

ХИМ

АВГУСТ-ОКТАБРЬ 2020 №4-5(449-450)

КУРЬЕР

**ЭЛАСТИЧНАЯ ДИСПЕРСИЯ  
АКРИЛАН 116**

Дисперсия удовлетворяет спрос на эластичные, гидрофобные и высокоадгезионные полимеры

**ПОСЛЕ 2020-ГО ИГРОКОВ  
РЫНКА ЛКМ БУДЕТ СЛОЖНО  
ЧЕМ-ТО УДИВИТЬ**

Игроки рынка декоративных ЛКМ считают, что для их сферы корона-кризис прошел не так уж болезненно

**ГК ЕТС:**

только качественные продукты и сервис, позволяющий экономить не на цене сырья, а на дозировке и грамотном подходе к составлению рецептур



## 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

Организатор

ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО

**ХИМ**

**КУРЬЕР**

www.chem-courier.com

КОНФЕРЕНЦИИ

VI Международная конференция

# Нефтехимия России 2021:

# рынки, цены, прогнозы

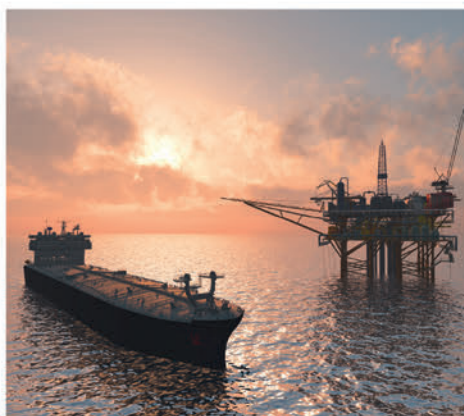
11 ноября 2020, Москва, Россия



6th International Conference

## Petrochemicals in Russia 2021: Markets, Prices, Forecasts

11 November 2020, Moscow, Russia




+7 499 346 03 42

conf@petrochem-cis.com  
www.petrochem-cis.com

Узнайте мнения ключевых экспертов

Медиапартнеры

 **НЕФТЕГАЗОВАЯ  
ВЕРТИКАЛЬ**  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ ЖУРНАЛ

 **RUPEC**

 **ЕВРАЗИЙСКИЙ  
ХИМИЧЕСКИЙ РЫНОК**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

## В номере:

### АНАЛИТИКА

#### НЕФТЕХИМИЯ

### В РОССИИ ДОРОЖАЕТ СЖИЖЕННЫЙ ГАЗ

54

Росту цен на рынке способствуют недостаточные объемы продаж СУГ на бирже, а также планируемые ремонты на российских заводах.

### В РОССИИ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛИСЬ ПРОИЗВОДСТВО И ЭКСПОРТ БУТИЛОВЫХ СПИРТОВ

56

Из-за карантинных ограничений во всем мире производство и экспорт бутиловых спиртов в России сократились значительно в I полугодии 2020-го.

### ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОЛИПРОПИЛЕНА НАРАЩИВАЮТ ПЕРЕРАБОТКУ СЫРЬЯ

55

Объемы производства и потребления пропилена в России продолжают увеличиваться. Главным драйвером роста рынка является реализация мегапроекта компании СИБУР — нефтехимического комплекса «ЗапСибНефтехим». Производство олефинов на этой площадке еще не вышло на полную мощность, но ожидается, что по итогам 2020 года выпуск пропилена здесь может превысить 400 тыс. тонн.

#### ПОЛИМЕРЫ

### К ЧЕМУ ПРИВЕДУТ СТЕЧЕНИЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ НА РЫНКЕ ПП РОССИИ

58

Расчетное потребление ПП в России в I половине 2020 года составило более 579 тыс. тонн сырья. Это на 18% меньше, чем в аналогичный период 2019-го. Уменьшение емкости рынка обусловлено низкой потребительской активностью, которая возникла в период карантина в стране.

### ПОТРЕБЛЕНИЕ ЛПЭ УВЕЛИЧИЛОСЬ В РФ

60

В I полугодии 2020 года показатель расчетного потребления ЛПЭ в России достиг показателя 244 тыс. тонн. Он на 15% выше, чем за аналогичное время 2019-го. Прирост объемов обусловлен в первую очередь за счет увеличения выпуска полимера отечественными предприятиями.

#### УДОБРЕНИЯ

### ПОТРЕБЛЕНИЕ NPK В РОССИИ ВЫРОСЛО, А В УКРАИНЕ УПАЛО

63

Потребление комплексных удобрений в 2019-м и 2020 годах постепенно росло. В 2019 емкость рынка достигла рекордных объемов — почти 2 млн тонн. В 2020 году российские потребители закупили не меньше NPK, чем в 2019-м. В Украине ситуация иная: потребление сложных удобрений в 2020 году сократилось из-за использования преходящих остатков, сформированных в 2019-м.

**СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКОВ**

**УДОБРЕНИЯ**

- 4 Кемеровский «Азот» планирует выпускать гранулированный сульфат аммония
- 4 На украинский рынок поставят марокканский МАФ
- 4 «Agropolychim» планирует остановить производство фосфатных удобрений
- 4 РЖД планируют возмещать расходы на перевозку сложных удобрений в ДФО
- 5 На «Фосфорите» проведут ремонт цеха фосфатов
- 5 «Еврохим» начнет строительство проекта в Кингисеппе в IV квартале 2020 года

**НЕФТЕХИМИЯ**

- 6 В Китае «Ningxia Baofeng» построит производство олефинов

- 6 На «Томскнефтехим» 31 августа начался плановый остановочный ремонт
- 6 «Repsol» увеличит выпуск пропилена в Ла-Корунья

**ПОЛИМЕРЫ**

- 8 СИБУР приступил к реализации проекта Амурского ГХК
- 8 Компания «Versalis» планирует производить новые полистирольные продукты с использованием переработанного сырья
- 9 «Титан-Полимер» приобрела оборудование для производства БОПЭТ-пленок
- 10 СИБУР-ПЭТФ планирует производить полиэтиленфталат-гликоль
- 10 Компания «Нетканика» освоила производство мельтблауна

- 10 «Казаньоргсинтез» просит запретить импорт ПНД в РФ из Украины

**ЛКМ**

- 12 «Flint Group» построит завод в Калужской области
- 12 Имущество «Импульса» выставлено на торги на понижение
- 12 «Петрович» запускает сервис BRO
- 13 «ОЗ-Коутингс» запускает производственную площадку в Ростовской области
- 13 В июле «Сумыхимпром» поставлял диоксид титана в РФ

**НОВОСТИ ТЕХНОЛОГИИ**

**ЗВОНИК**

- 14 Protectosil® – долгосрочная защита зданий в Москве и Баку
- 16 Превосходная производительность без побочных эффектов? Этот пеногаситель делает это возможным!
- 17 Отвердители Ancamine® едут в Эрмитаж

**АКРИЛАН**

- 18 Эластичная дисперсия Акрилан 116 для применения в составах, предусматривающих высокое относительное удлинение полимерной пленки покрытия.

**ХОЛЛИДЕЙ ПИГМЕНТ**

- 22 Ультрамарин – вечный пигмент

**ИНТЕРВЬЮ I ГК ЕТС**

- 24 Мы предлагаем только качественные продукты, и сервис, позволяющий клиентам сэкономить не на цене сырья, а на дозировке и грамотном подходе к составлению рецептур

**СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА**

**РЫНОК ЛКМ**

- 28 После 2020-го игроков рынка ЛКМ будет сложно чем-то удивить
- 34 Этот год для каждого стал очередной возможностью проверить себя
- 36 ЛКЗ «Колорит»: мы расширяемся
- 40 Пандемия коронавируса способствовала цифровой трансформации торговли
- 42 Вместо прогнозов мы будем делать выводы

**НОВОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Protectosil® - долгосрочная защита зданий в Москве и Баку 14**

Protectosil® – это один из наиболее успешных брендов в области гидрофобизации, эффекта анти-граффити, борьбы с коррозией и защиты поверхностей. Множество важных зданий во всем мире были обработаны с помощью Protectosil®. Некоторыми из недавних примеров являются популярные магазины в Москве и Олимпийский стадион в Баку.

**Превосходная производительность без побочных эффектов? Этот пеногаситель делает это возможным! 16**

Новейший пеногаситель TEGO® Foamex 852 – уникальное сочетание эффективности и совместимости, не имеющее аналогов на рынке.

**Отвердители Ancamine® едут в Эрмитаж 17**

В складских помещениях Эрмитажа появилось новое поли-

мерное покрытие для пола. Для создания высокопрочного эпоксидного напольного покрытия, отвечающего всем требованиям заказчика, в качестве грунтовки использовался отвердитель Ancamine® 2605, а в качестве верхнего слоя – Ancamine® 2519.

**Эластичная дисперсия Акрилан 116 для применения в составах, предусматривающих высокое относительное удлинение полимерной пленки покрытия 18**

Дисперсия удовлетворяет спрос на эластичные, гидрофобные и высокоадгезионные полимеры.

**Ультрамарин – вечный пигмент 22**

Разработаны новые марки пигмента, способные противостоять воздействию кислот. В них частицы защищены специальным покрытием. Это позволило использовать ультрамарин при изготовлении изделий из ПВХ, емкостей, предназначенных для хранения фруктовых соков.

44 2020-й – еще один нетривиальный год на рынках сырья для ЛКМ

### РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

- 48 Во время неопределенности и перемен самое главное – поймать попутный ветер и выбрать верный курс
- 50 Планы на ближайший год – модернизировать приобретенную площадку и нарастить объемы реализации
- 52 Мы ведем непрерывный диалог с нашими партнерами

### АНАЛИТИКА

#### НЕФТЕХИМИЯ

- 54 В России дорожает сжиженный газ
- 55 Производители полипропилена наращивают переработку сырья
- 56 В России значительно сократились производство и экспорт бутиловых спиртов

#### ПОЛИМЕРЫ

- 58 К чему приведут стечения обстоятельств на рынке полипропилена России
- 60 Потребление ЛПЭ увеличилось в РФ

## СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА:

### РЫНКИ ЛКМ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

#### После 2020-го игроков рынка ЛКМ будет сложно чем-то удивить

Анализируя ущерб, нанесенный экономике — мировой в целом и российской, в частности, а также некоторым отраслям промышленности, например

автомобилестроению, многие игроки рынка декоративных ЛКМ сходятся во мнении, что для их сферы корона-кризис прошел не так болезненно. Более того, как и любой другой кризис, нынешний также открыл новые возможности и перспективы.

61 Украинский рынок С-ПВХ расширяется, несмотря на ряд негативных факторов

#### УДОБРЕНИЯ

63 Потребление NPK в России выросло, а в Украине – упало

#### МОНИТОРИНГ РЫНКА

#### УДОБРЕНИЯ

- 64 В РФ высокий спрос на фосфаты и NPK, а в Украине — умеренный
- 65 Карбамид и фосфаты дорожают

#### НЕФТЕХИМИЯ

- 66 Стоимость ароматики в России снова увеличилась в августе
- 67 Нафта в мире подорожала, а стирол в Европе подешевел

#### ПОЛИМЕРЫ

- 70 В августе в РФ подорожали все виды полимеров
- 71 В Украине спрос на полиолефины соответствовал сезону
- 73 В августе на европейском рынке полимеров наблюдалось снижение деловой активности

#### ШИНЫ

76 Спрос на зимние легковые шины растет

#### ЛКМ

78 В августе спрос на ЛКМ в РФ начал сезонно снижаться

#### АНОНСЫ I ВЫСТАВКИ

80 Химия-2020

**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](http://www.dme-aerosol.ru)



[info@dme-aerosol.ru](mailto:info@dme-aerosol.ru)



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

Возможны самовывоз и доставка

## Кемеровский «Азот» планирует выпускать гранулированный сульфат аммония



На кемеровском «Азоте» планируется строительство установки гранулирования сульфата аммония мощностью 20 тонн в час. На момент написания материала известно, что до марта 2021 года намерены завершить разработку проектно-сметной документации. Поставка технологического оборудования запланирована на июнь 2022 года. Запустить производство планируют в мае 2023 года.

## На украинский рынок поставят марокканский МАФ

По информации игроков рынка, в конце второй декады августа в порт Черноморска ожидается поставка партии МАФ производства марокканского ОСР. Известно, что партия продукта — 5—6 тыс. тонн. Детали сделки уточняются.

