудованию, полимерным материалам, новейшим технологиям и научным разработкам, автоматизации производства и многому другому.

Особое внимание уделено теме инноваций и высокотехнологичности. В экспозицию традиционно включен и такой важный, в первую очередь для малого и среднего бизнеса, раздел, как Startup ChemZone. В нем представлены отраслевые стартапы и малые предприятия, которым столь представительный международный смотр дает уникальную возможность продемонстрировать свои разработки широкому кругу потенциаль-



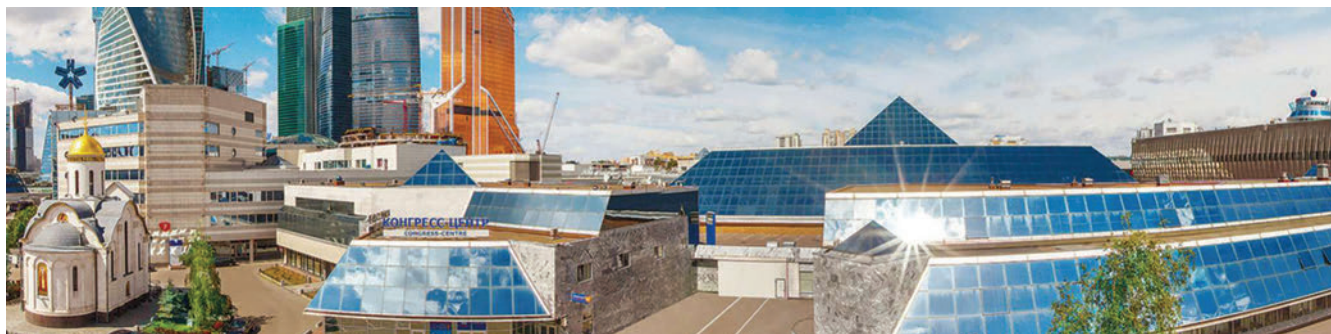
ных инвесторов и крупнейшим участником рынка.

За четыре дня работы выставки специалисты отрасли получат уникальную возможность ознакомиться с рынком в новых условиях, найти оптимальные решения для бизнеса, укрепить деловые связи, заключить выгодные контракты, максимально интенсивно взаимодействовать на площадке с партнерами и клиентами.

Центральным событием деловой программы выставки «Химия-2021» станет IX Московский международный химический форум с участием ведущих химических и нефтехимических компаний, производителей и поставщиков, представителей госструктур, научного и экспертного сообщества.

Пресс-служба АО «Экспоцентр»

www.chemistry-expo.ru



26–29.10.2021

www.chemistry-expo.ru



24-я международная
выставка химической
промышленности
и науки

ХИМИЯ

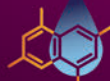
ХИМИЯ

Генеральный
информационный
партнер:

ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО
ЖИМ
КУРЬЕР
www.chem-courier.com
КОНФЕРЕНЦИИ



Инновации
и современные
материалы



Нефтегазохимия



Startup ChemZone



Автоматизация
и цифровизация
производства



Химмаш. Насосы



Хим-Лаб-Аналит



Зеленая химия



Индустрия пластмасс



Защита от коррозии
«КОРРУС»

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- ФГУП «НТЦ «Химвест»
- Российского Союза химиков
- ОАО «НИИТЭХИМ»
- Российского химического общества им. Д.И. Менделеева
- Химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова
- РХТУ им. Д.И. Менделеева

Под патронатом ТПП РФ

Организатор:

ЭКСПОЦЕНТР

12+

Реклама



II Международная конференция

Российский рынок ЛКМ: ИТОГИ, ОЖИДАНИЯ, ПРОГНОЗЫ

28 февраля 2022
www.lkmresults.com

Серебряный
спонсор



Холлидей Пигментс

VII Международная конференция

Российский рынок промышленных ЛКМ

Май 2022, Санкт-Петербург, Россия
www.ic-conf.com

V Международная конференция

Российский рынок клеев и герметиков: точки роста

Май 2022, Санкт-Петербург, Россия
www.glueconf.com

XIX Международная конференция

Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

Октябрь 2022, Сочи, Россия
www.lkmconf.com

Информационно-аналитическое
агентство «Хим-Курьер»
приглашает присоединиться
к международным конференциям 2022