## «Agropolychim» планирует остановить производство фосфатных удобрений

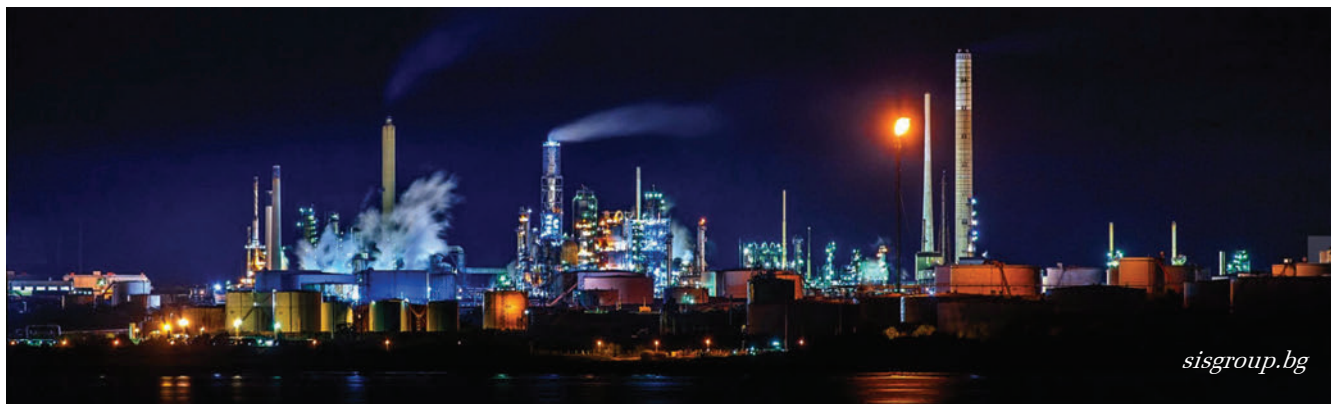
«Agropolychim» намерен на своем заводе в Девне переориентировать производство диаммоний-фосфата на выпуск тройного суперфосфата из-за низкого спроса на первый продукт. По информа-

## РЖД планируют возмещать расходы на перевозку сложных удобрений в ДФО

Министерство сельского хозяйства России предлагает включить сложные минеральные удобрения, в частности NPK, МАФ, ДАФ и NP (группа кодов ЕТСНГ 43600), в перечень продукции, которая подлежит субсидированию при перевозке железнодорожным транспортом в регионы Дальнего Востока. Цель — возмещение РЖД потерь, которые возникают из-за льготных тарифов. Напомним: в мае этого года правительство РФ подписало постановление о предоставлении субсидий РЖД для перевозок азотных, калийных и фосфорных удобрений в ДФО. Следует отметить: по итогам 2019 года в Дальневосточный ФО отечественные производители поставили 56,7 тыс. тонн различных марок NPK и 18,4 тыс. тонн МАФ, что составило 2,9% и 2,4% общего объема отгрузок NPK и МАФ на рынок РФ, соответственно.



ции «Хим-Курьера», «Agropolychim» собирается остановить завод по производству фосфатов на ремонт или по другой неустановленной причине в сентябре—октябре.



## На «Фосфорите» проведут ремонт цеха фосфатов



В октябре нынешнего года на «Фосфорите» планируют провести капитальный ремонт цеха фосфатных удобрений. Ремонтные работы продлятся ориентировочно 22 дня.

Следует отметить, что производственные мощности предприятия позволяют нарабатывать до 83 тыс. тонн МАФ/ДАФ ежемесячно.

## «Еврохим» начнет строительство проекта в Кингисепе в IV квартале 2020 года

В IV квартале 2020 года в Ленинградской области начнется строительство комплекса по производству аммиака и карбамида. «Еврохим-Северо-Запад-2» планирует создать комплекс с проектной мощностью более 1 млн тонн аммиака и свыше 1,4 млн тонн гранулированного карбамида в год в промзоне «Фосфорит» в городе Кингисеппе. Запуск комплекса запланирован на 2023 год. Инвестиции составят 105 млрд рублей. Предполагается, что экспорт карбамида с данной площадки будет осуществляться на рынки Европы, Северной и Южной Америки.





ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК  
**РЫНОК УДОБРЕНИЙ**  
ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ



**www.chem-courier.com**

- События, цены и сделки КАЖДЫЙ ДЕНЬ в режиме on-line
- Удобный ПОИСК по темам, регионам и продукции
- На портале размещены полные итоговые таблицы по оперативному ВЭД РФ

**ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЛОГИНОМ И ПАРОЛЕМ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ!**



## В Китае «Ningxia Baofeng» построит производство олефинов

Китайская компания «Ningxia Baofeng» планирует возвести производство этилена и пропилена в городе Линью. На предприятии построят две установки по выпуску олефинов, которые будут использовать различные технологии американской компании KBR. Предполагается, что 500 тыс. тонн продуктов ежегодно будут выпускать из метанола, другие 500 тыс. тонн — из этана и пропана. Сроки запуска нового объекта пока не известны.



## На «Томскнефтехим» 31 августа начался плановый остановочный ремонт



На предприятии «Томскнефтехим» 31 августа начался плановый остановочный ремонт. Завершение ремонтных работ запланировано на конец сентября. Плановые остановочные ремонты на томском предприятии проводятся каждые два года после завершения реконструкции полимерных производств в 2016 году. «Томскнефтехим» — один из крупнейших российских производителей полимеров: полипропилена и полиэтилена низкой плотности. Ежегодные мощности по производству полипропилена составляют 140 тыс. тонн, полиэтилена низкой плотности — 270 тыс. тонн.

## «Repsol» увеличит выпуск пропилена в Ла-Корунья

Компания «Repsol» сообщает, что достигла прогресса в строительстве новой установки по производству пропилена полимерной марки на нефтеперерабатывающем заводе в Ла Корунья (Испания).

После ввода установки в эксплуатацию в 2021 году компания увеличит наработку пропилена на данной производственной площадке на 35% и сможет выпускать 81 тыс. тонн материала ежегодно.





*Персональный аналитик рынка!*

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"

### ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

#### ИССЛЕДОВАНИЮ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕТАНОЛА И ЕГО ПРОИЗВОДНЫХ С ПРОГНОЗОМ РАЗВИТИЯ ДО 2032 ГОДА

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

#### 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

#### ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ПОЛИОЛОВ В РОССИИ, УКРАИНЕ, КАЗАХСТАНЕ И УЗБЕКИСТАНЕ И ПРОГНОЗ ИХ РАЗВИТИЯ ДО 2030 ГОДА

##### СОДЕРЖАНИЕ

- Анализ российского рынка в период 2010-2017 и прогноз до 2030 года
- Детальный анализ региональных рынков в 2010-2017 годах и прогноз до 2030 года

#### ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ИЗОБУТАНА В РОССИИ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДО 2030 ГОДА

##### СОДЕРЖАНИЕ

- Динамика рынка в 2014-2018 годах
- Прогноз развития рынка до 2030 года

### НАШИ КЛИЕНТЫ:

**СИБУР**

 НЕФТЕХИМИКАЗАН

 САЯНСКХИМПЛАСТ

 **ЛУКОЙЛ**  
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

 БЕЛНЕФТЕХИМ

 НЕФТНЫЙ КОМПЛЕКС  
**РОСНЕФТЬ**

 **НАФТАН**  
ОТКРЫТОЕ  
АКЦИОННОЕ  
ОБЩЕСТВО  
ИЗ АЗБАТ

 ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО  
**КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ**

 **БАШХИМ**  
ГОРБАШ

Присылайте **ВАШЕ** техническое задание:

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

✉ sales@chem-courier.com

[www.chem-courier.com](http://www.chem-courier.com)



## СИБУР приступил к реализации проекта Амурского ГХК

В Амурской области началось строительство комплекса по производству базовых полимеров ежегодной мощностью 2,7 млн тонн — 2,3 млн тонн полиэтилена и 400 тыс. тонн полипропилена. В состав оборудования завода войдет самая крупная в мире установка пиролиза. Основная часть подготовительных работ уже выполнена: подписаны и реализуются условия контрактов на рабочее проектирование, а также комплектную поставку оборудования и материалов по основным технологическим установкам будущего комплекса. Технологическими партнерами СИБУРа выступают консорциум «Linde» и НИПИГАЗа (установки пиролиза), «Univation Technologies» и «Chevron Phillips» (полимеризация этилена) и «LyondellBasell» (полимеризация пропилена). НИПИГАЗ, в том числе, будет осуществлять управление проектированием, поставками и строительством объектов общезаводского хозяйства.

Строительство комплекса будет синхронизировано с постепенным выходом на полную мощность Амурского ГПЗ компании «Газпром», поставки этана и СУГ с которого должны обеспечить АГХК сырьем для дальнейшей переработки в продукты высокого передела. Ориентировочные сроки завер-



шения строительства завода и пуска наладочных работ на нем — 2024—2025 годы. Предполагается, что партнером СИБУРа в проекте выступит корпорация «Sinores», которая является лидером нефтегазоперерабатывающей отрасли в КНР и обладает широко развитой сетью реализации продуктов разной степени переработки газа и нефти на рынке Китая, который остается основным драйвером роста потребления полимеров в мире и является целевым для проекта АГХК.

Вместе со строительством АГХК на Дальнем Востоке будет создан крупнейший в стране газоперерабатывающий и газохимический кластер. Кроме того, это значимый проект с точки зрения решения задачи по раскрытию огромного потенциала несырьевого экспорта страны. Глубокая переработка этана, который станет одним из основных видов сырья для АГХК, увеличивает добавленную стоимость создаваемой из него продукции в четыре раза. По предварительной оценке, в перспективе до 2040 года реализация проекта позволит увеличить объем несырьевого экспорта на 4,6 трлн руб. Значимая роль проекта закреплена в соглашении о включении АГХК в число резидентов ранее созданной ТЕР «Свободный».



## Компания «Versalis» планирует производить новые полистирольные продукты с использованием переработанного сырья

Нефтехимическая компания «Versalis» и ведущая итальянская компания по утилизации и переработке пластика «Forever Plast SpA» подписали соглашение о разработке и продаже новой линии полистирольных продуктов, выпущенных из переработанной упаковки. Новые полистирольные продукты Versalis Revive серии Forever будут на 75% состоять из вторичного полистирола и смогут применяться для производства теплоизоляции, пищевой упаковки и предметов домашнего обихода. Переработанный полистирол будет поставляться компанией «Coperla», которая



является национальным консорциумом по сбору, переработке и утилизации пластиковой упаковки.

## «Титан-Полимер» приобрела оборудование для производства БОПЭТ-пленок



Российская компания «Титан-Полимер» приобрела оборудование для нанесения высокобарьерного покрытия, а именно: два вакуумных металлизатора EXPERT K5 диаметром 2900 мм. Оборудование будет установлено на предприятии по производству БОПЭТ пленки. Обе машины оснащены новейшими технологиями BOBST и барабаном для нанесения покрытий диаметром 700 мм. Одна из машин оснащена технологией BOBST AlOx для производства прозрачных пленок с высокими барьерными свойствами. EXPERT K5 может металлизировать на высоких скоростях благодаря высокопроизводительному

источнику и обладает множеством функций, обеспечивающих стабильное качество продукции. Машины отличаются экологическими характеристиками. Во время простоя встроенное программное обеспечение активирует функцию режима ECO, которая подает энергию и охлаждающую воду только при необходимости, что позволяет снизить потребление энергии. Группа компаний реализовала проект «Титан-Полимер» в Особой экономической зоне Моглино (Россия, Псковская область). На новом предприятии будут производить около 72 тыс. тонн пленки БОПЭТ и около 210 тыс. тонн ПЭТФ в год.

**ЖИМ  
КУРЬЕР**  
www.chem-courier.com

# РЫНОК ПЭТФ

ПРОИЗВОДСТВО  
ИМПОРТ  
ЭКСПОРТ

ПОТРЕБЛЕНИЕ  
ЦЕНЫ  
ПРОГНОЗ

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

## СИБУР-ПЭТФ планирует производить полиэтиленфталат-гликоль

СИБУР собирается запустить производство полиэтилентерефталата-гликоля на своей площадке в Твери. Целью данного проекта является импортозамещение китайского и европейского материала. Основными сферами применения ПЭТФ-гликоля являются витрины, торговое оборудование, сувенирная и печатная продукция, защитные стекла и мн.др. Преимуществом этого материала является то, что при нагреве он не кристаллизуется, что делает возможным более глубокую вытяжку при термоформовании, при этом он не теряет своих основных свойств: ударопрочности и прозрачности. Сроки запуска производства пока неизвестны. СИБУР-ПЭТФ будет первым отечественным производителем такого вида ПЭТФ.

## Компания «Нетканика» освоила производство мельтблауна



На предприятии «Нетканика» начали пуско-наладочные работы по производству материала мельтблаун из полипропилена. В настоящее время «Нетканика» выпускает нетканое полотно медицинского назначения трех видов: SS спанбонд двухслойный, SSS спанбонд трехслойный и SMS спанмельт. Мельтблаун применяется в промышленности и медицине для производства средств индивидуальной защиты медперсонала, изделий защиты дыхания и при изготовлении фильтров переливания крови.



## «Казаньоргсинтез» просит запретить импорт ПНД в РФ из Украины

По сообщениям источников, знакомых с ситуацией, «Казаньоргсинтез» обратился к правительству РФ с просьбой запретить поставки ПНД из Украины в Россию. Предложение состоит в применении зеркальных мер в отношении действий правительства Украины и дополнения перечня товаров, запрещенных к ввозу с Украины, в частности полиэтилена по коду ТН ВЭД 3901209009. Это обусловлено тем, что в декабре 2017 года в Украине было запрещено ввозить полиэтилен с удельным весом 0,94 и более, произведенный в РФ. При этом украинский производитель стал поставлять свою продукцию, в большинстве случаев, через Беларусь, таким образом минуя таможенные выплаты. По данным аналитиков агентства «Хим-Курьер», из Беларуси в РФ было поставлено в первые полгода 2020-го порядка 6,12 тыс. тонн ПНД, а из Украины — 352 тонны.



# ХИМ-КУРЬЕР. РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ

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

ПВД и ЛПЭ  
ПНД  
ПП



## «Flint Group» построит завод в Калужской области



Компания «Flint Group» 19 августа 2020 года объявила о начале строительства завода в Калужской области. Он будет специализироваться на производстве красок для печати упаковочной продукции. Новая площадка станет базой для всей команды «Russian Flint Group Packaging Inks», включая лабораторные помещения, а также службы технической поддержки и обслуживания клиентов. Она также будет поддерживаться «Глобальным центром цвета» (GCC) и «Глобальным центром инноваций» (GIC), расположенными в Польше и Швеции, соответственно. Центры обеспечивают цветовую и техническую поддержку клиентов компании в России и Восточной Европе. «Несмотря на проблемы, связанные с пандемией коронавируса, мы можем подтвердить, что новый

объект в Калужской области начнет работать в начале 2022 года. Стратегическое расположение объекта в РФ дает нам огромные преимущества с точки зрения гибкости поставок и их сроков. На сегодняшний день эти критерии очень важны для рынка упаковки, на котором быстрая реакция имеет решающее значение для нашей компании и конкурентоспособности наших клиентов», — сказал коммерческий директор подразделения «Packaging Inks» в России и странах СНГ Андрей Попов.

По данным агентства «Хим-Курьер», за шесть месяцев 2020 года импорт ЛКМ компании «Flint Group» в РФ составил 1,74 тыс. тонн, или на 10% меньше, чем в аналогичный отрезок времени 2019-го.



## Имущество «Импюльса» выставлено на торги на понижение



Компания «Цитадель» 10 августа 2020 года выставила на открытые торги имущество лако-красочного завода «Импюльс», находящегося в Краснодарском крае. Заявки на участие принимаются на «Объединенной Торговой Площадке» до 19 сентября. Стартовая цена лота составляет 55,9 млн рублей и может снизиться к концу торгов. В документации указано, что снижение стартовой цены лота составляет 10%. Напомним: предыдущие торги по продаже имущества были объявлены несостоявшимися 13 февраля в связи с отсутствием заявок на участие.

## «Петрович» запускает сервис BRO

Российский DIY-ритейлер «Петрович» запускает новую услугу BRO — бесплатный набор сервисов для профессионалов на рынке строительства и ремонта. «Петрович. BRO» позволяет бесплатно составлять сметы, вести финансовый учет, взаимодействовать с клиентами, координировать работу бригад и фиксировать различные этапы проектов. Программа реализуется в рамках создания экосистемы «Петрович. Дом», которая была создана в 2019 году. С новым сервисом компания планирует предоставить возможность профессионалам и руководителям строительных компаний масштабировать бизнес, повысить эффективность управления и увеличить число объектов, которые одновременно находятся в работе. Кроме того, «Петрович. BRO» может помочь клиентам сократить временные затраты на строительство. При создании смет возможна автономная работа или интеграция с интернет-магазином DIY-ритейлера.



## «ОЗ-Коутингс» запускает производственную площадку в Ростовской области

«Группа ОЗ» 30 июля 2020 года запустила производственную площадку в Ростовской области. На новых мощностях будут производиться профессиональные архитектурные покрытия линейки «Триопро», антикоррозионные «Триокор», огнезащитные материалы «Триофлейм». Также на протяжении III квартала этого года планируется наладить производство продуктов с антивирусными и антибактериальными свойствами, дезинфицирующими и моющими средствами «Триоклин». Производственная мощность завода — составляет 30 млн л продукции в год. Завод расположен на площади 1200 кв. м. Новая производственная площадка автоматизирована, что позволит увеличить производительность, исключить человеческий фактор и сократить сроки вывода новых продуктов на рынок на 20%. На торжественной церемонии запуска производства было подписано «Стратегическое соглашение о сотрудничестве



в области разработки инновационных защитных покрытий» между «Группой ОЗ» и Донским государственным техническим университетом.

Напомним: в апреле 2020 года компания «ОЗ-Коутингс» стала собственником Ростовского лакокрасочного завода. Согласно комментариям представителя «Группы ОЗ», новая производственная площадка — это модернизированные мощности Ростовского ЛКЗ. Инвестиции в проект составили 140 млн рублей.

## В июле «Сумыхимпром» поставлял диоксид титана в РФ



В июле 2020-го, впервые за пять лет, в РФ осуществлялся импорт диоксида титана компании «Сумыхимпром» (Украина). Напомним: производитель прекратил отгрузки пигмента в 2015-м. По данным агентства «Хим-Курьер», поставки из Украины частично нивелировали дефицит  $TiO_2$  «Крымского Титана», возникший из-за остановки последнего. Объемы ввоза составили 600 тонн. Получатель — «Титановая Трейдинговая Компания».

**ХИМ КУРЬЕР**  
www.chem-courier.com

ЦЕНЫ  
АССОРТИМЕНТ  
КАНАЛЫ  
ПРОДАЖ

Базовые  
параметры  
рынка ЛКМ:  
- по компаниям  
- по группам

ВД ЛКМ  
ЛКМ на  
КОНДСМОЛАХ  
ПОРОШКОВЫЕ  
КРАСКИ

www.chem-courier.com

Рынки ЛКМ  
России  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

# PROTECTOSIL® – долгосрочная защита зданий в Москве и Баку

*Protectosil® – это один из наиболее успешных брендов в области гидрофобизации, эффекта анти-граффити, борьбы с коррозией и защиты поверхностей. Множество важных зданий во всем мире были обработаны с помощью Protectosil®. Некоторыми из недавних примеров являются популярные магазины в Москве и Олимпийский стадион в Баку.*

Пресс-служба Эвоник Химия



Защита зданий от граффити является сложной проблемой. Protectosil ANTIGRAFFITI® лучше всего справляется с данной задачей. Благодаря его химическим свойствам краски и маркеры не держатся на обработанной поверхности. По этой причине граффити можно удалить быстро и без усилий. При этом капиталовложения оправдывают себя, так как обработанный с помощью Protectosil ANTIGRAFFITI® фасад можно подвергать очистке до десяти раз без повторного нанесения.

Один из старейших магазинов Москвы (ЦУМ) является не только крупнейшим фешенебельным центром шоппинга в Восточной Европе, но и одной из самых популярных достопримечательностей, которую посещают более миллиона гостей в год. Его готическая архитектура и элементы в стиле модерн были созданы по проекту Романа Клейна, который впервые использовал железобетон. Многочисленные металлоконструкции и стальные рамы этого шедевра архитектуры делают магазин просторным и светлым.

Для защиты фасада от нежелательных граффити и загрязнений в ходе последней реконструкции были применены Protectosil ANTIGRAFFITI® и Protectosil® SC CONCENTRATE.

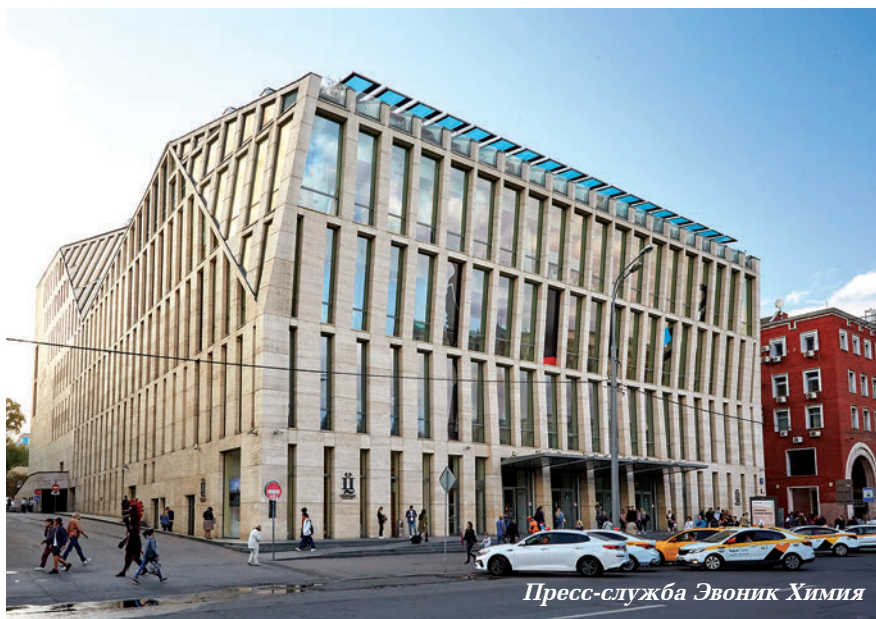
Универмаг «Цветной» отражает дух столицы, украшая собой Цветной бульвар на протяжении уже нескольких лет. Он спроектирован Юрием Григоряном, заслуженным архитектором и лауреатом множества профессиональных премий. При реконструкции фасада «Цветного» в 2016 году для обеспечения долгосрочной защиты поверхности были ис-



пользованы Protectosil® WS 808 и Protectosil ANTIGRAFFITI®. Здание «Цветного» было номинировано на несколько архитектурных премий, включая приз за лучшее в России здание коммерческого назначения. В 2012 году универмаг «Цветной» был признан лучшим среди европейских дизайнерских торговых центров по версии EuroShop Retail Design Awards.

Широкий спектр решений для защиты зданий под маркой Protectosil® позволяет выбрать оптимальный продукт или их комбинацию практически для любой ситуации и материала, например, для бетона, кирпича, натурального камня, бетонных блоков с рустованной лицевой гранью, песка, известняка, мрамора, гранита и т.п.

Олимпийский стадион в Баку, Азербайджан, был построен в 2015 году и занимает площадь 225 000 м<sup>2</sup> в границах большего участка размером 650 000 м<sup>2</sup>. Олимпийский стадион примечателен своими техническими возможностями и использованием передовых технологий. Его сооружение заняло 23 месяца. «С полной ответственностью я могу сказать, что в мире нет подобных крупномасштабных арен, построенных за столь короткое



время» - заявил Джем Илгун (Jem Ilgun), менеджер турецкой компании Tekfen, занимавшейся строительством стадиона. В ходе строительства, для защиты открытой зоны стадиона, была произведена обработка посредством Protectosil® BHN. Эта добавка предотвращает проникновение воды в поры, в то же время сохраняя паропроницаемость материалов.

Мировые потребности в долгосрочной защите зданий продолжают расти. Многие широко известные сооружения во всем

мире используют Protectosil® для защиты от серьезных конструктивных повреждений. Примерами могут служить Лувр в Париже, Сиднейский оперный театр, Центральная библиотека в Гонконге, мост Ханчжоу Бэй в Китае или Военно-исторический музей в Вене.

**ООО «Эвоник Химия»**  
Тел. +7 495 721 28 62 доб. 561  
[www.corporate.evonik.ru](http://www.corporate.evonik.ru)  
[www.protectosil.com](http://www.protectosil.com)

 **EVONIK**  
POWER TO CREATE



# ПРЕВОСХОДНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ БЕЗ ПОБОЧНЫХ ЭФФЕКТОВ? ЭТОТ ПЕНОГАСИТЕЛЬ ДЕЛАЕТ ЭТО ВОЗМОЖНЫМ!

- Уникальное сочетание надежности и совместимости
- Подходит для упаковки пищевых продуктов
- Хорошая устойчивость к сдвигу и долговременная эффективность

При разработке пеногасителей для лакокрасочных материалов и покрытий обычно действует одно железное правило: чем выше эффективность пеногасителя, тем больше несовместимость – и, соответственно, риск дефектов поверхности, таких как кратеры.

Соотношение между эффективностью и совместимостью для пеногасителей является линейным, что превращает разработку новых продуктов в эквилибристику. Проблема, которую постоянно нужно решать: что важнее – эффективность или совместимость? При повышении одного качества приносится в жертву другое, и поэтому для применения



любого пеногасителя необходимо давать взвешенную оценку.

Однако при наличии знаний и новых идей можно преодолеть даже кажущиеся жесткими правила – и это именно то, что сделало подразделение Coating Additions компании Evonik. Новейший пеногаситель **TEGO® Foamex 852** – это уникальное сочетание эффективности и совместимости, не имеющее аналогов на рынке. Эта новая запатентованная технология предоставляет составителям рецептур новый уровень свободы: вы достигли желаемой совместимости, но все еще сталкиваетесь с избыточным пенообразованием? **TEGO® Foamex 852** обеспечивают крайне важную дополнительную эффективность пеногашения, которая необходима, при сохранении той же совместимости.

Новый пеногаситель был специально разработан для печатных красок и может применяться для успешного выполнения рекомендаций Swiss A,

FDA и China GB. **TEGO® Foamex 852** – это пеногаситель на основе силоксана для водных составов, активный на 100% и при этом не содержащий растворителей. К дополнительным преимуществам продукта относятся: превосходная устойчивость к сдвигу и долговременная эффективность, что особенно важно для больших тиражей или при необходимости длительного хранения печатной краски. Кроме того, работать с пеногасителем просто и удобно: его можно добавлять на любой стадии процесса производства печатной краски.

Подразделение Coating Additions постоянно работает над расширением своего портфеля и уже проводит исследования дополнительных пеногасителей на основе новой технологии.

С техническими и нормативными данными и паспортом безопасности **TEGO® Foamex 852** можно ознакомиться на сайте: [www.coating-additives.com](http://www.coating-additives.com)





Просто великолепно: Санкт-Петербургский Эрмитаж – это один из крупнейших и красивейших музеев изобразительного и декоративно-прикладного искусства в мире. Эрмитаж, объявленный в 1990 году объектом Всемирного наследия ЮНЕСКО в составе исторического центра Санкт-Петербурга, был основан в 1764 году и служил частной галереей для произведений искусства, собранных императрицей Екатериной Великой. Сегодня в культовом Государственном Эрмитаже – таково официальное название музея – хранится одна из самых важных в мире коллекций произведений искусства, посмотреть на которую ежегодно приходят более 4,2 миллиона посетителей из всех стран мира. Дух посетителей захватывает уже от одного вида на архитектуру огромного музейного комплекса, состоящего из пяти величественных зданий. Внутри можно полюбоваться более чем 60 000 экспонатами, от доисторических артефактов до объектов современного искусства, которые выставляются примерно в 350 залах, включая самую большую коллекцию картин в мире и великие произведения искусства, некогда увлеченно собиравшиеся императорской семьей, основавшей музей. Но это еще не все: в архиве хранятся почти три миллиона дополнительных экспонатов, которые ожидают, когда их покажут публике по особому поводу. И именно здесь вступает в игру подразделение сшивающих агентов компании Эвоник с отвердителями **Ancamine®**: в складских помещениях Эрмитажа появилось новое полимерное покрытие для пола. Для создания высокопрочного эпоксидного наполь-

## ОТВЕРДИТЕЛИ **ANCAMINE®** ЕДУТ В ЭРМИТАЖ

ного покрытия, отвечающего всем требованиям заказчика, в качестве грунтовки использовался отвердитель **Ancamine® 2605**, а в качестве верхнего слоя – **Ancamine® 2519**.

Преимущества совершенно очевидны: Системы напольных покрытий на основе **Ancamine® 2605** и **Ancamine® 2519** предоставляют оптимальную защиту от пыли, пятен и воздействия химических веществ, улучшают внешний вид и износостойкость, а также быстро высыхают

при низких (комнатных) температурах, что ускоряет процесс нанесения. Низкая вязкость **Ancamine® 2605**, используемого для приготовления праймера, способствует его проникновению в бетон и заполнению пор, а также обеспечивает хорошую межслойную адгезию, предотвращающую расслоение, в то время как **Ancamine® 2519**, используемый для верхнего слоя, привлекает простотой его нанесения и превосходной стабильностью цвета.

### ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ СШИВАЮЩИХ АГЕНТОВ – СОЗДАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Благодаря механической прочности, долговечности, химической стойкости, отличной растворимости и адгезионным свойствам наших продуктов, подразделение сшивающих агентов компании Эвоник предлагает индивидуальные решения для клиентов по всему миру. Являясь поставщиком исходных материалов, мы обладаем глубоким пониманием потребностей наших клиентов и их рынков. Ассортимент нашей продукции и экспертные знания дают дополнительные преимущества в ряде областей: от создания покрытий и адгезивов до строительства гражданских сооружений, изготовления высокопроизводительных эластомеров и композитов.

**Ancamine® 2605** и **Ancamine® 2519** повышают эффективность систем напольных покрытий, применяемых в строительном секторе.

*Подразделение сшивающих агентов:  
Продукты для создания высокоэффективных решений*



фото компании ООО «ТэоХим»

# Эластичная дисперсия Акрилан 116

для применения в составах, предусматривающих высокое относительное удлинение полимерной пленки покрытия.

Табл.1 Технические характеристики дисперсии Акрилан 116

Параметры	Значение
Внешний вид	Белая жидкость
Содержание нелетучих веществ	50 ± 1%
Плотность	~1,04 г/см <sup>3</sup>
Показатель pH	7,5 – 8,5
Минимальная температура пленкообразования (МТП)	0°C
Температура стеклования	-31°C
Вязкость при 23°C (ISO 3219, DIN 53019), шп. 63, скорость сдвига 60 об/мин	500 - 1500 мПа•с
Размер частиц	ок. 0,15 мкм
Устойчивость к механическому перемешиванию (5 мин. при 10000 об/мин.)	Устойчива
Содержание остаточных мономеров	Не более 0,10%

## Модельная рецептура гидроизоляции

Вода	6,1	растворитель
Акрилан 116	42,0	связующее
Drewplus T 4201	0,20	пеногаситель
Макромер 15Н	1,0	диспергатор
ЭГ	2,0	антифриз
Тюпа 595	1,45	пигмент
Отуасcarb 5-КА	45,0	наполнитель
ДБФ	1,0	пластификатор
Coatex Rheotech 3800	1,05	загуститель
Неомид 129	0,20	консервант
Итого:	100,0	

В линейке продуктов нашей компании ранее отсутствовала дисперсия, которая бы полностью отвечала на запросы в части удовлетворения спроса на эластичные, гидрофобные и высокоадгезионные полимеры. Видя данную ситуацию, а также идя навстречу настойчивым сигналам подаваемым рынком, ООО «Акрилан» решило восполнить имеющийся пробел в ассортименте дисперсий. В результате многочисленных испытаний, проведённых как в процессе синтеза полимерной дисперсии, так и при испытаниях конечного продукта, специалистами компании была создана новая, стирол-акриловая дисперсия Акрилан 116. Свойства дисперсии указаны в таблице 1.

Основными целями и задачами, которые были поставлены в начале пути, это была возможность получения универсального продукта, который нацелен на несколько сфер применений. Например – жидкая гидроизо-

Рисунок 1.



Уровень водопоглощения, показатели прочности на разрыв и относительного удлинения для свободной плёнки полимера

ляция обмазочного типа, строительные герметики, ЛКМ по деревянным поверхностям. Также целью проведённых исследований являлась возможность замены дорогостоящих импортных дисперсий, на более выгодный продукт отечественного производства.

### Каким требованиям должен отвечать полимер для данных применений?!

Во-первых, полимер должен иметь гидрофобную структуру, обладающую высокими барьерными свойствами, низким водопоглощением и высокой водостойкостью. Данное требование было реализовано в дисперсии Акрилан 116 путем получения гидрофобного сополимера стирола и 2-этилгексилакрилата.

Высокое относительное удлинение полимера также является важнейшим параметром, определяющим дальнейшие свойства конечных продуктов, например, герметиков или «резиновых» красок. Данное свойство обусловлено подвижностью макромолекулярных сегментов полимера. Дисперсия Акрилан 116, как правило, не требует введения коалесцента или пластификатора, для увеличения процента удлинения, что благоприятно сказывается на сырьевой себестоимости готового продукта, а также улучшает долговечность покрытий. Например, шов герметика имеет постоянную пластификацию, в течение всего срока эксплуатации, в отличие от стандартных герметиков имеющих временную пластификацию, за счёт введения высококипящего растворителя. Также, что немаловажно, данное обстоятельство позволяет улучшить экологические свойства продукции, за счёт уменьшения содержания растворителей в своём составе.

Уровень водопоглощения, показатели прочности на разрыв и относительного удлинения для свободной плёнки полимера указан на рисунке 1.

Рисунок 2

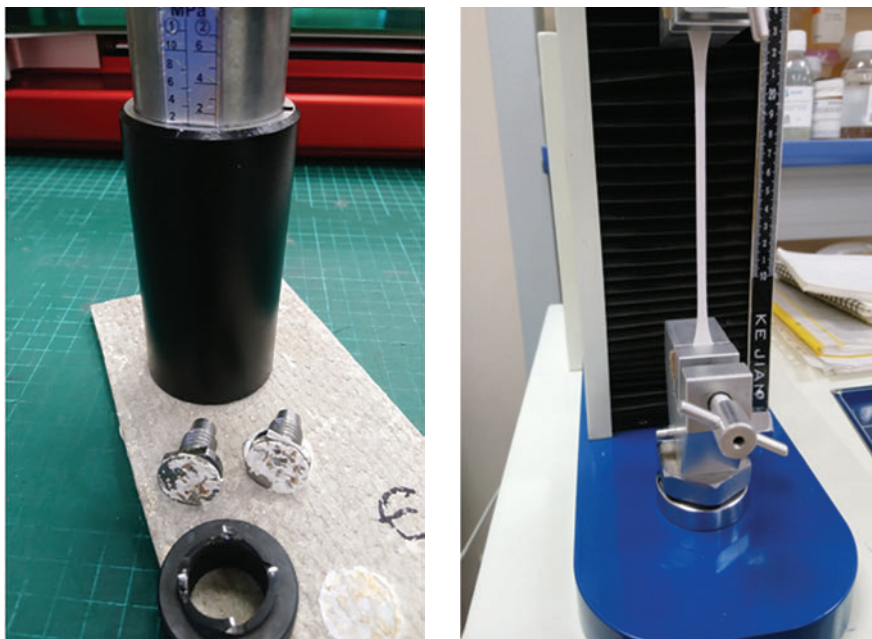


Табл.2 Свойства гидроизоляции

Показатели	Значение
Внешний вид	Белая вязкая жидкость
Вязкость по Брукфилду, RV 7/100, мПа•с	11000
pH	7,7
Плотность, г/мл	1,44
ОКП, %	30
Содержание нелетучих веществ, %	69

Табл.3. Свойства плёнки гидроизоляции

Показатели	Значение
Относительное удлинение, %	300
Прочность на разрыв, МПа	1,1
Адгезия ГОСТ 32299-2013, МПа	1
Водонепроницаемость при давлении 1 кПа, не менее, ч	24

Для испытаний готовили плёнку, путём нанесения жидкой гидроизоляции щелевым аппликатором на силиконовое основание. Сушка осуществлялась в течении трёх суток при комнатной температуре. Толщина плёнки 1 мм.



Второе важное требование, для указанных выше применений, это высокий уровень адгезии к минеральным и деревянным поверхностям. Данное свойство обеспечивается набором специальных функциональных мономеров, ис-

пользуемых при синтезе дисперсии. Высокий уровень адгезии сохраняется не только в свободной плёнке полимера, но и в готовом решении. Например, в гидроизоляционных составах. Уровень адгезии указан в таблице 3.

**Модельная рецептура кроющего антисептика**

Наименование компонента	%, масс	Назначение компонента
Вода	18,1	растворитель
Orotan 4045	0,8	диспергатор
Natrosol Plus 330 PA	0,1	загуститель
Agitan 280	0,3	пеногаситель
Тюпа 595	6,0	пигмент
Отуаскарб 2-КА	21,0	наполнитель
Drewplus T 4201	0,3	пеногаситель
Акрилан 116	50	связующее
Troysol LAC	0,3	смачиватель
ЭГ	2,0	антифриз
Tafigel PUR 56	0,3	загуститель
Неомид 180 Р	0,1	плёночный консервант
Неомид 250	0,5	плёночный консервант
Неомид 129	0,2	тарный консервант
<b>Итого:</b>	<b>100</b>	

**Свойства кроющего антисептика**

Показатели	Значение
Внешний вид	Белая вязкая жидкость
Вязкость по Брукфилду, RV 4/10, мПа•с	5100
Вязкость по Стормеру, КУ	100
Перетир, мкм	10
pH	8,35
Плотность, г/мл	1,25
ОКП, %	16
Содержание нелетучих веществ, %	56
Относительное удлинение, %	540
Прочность на разрыв, МПа	4,0

**В качестве примера, ниже приведены стартовые рецептуры продуктов на базе дисперсии Акрилан 116.**

Применение дисперсии Акрилан 116 в ваших рецептурах позволит получить высокие эксплуатационные характеристики – превосходные гидроизолирующие свойства и адгезию, исключительную эластичность и экологичность готовых покрытий, по привлекательной себестоимости.

Технические специалисты нашей компании оказывают техническую поддержку и консультации в части применения, перевозки и хранения дисперсий. Непрерывно создают и совершенствуют рецептуры декоративных лакокрасочных и строительных материалов, в соответствии с потребностью наших заказчиков. **По вопросам технической поддержки просба обращаться по адресу, указанному в контактных данных.**



**Контактная информация**  
 г.Владимир,  
 ул.Б.Нижегородская, д.81Г  
 тел.+7(4922) 47-01-81 доб.113  
 гл.технолог  
 Тэн Сергей Вячеславович  
[www.dispersion.ru](http://www.dispersion.ru)



## ПРОИЗВОДСТВО ВОДНЫХ ДИСПЕРСИЙ ПОЛИМЕРОВ

**Лакокрасочные материалы**



**Клеевые материалы**



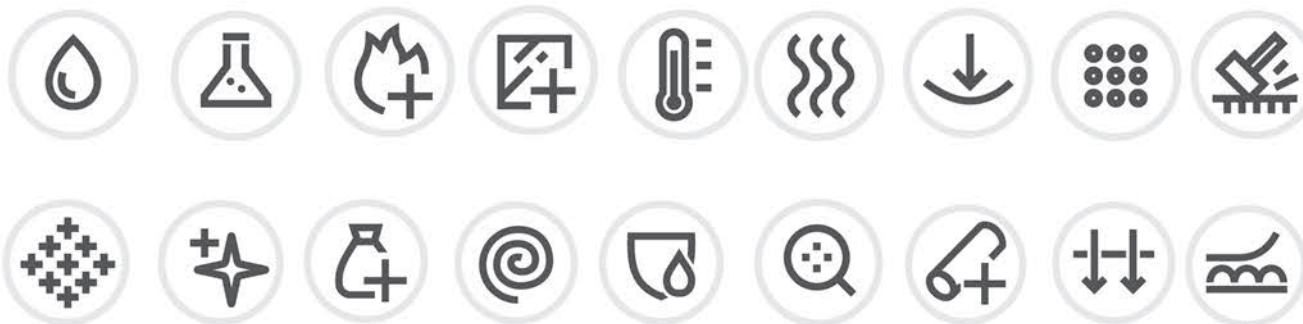
**Нетканые материалы**



**Бумажная отрасль**



**Акрилан – от самого простого к самому сложному**



**Выберите на сайте продукт с нужными вам свойствами**

### Контакты:

**Отдел продаж**

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

**Отдел снабжения**

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

**Отдел технической поддержки**

Тэн Сергей  
Тел.: +7 (4922) 47-01-81  
ten@akrikan.com



**Подробности на сайте компании: [www.dispersions.ru](http://www.dispersions.ru)**

# Ультрамарин – вечный пигмент



*Алексей Деменок –  
генеральный директор  
ООО «Холлидей Пигментс»*

Когда древние египтяне начали украшать сакральные предметы, которые через многие века были найдены в погребальных камерах фараонов, в ход пошли главным образом краски с различными оттенками синего и голубого цветов. Выбор пигментов в то время был не слишком широк, зато один из них обладал столь высокой яркостью, что замешанные на его основе краски выявляли качество и ценность любого артефакта. Для изготовления этого пигмента в Древнем Египте использовали полудрагоценных минерал, известный специалистам под названием «ляпис-лазурь».

Качество красок, полученных на его основе, не вызывало сомнения. Не случайно этот минерал служил для получения пигментов еще в течение многих веков. Однако ляпис-лазурь не часто встречается в природе, а получение из него пигмента связано с определенными трудностями, поэтому и пользоваться окрашенными предметами могли только чрезвычайно богатые люди. Новое время потребовало изыскать способ искус-

ственного изготовления более дешевого и доступного пигмента, он был найден и известен сегодня под названием «ультрамарин синий».

Процесс искусственного получения пигмента был открыт в 1828 году французским учёным Гиметом. В скором времени в самых разных странах Европы были организованы предприятия по получению сравнительно недорогого ультрамаринового пигмента. Наибольшему коммерческому успеху пигмента способствовало то, что добавка небольшого количества ультрамарина в воду при стирке придавала пожелтевшему белью голубоватый оттенок, показывая его чистоту и свежесть. Одной из причин долголетия ультрамарина на рынке стала его нетоксичность и неаллергенность. Вместе с тем, пигмент отличается не только чрезвычайной яркостью и насыщенностью цвета, но и прекрасной светостойкостью и термостойкостью. Все это позволило применять ультрамарин при изготовлении изделий из пластмасс. Будучи прозрачным, ультрамарин делает прозрачные полимеры более привлекательными, придавая им легкий голубой оттенок. Кроме того, он устраняет нежелательную желтизну непрозрачных изделий, изготовленных из белой пластмассы.

При изготовлении пигмента не используются ни тяжелые металлы, ни органические соединения, не выдерживающие воздействия высоких температур, а значит, сам пигмент не представляет опасности для здоровья человека. Ультрамарин, если судить по исходным материалам и процессу изготовления – один из наиболее безопасных пигментов, известных в настоящее время.

## ХОРОШАЯ НАСЛЕДСТВЕННОСТЬ

Но открытие хромофора, ответственного за присущий пигменту синий цвет, стало всего лишь одним шагом на пути получения пигмента. Проблема в том, что хромофор, основной компонент которого – сера, нестабилен в химическом отношении: при любой возможности происходит его окисление, что ведет к появлению сульфата, не способного придать соединению какую-либо окраску. По этой причине хромофор необходимо защитить от нежелательных химических реакций, что достигается стабилизацией его состояния в пределах защитной структуры глиняной (коалиновой) решетки.

Процесс изготовления пигмента занимает более двух недель и включает в себя нагрев смеси серы, глины и углекислого натрия почти до 800°C в обжиговой печи. При этом полностью исключается поступление воздуха, так как это может привести к преждевременному окислению серы. По прошествии времени, в течение которого смесь выдерживается при максимальной температуре, в обжиговую печь медленно впускают воздух – это позволяет охладить смесь и завершить реакцию на стадии окисления.

В связи с тем, что процесс изготовления пигмента происходит при высокой температуре, он обладает прекрасной термостойкостью, сохраняя свою химическую стабильность при температуре, превышающей 350°C, что достаточно для изготовления изделий практически из всех видов пластмасс.

## ПРАВИЛЬНОЕ ВОСПИТАНИЕ

В результате высокотемпературного процесса получают



исходный материал для его «доводки». По завершении «сухого процесса» необходимо провести очистку исходного материала посредством его промывания в воде. Как правило, этот этап называют влажным процессом.

Особенно важно удалить из материала не вступившую в химическую реакцию серу - источник неприятного запаха при изготовлении изделий из пластмасс. Кроме того, удаляются и растворимые в воде материалы, в первую очередь сернистый натрий.

Полностью очищенный от примесей пигмент измельчают до получения частиц требуемых размеров, а затем его отделяют от воды. Частицы, получившиеся в результате измельчения, имеют разные размеры: от менее чем 1 микрон до 3 микрон. Посредством процесса сепарации частицы разделяют на определенные группы. Каждая из групп проходит процесс сушки. В результате чего получается порошок, состоящий из частиц чрезвычайно малых размеров. Именно это гарантирует яркость и насыщенность цвета. Кроме того, наличие более мелких частиц придает пигменту зеленоватый оттенок.

## ОТЛИЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

К основным достоинствам ультрамарина можно отнести:

1. Возможность получения красок, имеющих чрезвычайно яркий и насыщенный цвет;
2. Прекрасную светостойкость;
3. Чрезвычайно высокую термостойкость;
4. Безопасность использования, что позволило применять этот пигмент во всем мире для изготовления как пластмассовых изделий, предназначенных для хранения продуктов питания, так и детских игрушек;
5. Возможность улучшения окраски тех белых изделий, ко-

торые по той или иной причине начинают желтеть.

В дополнение к вышесказанному отметим, что ультрамарин, в отличие от органических пигментов, не вызывает коробления полиолефинов, что очень важно при изготовлении больших или сложных изделий методом формовки.

## ОСОБЫЕ КАЧЕСТВА

Пигмент имеет много таких положительных качеств, которые делают его применение при изготовлении изделий из пластмасс просто идеальным, но при этом следует обратить внимание на то, что его применение может быть связано с возникновением ряда проблем. В своем стандартном виде ультрамарин чувствителен к воздействию кислот. Даже «неагрессивные» кислоты оказывают неблагоприятное воздействие на хромофор, что приводит к потере цвета.

Специально для такого рода случаев разработаны новые марки пигментов, способные противостоять воздействию кислот. В них частицы защищены специальным покрытием. Это позволило использовать ультрамарин при изготовлении изделий из

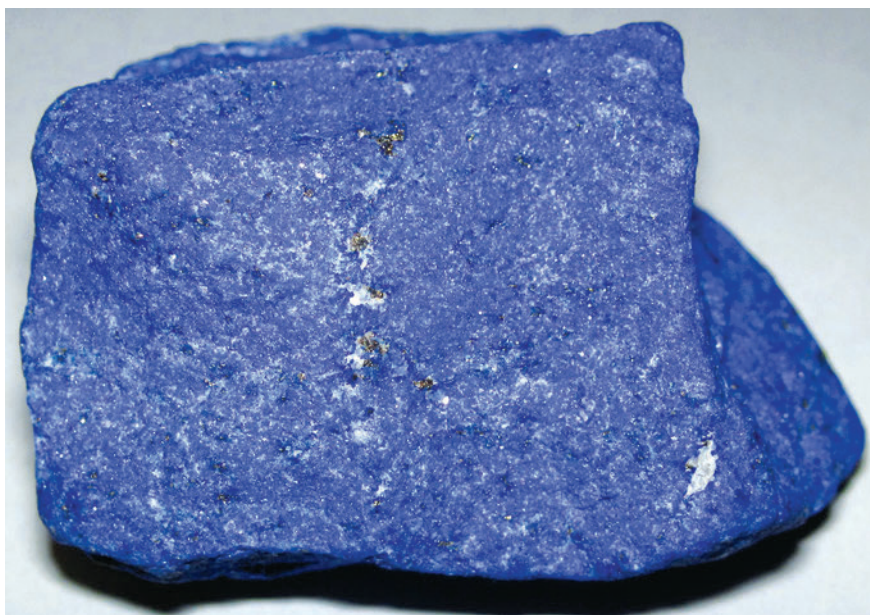
ПВХ, емкостей, предназначенных для хранения фруктовых соков. Добавим к этому, что специалисты рекомендуют применять кислотостойкие марки для изготовления изделий, эксплуатирующихся на открытом воздухе и подвергающихся воздействию кислотных дождей.

Пигментом синего цвета люди пользуются в течение тысячелетий. Несмотря на то, что в последнее время появились и другие синие пигменты, ультрамарин не теряет своей огромной популярности благодаря положительным качествам, прошедшим проверку временем. Так что весьма возможно, что наши потомки через многие тысячи лет будут так же, как и мы, восхищаться изумительным небесным цветом ультрамариновой лазури - этого вечного пигмента.



## Холлидей Пигментс

196084, Санкт-Петербург,  
ул. Киевская д.6, к.1, литер Б  
Телефон/факс: +7 (812) 7777-33-4  
(многоканальный)  
Факс авт.: +7 (812) 7777-33-5  
info@holliday-pigments.ru  
www.holliday-pigments.ru



## МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ И СЕРВИС, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ КЛИЕНТАМ СЭКОНОМИТЬ НЕ НА ЦЕНЕ СЫРЬЯ, А НА ДОЗИРОВКЕ И ГРАМОТНОМ ПОДХОДЕ К СОСТАВЛЕНИЮ РЕЦЕПТУР

ГК ЕТС – крупнейший поставщик химического сырья в России – продолжает расширять ассортимент сырья для ЛКМ. Сейчас компания активно развивает поставки индийской продукции. Руководитель департамента сырья для Покровтий и Композитов Андрей Чадов считает, что всегда есть куда развиваться. Компания планирует усилить позиции на рынке индустриального применения связующих, расширить линейку новыми марками диоксида титана.

*– Андрей Анатольевич, как давно вы работаете в химической отрасли и ГК ЕТС в частности? Какие положительные и отрицательные изменения в отрасли заметили за время работы?*

– В Компании ЕТС я работаю более 15 лет. Про изменения в отрасли за это время сказать можно очень многое. Можно отметить и рост количества российских производителей ЛКМ и локализацию основных мировых игроков как среди производителей готовых ЛКМ, так и в производстве сырьевых компонентов. На этом фоне к положительным изменениям можно отнести существенно возросший уровень компетентности и профессионализма на всех уровнях, наметившийся тренд на экологичность. Из отрицательного: переизбыток предложений на рынке и ожесточившуюся ценовую конкуренцию практически по всем позициям.

*– Как прошел для ГК ЕТС 2019 год? Как складывается ситуация на рынке химического сырья?*

– В целом 2019 год можно считать успешным: в области поставок сырья для покрытий нам удалось вырасти примерно на 10%. По разным группам товаров ситуация развивалась неодинаково: где-то мы улучшили свои позиции, где-то потеряли. Но рынок есть рынок. В целом хороший год.



*Андрей Чадов –  
руководитель департамента сырья для Покровтий и Композитов ГК ЕТС*

– *Какие достижения компании в 2019 году хотели бы отметить?*

– Первое, что хотелось бы выделить, это, безусловно, успехи направления, которое занимается растворителями. Это касается и монопродуктов и смесевых растворителей под нашей собственной торговой маркой. Также стоит отметить, что у нас в штатном режиме заработал офис в Индии, который открыл для нас новые возможности с точки зрения источников сырья. Доля индийских продуктов пока не очень большая. Но мы рассматриваем индийский рынок как развивающийся, поэтому ожидаем, что количество и ассортимент продукции из Индии, будет увеличиваться. О том, чтобы заменить ею китайское сырье – говорить еще рано, но как дополнение и подстраховка – скорее всего. Кроме того, по ряду позиций индийские производители традиционно сильны, это касается и пигментов, и ряда других продуктов.

– *Многие производители ЛКМ отмечали, что за счет более-менее стабильных котировок сырья 2019-й для них прошел лучше, чем 2018-й. Как вы оцениваете эту ситуацию? Можно ли ожидать стабильных котировок в нынешнем году?*

Соглашусь с коллегами по рынку, 2019 год действительно был относительно стабилен. Некоторые базовые компоненты даже дешевели. Все познается в сравнении. Если сравнивать с 2018 годом, годом чемпионата мира по футболу в России, то прошедший год был спокойный, комфортный. Сейчас сложно что-либо прогнозировать. Опыт показывает, что на прогнозы постоянно накладываются какие-то непредвиденные события в политике, экономике. Сейчас, например, пандемия. Мы конечно надеемся, что на химическом бизнесе она скажется не сильно. Хотя уже сейчас мы видим, что ситуация развивается не лучшим образом. Пока на нас

отражаются, в первую очередь, трудности с транспортировкой. Но, безусловно, определяющее значение будет иметь ситуация в экономике. От этого будет зависеть и спрос на сырье на мировых рынках, а следовательно и его стоимость.

– *С какими результатами закончила компания I полугодие 2020-го? Как в новых условиях (распространения коронавируса и введения карантинных мер) строили работу?*

– Если говорить о бизнесе по покрытиям, то первое полугодие мы закончили на уровне прошлого года. Что можно считать неплохим результатом. Касательно построения работы в условиях карантина, то все это время мы работали. Безусловно, учитывали ситуацию в каждом отдельном регионе и гибко подходили к формату.

– *ГК ЕТС поставляет в РФ разные типы дисперсий. Какие из них более востребованы при производстве ЛКМ? В каких характеристиках дисперсии зарубежных производителей превосходят российские что исключает дальнейшее импортозамещение?*

– В нашем ассортименте, да и в целом на рынке, наиболее востребованными являются стирол-акриловые дисперсии, которые позволяют производить универсальные продукты, начиная от грунтовок, заканчивая фасадными красками и некоторыми более специализированными покрытиями. На мой взгляд, на данный момент в этом сегменте основным отличием импортных продуктов от российских аналогов являются не какие-то уникальные свойства, а стабильность качественных показателей. Причем на протяжении многих лет. И многие клиенты готовы платить за это.

Если говорить о рынке дисперсий в целом, то еще один потенциальный сегмент для импортозамещения – это продукты специального применения.

К ним можно отнести разнообразные акрилаты, в том числе самосшивающиеся, гибриды и т.д. Многие российские производители видят его перспективы и декларируют желание работать на нем. Но здесь есть два фактора, сдерживающих их развитие. Первый — это то, что представленные на нем продукты достаточно сложные в разработке и производстве. Соответственно, требуются очень серьезные технические компетенции и производственные возможности. Которые в РФ могут позволить себе далеко не все производители дисперсий. А во-вторых, при очень широком ассортименте, объемы потребления подобных продуктов в РФ относительно небольшие. Зачастую суммарная потребность по той или иной марке составляет лишь несколько десятков тонн в год. И сильной стороной зарубежных производителей является как раз возможность поставки очень широкого спектра материалов в минимальном объеме от нескольких тонн, и в сравнительно короткие сроки. Отечественные производители пока не могут позволить себе такой гибкости и вынуждены ориентироваться в своей производственной программе на более тоннажные продукты. В подавляющем большинстве случаев все снова сводится к базовым стирол-акрилатам, о которых шла речь выше...

Для нас, как и для любого другого игрока на рынке, необходимость поддерживать широкий ассортимент составляет определенную сложность, но это является и нашей сильной стороной, как импортера, по сравнению с конкурентами, предлагающими только локальные продукты.

– *Как обстоят дела с развитием сегмента связующих для производства органорастворимых ЛКМ? Ваши клиенты в этом направлении преимущественно производители промЛКМ или производители декоративных ЛКМ тоже закупают?*

– Все зависит от того, о каких конкретно материалах мы говорим. Если речь о ПФ-115, которая в подавляющем большинстве случаев производится на отечественной сырьевой базе, то мы не очень активны в этом сегменте. Конечно, у нас есть и алкидные смолы, но они скорее нишевые, обладающие особыми характеристиками. Как следствие – весьма дорогие. Если говорить о других типах связующих, то в основном наши клиенты производят промышленные ЛКМ.

*– Видите ли перспективы для развития производства смол в РФ?*

Безусловно, потенциал локализации производства смол в России есть. Это могло бы касаться и эпоксидов, и CPVC и различных сополимеров. Но все это весьма сложные, в том числе с точки зрения экологической составляющей производства. Подобную задачу могли бы решить крупные химические холдинги...но насколько им интересен этот рынок – большой вопрос. По крайней мере пока мы особых подвижек в этом направлении не видим. В основном все ограничивается линейкой акриловых смол. Количество локальных производителей которых действительно растет.

*– Ваша компания предлагает широкий ассортимент различных пигментов. Если говорить об антикоррозионных и цветных пигментах, как складывалась ситуация на этих рынках в 2019-м? Будет ли структура их потребления изменяться в ближайшие годы (в мире постепенно отказываются от использования кроны, а спрос на эффективные пигменты, наоборот, растет и т.д.)?*

– Честно говоря, я не думаю, что будет что-то меняться в структуре потребления. Введение ограничений, особенно в текущей экономической ситуации, было бы необдуманным шагом. Тем более что эколо-

гическая составляющая этого вопроса, на мой взгляд, весьма неоднозначна. Но если будет соответствующее законодательное решение, мы будем рады предложить нашим покупателям альтернативные продукты. И на самом деле, мы уже давно делаем это. Но спрос, увы, пока не очень велик, по понятным (экономическим) причинам.

Что касается рынка пигментов в целом, то он вряд ли вырастет в ближайшие годы.

*– Корона-кризис, можно сказать, с самого начала оказывал влияние на рынок пигментов, поскольку начался в Китае – одном из крупнейших поставщиков пигментов в мире. Сейчас отмечаются перебои в поставках сырья из Индии из-за эпидемии в этой стране. Как это сказалось/сказывается на вашей компании и рынке сырья в целом?*

– Я бы не сказал, что кризис затронул рынок пигментов больше других. Ощущалась некоторая нехватка в апреле-мае, но она компенсировалась также общим падением потребления. Также, благодаря адекватной и продуманной стратегии наших поставщиков, у нас нет каких-либо глобальных проблем с поставками.

*– Последние два года ваша компания меньше уделяла внимания поставкам китайского диоксида титана, но при этом также предлагала заказчикам крымское сырье. С чем было связано изменения структуры предложения? Какие планы по развитию данного сегмента в ближайшее время?*

– В сегменте диоксида титана мы, в первую очередь, стараемся следовать за рынком. Появился локальный источник, более экономически интересный, и, как следствие, востребованный на рынке, почему бы не работать с ним. Что касается китайского диоксида титана, то мы не только не перестали уделять ему внимание, но и планируем вывести на российский рынок

несколько новых продуктов, в том числе и хлоридную марку. Говоря о китайском диоксиде титана, хотелось бы отметить тренд нескольких последних лет – рост доли продукта с различного рода «экстендерами». По нашей оценке подобные технологии действительно работают, но только при условии использования в высококачественных системах, с высоким содержанием диоксида в рецептуре. По факту же, подобные продукты стали просто дешёвым аналогом бюджетных марок диоксида титана. И применяются в тех же самых бюджетных системах. При таком подходе, ни о каком качестве речи уже не идет. Мы не принимаем подобный подход и предлагаем только качественные продукты, и сервис, позволяющий клиентам сэкономить не на цене сырья, а на дозировке и грамотном подходе к составлению рецептуры.

*– Как планируете развивать ассортиментный портфель сырья для ЛКМ в ближайший год?*

– На данный момент в нашем ассортименте есть практически все, что необходимо для производства разнообразных видов ЛКМ. Но всегда есть идеи куда развиваться. Однозначно усилим наши позиции на рынке связующих. В первую очередь индустриального применения. Также, как уже отмечалось, планируем усилить нашу линейку новыми марками диоксида титана.

*– Какие планы и задачи ставит компания на 2020 год?*

– В планах, безусловно, рост. В качестве задач ставим перед собой целью улучшение клиентского сервиса и развитие своего сайта.



[www.utsrus.com](http://www.utsrus.com)

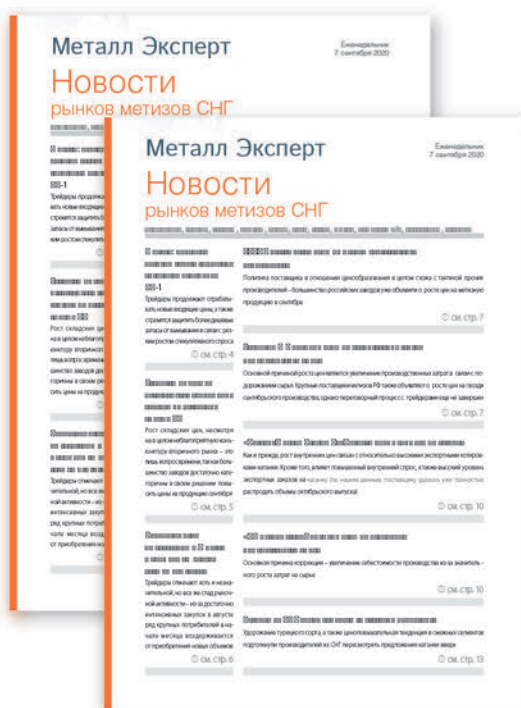
# Металл Эксперт

Еженедельное издание

## Новости рынков метизов СНГ

ПРОВОЛОКА, ГВОЗДИ, КРЕПЕЖ, ЭЛЕКТРОДЫ,  
КАНАТЫ, ПРЯДИ, КОРД, СЕТКА, ФИБРА, ХДА, КАТАНКА

Базируется на регулярном общении  
с крупнейшими рыночными игроками



### Обзор рынков стран СНГ:

- Динамика производства и потребления основных видов метизной продукции и катанки
- Реальные цены производителей на основные виды метизной продукции и катанку с учетом региональных и объемных скидок, причины их изменений и прогнозы на ближайший период
- Ситуация на ключевых экспортных рынках катанки, их влияние на внутреннее ценообразование
- Анализ состояния ключевых потребляющих отраслей

### Оперативные новости:

- Производство и товаропотоки – внутренние поставки, экспорт, импорт
- Актуальные цены производителей и складских трейдеров на основные виды метизной продукции и катанку
- Информация о загрузке мощностей производителей метизов, итогах и планах производства и продаж, изменениях рынков сбыта, расширении сортаментной линейки, а также реконструкции действующего оборудования и запуске нового
- Новые проекты, оказывающие влияние на рынок

### On-line базы данных:

- Линейка котировок на основные виды метизной продукции и катанки, охватывающая все ключевые товаропотоки в России и Украине
- Статистика производства, внутренних и экспортных поставок метизов, а также данные импорта (с детализацией по заводам-производителям и странам-поставщикам) в России и Украине

### Состав сервиса:

Ежедневная html-рассылка / Еженедельная итоговая PDF-версия с Excel-приложением с котировками рынка / Ежедневное обновление ленты новостей на сайте / Ежемесячная рассылка Excel-пакета статистики по товаропотокам (производство, экспорт, импорт, видимое потребление) и региональным поставкам / On-line доступ к сервису "Цены и статистика" / Консультация профильных специалистов

**Для получения более детальной информации и подписки обращайтесь:**

в Украине +38 056 375 79 00; +38 056 370 12 06

в России +7 499 346 09 35; +7 495 775 60 55

podpiska@metalexpert.com; www.metalexpert.com

# ПОСЛЕ 2020-ГО ИГРОКОВ РЫНКА ЛКМ БУДЕТ СЛОЖНО ЧЕМ-ТО УДИВИТЬ

Анализируя ущерб, нанесенный экономике — мировой в целом и российской, в частности, а также некоторым отраслям промышленности, например автомобилестроению, многие игроки рынка декоративных ЛКМ сходятся во мнении, что для их сферы корона-кризис прошел не так болезненно. Более того, как и любой другой кризис, нынешний также открыл новые возможности и перспективы.

## ОЖИДАЛИ РОСТА, А ПОЛУЧИЛИ СНИЖЕНИЕ — ОДНО ИЗ САМЫХ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ

В некоторой степени развитие ситуации на российском лакокрасочном рынке в 2020-м можно сравнить с «американскими горками», причем с несколькими крутыми виражами. Начинался год на оптимистической ноте. Нетипично теплая погода во многих регионах страны позволила лакокрасочникам нарастить продажи и рассчитывать на ранний старт сезона, к чему все активно и готовились. Эпидемию коронавируса, которая на тот момент уже бушевала в Китае, мало кто воспринимал всерьез. Первые опасения появились в феврале, когда начались перебои в поставках китайского сырья, и усилились они в марте, во время «Интерлакокраски-2020», многие стенды которой пустовали из-за отсутствия представителей КНР. Однако даже это не предполагало, что корона-кризис будет таким масштабным. Тем не менее, события развивались молниеносно. Уже с 30 марта Президент РФ объявил первую нерабочую неделю, которая спустя несколько дней превратилась в нерабочий месяц. Остановка предприятий (исключение — заводы с непрерывным циклом производства), закрытие непродовольственных магазинов, в том числе строительных,

ограничения передвижения людей — это только минимальный перечень того, с чем пришлось столкнуться стране, в том числе и участникам лакокрасочной отрасли. Поскольку четкого плана, как должны в этих условиях действовать население и бизнес, не было, первые недели нового режима были напряженными. Но уже в середине месяца участники рынка мобилизовались и стали принимать новые правила игры. Конечно, избежать сокращения продаж им не удалось: в апреле подавляющее большинство операторов рынка декоративных ЛКМ говорило о снижении объемов реализации на 25—50%. Дополнительный сумбур в сложившуюся ситуацию вносил и то, что решения о степени ограничительных мер принимались на региональном уровне. Самые строгие меры были введены в Москве и области, соответственно, максимальное сокращение сбыта фиксировалось в этом регионе. При этом на Дальнем Востоке и Приволжье карантинные ограничения были незначительными, многие строительные магазины работали, что способствовало более высоким продажам краски в этих регионах. В целом участники рынка констатировали, что ситуация менялась чуть ли не каждый день. Конечно, для лакокрасочников, у которых продажи апреля — это задел на весь сезон, настроения стали крайне пессимистическими.

Однако уже в середине мая многие игроки поняли, что, вероятно, с резким снижением плановых годовых показателей они поспешили. После майских праздников карантинные ограничения начали ослабевать, а спрос на ЛКМ, наоборот, расти. А в июне продажи достигли сезонных отметок и за счет эффекта отложенного спроса даже превышали показатели аналогичного периода 2019-го. Конечно, этого было недостаточно, чтобы компенсировать снижение объемов сбыта в апреле и мае: по итогам II квартала рынок декоративных ЛКМ в РФ сузился на 16%. Некоторые лакокрасочники, подводя итоги I полугодия 2020-го, отметили, что благодаря удачному I кварталу и июню, им удалось минимизировать сокращение сбыта относительно 2019-го. Поэтому они рассчитывают нынешний год закончить не хуже, чем прошлый. Другие же были менее оптимистичными и говорили, что наверстать утерянные в апреле и мае продажи им уже не удастся. В целом в I полугодии 2020-го емкость рынка ЛКМ декоративного назначения уменьшилась на 9%.

## ОЧЕРЕДНОЕ ОБНИЩАНИЕ НАСЕЛЕНИЕ ПОКА НЕ СКАЗАЛОСЬ НА ЛАКОКРАСОЧНОЙ ОТРАСЛИ

Последствиями пандемии COVID-19 и карантинных огра-

ничений стали сокращение заработков россиян, перевод работников на неполный рабочий день, отправка в неоплачиваемые отпуска и увольнения. По оценкам экспертов, каждому второму работнику в России сократили зарплату в период пандемии (с марта по май 2020 года). По итогам II квартала 2020-го реальные располагаемые доходы россиян сократились относительно сопоставимого отрезка времени 2019-го на 8%. В Росстате отметили, это рекордное квартальное снижение доходов с 1999 года. С начала года показатель уменьшился на 3,7%. Еще один антирекорд — это расходы россиян: в первой половине 2020 года они сократились почти на 12 тыс. рублей. Незрасходованные деньги потребители отложили на «черный день». По оценкам экспертов, общая сумма незрасходованных населением средств за шесть месяцев этого года выросла в 4,6 раза и составила 2,15 трлн рублей. Это около 7,6% доходов (в прошлом году — 1,6%).

При этом большую часть этих средств они предпочли хранить в наличных деньгах, а не на банковских вкладах. Максимально население сократило траты в регионах, в которых в докризисное время отмечались большие расходы: Москва, Санкт-Петербург, ХМАО-Югра и ЯНАО.

На продажах ЛКМ ухудшение благосостояния населения, конечно, сказалось, но пока незначительно. Дело в том, что в период самоизоляции россияне начали больше времени проводить дома или на дачных участках. Соответственно, появилось желание и возможность привести эти участки в порядок, закончить те работы, до которых обычно руки не доходят. В общем, сделать дачи более комфортными для жизни: все постепенно смирились с мыслью, что жить в таком режиме придется еще долго. Наряду с этим закрытие границ лишило людей возможности полноценно провести летние отпуска. В итоге, по мнению многих лакокрасочников, эти

факторы и создали условия для высоких продаж ЛКМ в июне и июле: весной население проводило подготовительные работы, а в начале лета активно закупило лакокрасочные материалы. К слову, максимальным был спрос на различные деревозащитные средства, лаки и эмали спецназначения, что объясняется традиционной любовью россиян к использованиям на загородных участках древесных материалов и использованию соответствующих ЛКМ для их защиты и придания декоративного вида.

В нынешнем году правительство ожидает снижения доходов населения на 3,5%. В результате этого уровень жизни в стране снизится и будет сопоставим с 2007 годом. Поэтому не исключено, что влияние на лакокрасочную отрасль эта проблема окажет в обозримом будущем. Тем не менее, пока игроки рынка не отмечают смещение спроса в сторону более дешевых материалов, как это происходило во время предыдущего кризиса.

## ДОЗИРУЮЩИЕ УСТАНОВКИ РЕЦЕПТУР ЛКМ

смолы • растворители • пигментные пасты • добавки • высоковязкие продукты



СТАБИЛЬНАЯ  
ВОСПРОИЗВОДИМОСТЬ РЕЦЕПТУР  
•  
ПРОИЗВОДСТВО ПОЛУФАБРИКАТОВ  
И ГОТОВЫХ ЛКМ НА ОДНОЙ УСТАНОВКЕ  
•  
ПРОИЗВОДСТВО КОЛЕРОВАННЫХ  
ПРОДУКТОВ ВОВРЕМЯ ПО ТРЕБОВАНИЮ



## ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОЛЕРОВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

комплексные проекты • реконструкции • лабораторные установки • емкостное оборудование • мешалки

Фюль Процесс Груп · Моосграбенштрассе 12 · CH 8595 Альтнау · Швейцария  
Тел: +7 499 4906492 | +41 71 6945438  
www.fuell-dispensing.com | info@fuell-process.com



## СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ С НОВА ОЖИДАЮТ ТЯЖЕЛЫЕ ВРЕМЕНА

Большая доля в потреблении лакокрасочных материалов на российском рынке приходится на строительный сегмент. И ситуация на рынке напрямую зависит от количества строек и объемов ввода жилья в эксплуатацию. Месячная остановка строек в РФ — с 13 апреля по 12—18 мая — привела к сокращению сдачи жилья в эксплуатацию по итогам II квартала на 19,2%. Поскольку в I квартале показатель также снизился, за шесть месяцев нынешнего года жилищное строительство сократилось на 11,4% и составило 26,7 млн кв. м. Максимальное уменьшение объемов строительства отмечалось в Ленинградской области — почти на 35%. В целом снижение показателей отмечалось практически в 60 регионах, в том числе и в столице (–3,8%). При этом в Санкт-Петербурге объемы ввода жилья увеличились на 12,8%.

В начале III квартала строительство в РФ продолжало сокращаться. По мнению экспертов строительного рынка, причина этого — инерционные процессы, происходящие в отрасли. По словам игроков, строительный сегмент существенно отличается от большинства отраслей экономики, в первую очередь более длинным производственным циклом. Кроме того, из-за карантинных ограничений компании не могли сдать в эксплуатацию уже построенные объекты или оформить регистрацию готовой недвижимости. Для государственной регистрации жилья застройщикам необходимо получить разрешительную документацию во многих инстанциях, которые, в свою очередь, были закрыты или работали частично. Более значительные проблемы у мелких и средних застройщиков. Если

крупные строительные компании имеют возможности для быстрого возобновления работ, то региональные застройщики после снятия ограничений не только не вошли в обычный ритм деятельности, многие даже не смогли начать работы. Уменьшилось количество выданных разрешений на строительство. Эта негативная тенденция подтверждает то, что в условиях экономической неопределенности застройщики не спешат начинать новые проекты. По мнению лакокрасочников, сокращение отгрузок краски на строительные объекты весной — это только часть последствий корона-кризиса. Некоторые из них еще впереди: увеличение сроков получения разрешений на строительство, а также в целом уменьшение количества таких документов — первые предпосылки к сокращению строительства в ближайший год. Даже если госпрограммы, доступное ипотечное кредитование и другие меры поддержки строительства помогут спасти отрасль от кризиса, операторы рынка ЛКМ отмечают, что сроки реализации проектов, скорее всего, будут перенесены и, соответственно, выполнение окрасочных работ также. Наиболее сложными, по мнению экспертов, для отрасли будут 2021—2022 годы. Из-за нового кризиса сроки реализации нацпроекта «Жилье и городская среда» сдвигаются на шесть лет: с 2024-го до 2030-го. Напомним: одним из ключевых планов этого проекта было увеличение ежегодного ввода жилья в эксплуатацию до 120 млн кв. м.

## ВНЕДРЕНИИ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ЛАКОКРАСОЧНУЮ ОТРАСЛЬ ПРОЖОЛЖАЕТСЯ

О потенциале развития продаж ЛКМ через онлайн-канал игроки рынка говорят уже несколько лет. Нынешний год создал много предпосылок к тому,

чтобы этот потенциал стал быстрее превращаться в реальные возможности. Ограничение передвижения населения в период режима самоизоляции и закрытие непродовольственных магазинов стимулировало рост продаж ЛКМ через сеть Интернет. Конечно, в полной мере компенсировать закрытие физических магазинов этот канал пока не может: население еще не свыклось с мыслью, что краску можно покупать онлайн, да и многие торговые операторы были к этому не готовы. Однако те компании, которые и до карантина активно продвигали онлайн-покупки, смогли максимально воспользоваться сложившейся ситуацией. В числе таких, например, СТД «Петрович», у которого около половины продаж — это e-commerce. По словам некоторых участников рынка, за счет налаженной системы работы интернет-магазина и доставки, сайт компании особенно пользовался спросом среди заказчиков — как профессиональных строителей, так и розничных покупателей. Помимо этого, «Петрович» также продолжает внедрять другие ИТ-технологии для клиентов. В прошлом году компания запустила сервис «Петрович. Дом», призванный свести в единое место все этапы строительства и ремонта — от дизайнера до отделочных работ. В этом году перечень цифровых приложений был расширен сервисом для прорабов — «Петрович. BRO». Конечно, речи об отказе от офлайн-продаж ЛКМ не идет. Многие крупные сети, в частности «Леруа Мерлен» и «Петрович», впредь намерены расширять сети гипермаркетов. Французский ритейлер после карантина уже успел открыть один новый магазин в Подмосковье. Однако сложившаяся в нынешнем году ситуация еще раз подтверждает, что максимальной успешная стратегия развития продаж ЛКМ в РФ — это омниканальность.




Следует отметить, что и во время строгого карантина многие DIY-ритейлеры стремились не закрывать магазины или открывать их, как только появится возможность. Полностью восстановить работу в штатном режиме они смогли только в конце мая. И из-за этого некоторые лакокрасочники отмечали, что продажи краски через этот канал сократились. Однако, по словам экспертов сегмента розничной торговли, уже в июле товарооборот в строительных гипермаркетах вернулся на докарантинный уровень. И хотя во II квартале объемы реализации ЛКМ в DIY-ритейле снизились, игроки рынка ЛКМ отмечали рост продаж через сети дистрибьюторов. Поскольку противоэпидемиологические ограничения в регионах России отличались, этот канал, за счет меньших масштабов, чем строительные гипермаркеты, был более гибким и быстро реагировал на изменяющиеся карантинные ограничения.

Пандемия затронула не только каналы продаж ЛКМ, но и работу предприятий в целом. Чтобы обеспечить максимальную безопасность сотрудников, многие компании перешли на удаленный режим работы. Некоторые из них функционируют в таком режиме до сих пор. Конечно, это стимулировало внедрение различных онлайн-технологий в ежедневную работу предприятий: от внутрикорпоративных совещаний до проведения переговоров и оформления отгрузки продукции. И если весной представители отрасли относились к онлайн-встречам немного скептически, то к концу лета многие адаптировались к такой работе и сейчас открыты для дальнейших новинок Интернета, в том числе готовы к участию в интерактивных мероприятиях. Компания «Хим-Курьер», как один из ведущих организаторов конференций на химическом рынке РФ, также стремится идти в ногу со време-

нем. Поэтому осваивает онлайн-платформу для проведения конференций. В сентябре в режиме реального времени были проведены уже три мероприятия. А 10—11 ноября в формате онлайн состоится долгожданная конференция «Российский рынок промышленных ЛКМ».

### **КРИЗИС — НЕ ПОМЕХА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ БИЗНЕСА**

Любой кризис приносит не только потери, но и много возможностей для предпринимателей. Нынешний — не является исключением. Несмотря на все трудности, снижение объемов продаж, очередное сокращение экономики и платежеспособности потребителей, представители лакокрасочной отрасли намерены развивать бизнес и расширять производство. Так, в конце июля состоялась торжественная церемония запуска нового предприятия «ОЗ-Коутингс», на мощностях модернизированного Ростовского ЛКЗ, который компания выкупила весной 2019-го. На площадке будут выпускать профессиональные архитектурные покрытия линейки «Триопро», антикоррозионные ЛКП «Триокор» и огнезащитные материалы «Триофлейм». Производственная мощность завода — 30 млн литров продукции в год. Дзержинская компания «Диналак» в декабре 2019-го выкупила мощности по выпуску полуфабрикатных лаков «Ярославского лака» и в октябре нынешнего года уже планирует запустить промышленное производство. На заводе намерены нарабатывать как классический ПФ-лак, так и модифицированные марки: алкидно-стирольные, алкид-уретановые и др. А в перспективе планируют расширить производство и выпускать эпоксиэфирные смолы. Мощность завода — 2,4 тыс. тонн материалов в год. Работают над расширением мощностей также Уфим-




Более 1000  
эсклюзивных  
рецептур

**homa** Chemical Engineering

## 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 бетоноконтакта
- Для покрытий по пластику и стеклу

СЛУЖБА ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ  
**8 800 700 66 83** доб. 3  
звонок по России бесплатный

 **+7 (495) 781 66 83**  
**www.homa.ru**

ский лакокрасочный завод и «Колорит» (Новосибирск). Оба предприятия планируют запустить новые площадки в следующем году. На Уфимском ЛКЗ на новую площадку намерены перенести производство органо-растворимые ЛКМ, а на действующей — оставить наработку ВД ЛКМ. «Колорит» строит новую линию, чтобы нарастить производство представленных в ассортименте промышленных покрытий, пополнить продуктовый портфель за счет цинкнаполненных материалов и в перспективе не исключает наработку ЛКМ декоративного назначения.

### **РАБОТЫ НАД АССОРТИМЕНТНЫМИ ПОРТФЕЛЯМИ НЕ ПРЕКРАЩАЮТСЯ НИКОГДА**

Работа с ассортиментным портфелем и продвижением продукции — это процесс непрерывный. COVID-19 и физическая отдаленность сотрудников не смогли остановить его. Конечно, темпы разработки новых материалов снизились, да и в целом лакокрасочники уже не презентуют такое большее количество новинок, как три-четыре года назад. Однако участники рынка не прекращают работу над качественным усовершенствованием действующих линеек, а также пополняют ассортиментные портфели теми продуктами, которых не хватает согласно маркетинговым исследованиям. Одной из самых активных в этом плане в 2020-м стала компания «АВС Фарбен». В начале весны она представила новую линейку деревозащитных средств на основе натуральных компонентов Extra Wood. Новыми позициями такжеполнились линейки материалов Olecolor, Farbiteх и Ticiana. В августе компания презентовала обновленные рецептуры и дизайн упаковки продуктов серии Farbiteх Profi. Новый

бренд AvantGarde в 2020 году пополнил ассортиментный портфель компании «Эмпилс». AvantGarde — это водные материалы на алкидной основе. В компании отмечают, что в продуктах нового бренда «экологичность водных покрытий соединилась с высокими декоративными и защитными свойствами традиционных лакокрасочных материалов на органической основе». Летом стартовали продажи ЛКМ коллекции красок Tikkurila Endangered Colours которую компания презентовали в октябре 2019-го. Линейка состоит из красок готовых цветов, каждый из которых посвящен определенному исчезающему виду животных. РФ в этом проекте представлена амурским тигром. В начале года «Мефферт» расширил бренд Dufa Premium серией интерьерных красок KeraLine. В мае «Akzo Nobel» представил новый алкидно-акриловый антисептик на водной основе ТМ Pinotex. Красками с противомикробными свойствами в марте пополнилась торговая марка Doktor Farbe компании «Краски КВИЛ». «Ярославские краски» в нынешнем году уделили внимание ребрендингу действующего ассортимента. В мае с обновленным дизайном линейки деревозащитных средств Brite ДЗС компания заняла I место в категории товаров для дома на международном фестивале по дизайну упаковки Dieline Awards. Ассортимент материалов расширяли не только лакокрасочные заводы, но и строительные сети, в частности пополнились линейки продукции собственных торговых марок «Леруа Мерлен», «Петровича» и OBI. В целом среди участников отрасли уже укоренились стремление к инновациям, следование современным трендам и т.д. Даже всеми любимое понятие «оптимизация рецептур» сейчас обрело смысл именно сочетания высоких

качественных свойств при экономически обоснованной цене, а не снижения качества, чтобы уменьшить или не увеличивать стоимость.

### **В ЭТОМ ГОДУ РЫНОК ДЕКОРАТИВНЫХ ЛКМ СУЗИТСЯ**

Построение прогнозов игроки рынка называли «неблагодарным делом» всегда, однако сейчас эта фраза выглядит максимально обоснованной. Динамика развития ситуации с COVID-19 в мире и РФ пока не позволяет уверенно заявлять о каких-то ожиданиях. На данный момент игроки рынка продолжают пользоваться благоприятной погодой, чтобы по итогам III квартала максимально навёрстать упущенные весной продажи. Счет сейчас идет не на месяцы, а на недели: традиционно никто из игроков рынка декоративных ЛКМ не рассчитывает на высокую потребительскую активность после середины октября. Кроме того, все работают с оглядкой на потенциальную вторую волну эпидемии и повторное введение режима самоизоляции. Однако дух оптимизма и здравого смысла не покидает участников отрасли: они рассчитывают, что если карантинные ограничения осенью и будут, то менее строгие, чем весной. Их ожидания основываются на том ущербе, которые корона-кризис уже принес российской и мировой экономике, а также еще принесет, даже без повторного локдауна. Соответственно, правительства РФ и других стран будут стремиться не допустить дальнейшего усугубления ситуации. В случае реализации оптимистических ожиданий, по итогам 2020 года российский рынок декоративных ЛКМ сузится на 4—6%. Если же эпидемиологическая ситуация ухудшится и реализуются пессимистические ожидания, то сокращение потребления достигнет 9—10%.

**Открой для себя все краски мира!**



### **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*

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

# ЭТОТ ГОД ДЛЯ КАЖДОГО СТАЛ ОЧЕРЕДНОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПРОВЕРИТЬ СЕБЯ

С тем, что бренд CAPAROL — один из самых узнаваемых в мире и РФ, вряд ли кто-то из игроков рынка ЛКМ будет спорить. Концерн DAW, владеющий этой торговой маркой, намерен добиться таких же успехов и с продукцией TM Alpina. О планах развития компании, новых заводах и мобилизации работы концерна DAW в эпоху корона-кризиса рассказывает генеральный директор российского подразделения Дмитрий Давыдов.



**Дмитрий Давыдов,**  
генеральный директор российского подразделения концерна DAW

— Дмитрий Борисович, 2020 год — один из самых непростых не только на рынке ЛКМ, но и в целом в мире. Как компания справляется с последствиями корона-кризиса, как работала в период действия строгих карантинных ограничений?

— Любой кризис — это вызов. Возможность проверить себя. Мы применяем освоенные ранее навыки и учимся новому. И постулат этот работает на каждом: от рядового сотрудника до руководства концерна. Этот год для каждого из нас стал очередной возможностью проверить себя. В конце февраля 2020 года в концерне DAW был создан антикризисный комитет, который также был каскадирован и в дочерние компании во всех странах. Полная внутренняя мобилизация, четкое понимание задач и осведомленность каждого сотрудни-

ка о действиях, предпринимаемых компанией, общий высокий моральный дух позволили достичь позитивных результатов, несмотря на разные прогнозы. Мы гордимся, что при этом полностью сохранили наш рабочий коллектив в России. Кризис еще не пройден, ситуация с коронавирусом неопределенная, экономическое положение в стране еще не стабилизировались. Но опыт I полугодия усилил веру в нашу обновленную в последние годы команду, способную преодолеть многие сложности.

— Как прошло для компании I полугодие 2020-го?

— В России I квартал 2020 года показал позитивные результаты. Во II квартале, благодаря грамотному антикризисному управлению, снижение показателей относительно прошлого года было незначительным. Что же касается работы DAW в мире, то в Германии, например, мы были одними из немногих производителей, кто смог обеспечить стабильные поставки продукции на рынок в условиях корона-кризиса. При этом заводы DAW с трудом справлялись с резко возросшим количеством заказов.

— Филиалы компании есть во многих регионах РФ. Поскольку степень строгости карантинных ограничений в различных регионах отличалась, как это сказывалось на работе концерна DAW?

— Разница ограничительных мер по регионам потребовала более тщательного мониторинга действий региональных властей и частой координации действий

между филиалами, головным офисом и, особенно, по всей цепи поставок. Таким образом, мы всегда знали, что и где сейчас работает, и какие действия нужно предпринимать в зависимости от меняющейся ситуации в конкретном регионе. Безусловно, мы в полном объеме «прочувствовали» ситуацию, когда в одних регионах стройки работают, а в других закрыты, то же самое касалось и розницы. Дополнительно в некоторых регионах властями были введены ограничения на производство продукции в определенный промежуток времени. Мы, соответственно, также были вынуждены соблюдать эти ограничения и соответствующе реагировать для снижения негативного эффекта. В итоге объем поставок в критические месяцы снижался примерно одинаково во всех регионах, но контрамеры, которые было необходимо принимать, были, безусловно, в каждом регионе свои.

— Режим самоизоляции способствовал стремительному внедрению и росту использования различных онлайн-технологий. Как эта тенденция повлияла на работу вашей компании? Как в целом изменился процесс работы во время карантина?

— Адаптация к онлайн формату работы произошла довольно быстро. Этому, безусловно, способствовала внутренняя мобилизация сотрудников компании и их нацеленность на преодоление сложностей. Коммуникации в такие моменты являются критически важным фактором

успеха. Поэтому календари даже рядовых сотрудников наполнились онлайн-встречами. Довольно быстро из первых «стрессовых» совещаний все пришло к комфортным и продуктивным онлайн-встречам. Сейчас, после снятия ограничений, количество онлайн-коммуникаций, безусловно, уменьшилось. Но мы продолжаем активно их использовать и в более широком, чем раньше, формате.

**— Какие достижения компании в нынешнем году хотели бы отметить?**

— В рамках Восточно-Европейского региона, куда входит РФ, следует отметить значительное увеличение объема производства водно-дисперсионных материалов на нашем новом заводе в Польше. Открытие новых, современных предприятий — это одно из стратегических направлений, в котором развивается компания. Если же мы говорим о достижениях в России, то здесь, в первую очередь, я могу отметить общее повышение эффективности, увеличение оборотов со стратегическими партнерами и позитивные показатели в сегменте лаков и эмалей.

**— Расскажите подробнее о заводе по выпуску дисперсионных материалов, который концерн DAW открыл в Польше.**

— В конце 2019 года DAW открыл самый современный и технологически оснащенный производственный комплекс в концерне. Он расположен в Польше в городе Клещув. В этом году производство вышло на плановые мощности. Это важная стратегическая инвестиция группы DAW, направленная на усиление позиций компании на рынках Восточной Европы. Новая производственная площадка включает в себя завод по производству ЛКМ и крупный автоматизированный складской комплекс. Максимальные мощности объекта — 100 тыс. тонн готовой продукции в год. Более 90% производственных операций автоматизированы, что позволяет достичь высокой стабильности качества выпускае-

мой продукции. Новое предприятие ориентировано на выпуск широкого ассортимента красок и штукатурок для рынков Центральной и Восточной Европы. Самый современный, высокотехнологичный, максимально автоматизированный завод открывает нам возможность предоставлять российским потребителям высочайшее качество продукции, сокращая на четверть сроки поставки, а также поддерживая их бесперебойность.

**— Год назад DAW открыла завод лаков и эмалей в Бресте. Достигла ли компания поставленных целей благодаря этому производству? Какие есть планы по развитию брестского предприятия?**

— Инвестиции в производство лаков и эмалей в Бресте находятся в рамках общей стратегии группы компаний и, в первую очередь, нацелены на удовлетворение растущих потребностей DAW на рынках стран Восточной Европы в категории лаков и эмалей. Благодаря открытию данного завода, в России мы получили абсолютно новую линейку продукции в этом сегменте. Этот факт позволил нам увеличить присутствие на рынке, расширить сотрудничество с сетями и привлечь новых партнеров. При этом, благодаря собственному научно-исследовательскому центру, производство в Бресте позволяет создавать нужные продукты именно для нашего региона и быстрее реагировать на требования потребителей, что при производстве в Западной Европе не всегда было достижимо. С уверенностью можно сказать, это был правильный шаг, что подтверждается ростом оборота в данном сегменте, несмотря на негативный эффект от коронавируса, который мы отмечаем в общем на рынке.

**— На какие рынки, помимо российского, отгружаете продукцию из Бреста? Планируете расширять географию сбыта?**

— Продукция с момента запуска завода поставляется на рынки Беларуси, России и Украины.

Не так давно начались поставки и в Грузию.

**— Как оптимизировался ассортиментный портфель после открытия завода в Бресте?**

— С открытием завода в Бресте мы, наконец, смогли предложить российскому потребителю продукцию, разработанную для российского рынка. Это означает, что были учтены климатические условия применения, привычки работы с продуктом, особые технические характеристики. При этом было сохранено высокое качество продукции, присущее торговой марке Alpina. Поэтому рынку была предложена новая ассортиментная линейка, которая уже активно продается и развивается.

**— Бренды компании DAW — CAPAROL и Alpina — одни из самых известных в мире. Есть ли такое понятие как «лояльность к бренду» среди россиян? Чувствуете ли вы это применительно к вашей продукции?**

— Безусловно, на российском рынке, как и на других по всему миру, где представлены продукты CAPAROL и Alpina, отмечается «лояльность к бренду», которая складывается из многих факторов. Но для себя мы выделяем не только этот фактор или «лояльность к конкретному продукту в рамках одного бренда», но и «лояльности к компании». Дело в том, что поведение и нужды разных целевых аудиторий отличаются. И, если конкретный мастер будет отвержен к продукту, с которым ему просто работать и с которым он гарантированно получает качественный результат, то крупному партнеру важен сервис, стабильность и открытость в бизнес-отношениях. Поэтому мы развиваемся как компания во всех трех направлениях. Что касается брендов, то CAPAROL — это традиционно более известный бренд в нашей стране, хорошо зарекомендовавший себя в профессиональной среде. До статуса Alpina в Германии (где это бренд №1 по узнаваемости среди красок), ориентированной

больше на частного клиента, нам пока еще далеко. Но мы движемся в этом направлении, и с развитием продуктов и представленности в России, уверены, что отечественный потребитель сможет по достоинству оценить продукцию Alpina.

*— Бытует мнение, что культура потребления ЛКМ в России низкая. Вы с этим согласны? Какие отличия в потреблении ЛКМ можете отметить в РФ, Беларуси, Германии и других странах?*

Конечно, отличия есть. Посмотрите на уровень потребления ЛКМ на душу населения в разных странах, это очень наглядно. Кроме исторических и региональных различий в методах и культуре строительства разных стран, цветовых предпочтениях, дистрибуции, это так же обусловлено экономикой и уровнем жизни. Если мы рассматриваем продукцию, которая представлена на рынках ЛКМ России и, например, Германии, то да, в России мы можем отметить большой сегмент рынка дешевых красок с техническими характеристиками, которые не всегда соответствуют заявлен-

ным. В Германии же основным сегментом потребления остается средний ценовой сегмент. Класс «премиум» также довольно емкий. В целом, немецкий потребитель имеет больше возможностей думать о том, что влияет на качество их жизни. Данный тренд находит отражение и в более высоких нормативных требованиях к безопасности продукции, производимой в той же Германии. Для DAW повышать качество жизни людей — часть миссии. В этом году мы отмечаем 125-летие. И, являясь пионером в разработках, определявших развитие отрасли ЛКМ с самых ее истоков, мы и сейчас ориентированы на повышение культуры работы с ЛКМ во всех странах, на рынках которых представлена наша продукция. Это касается как самих продуктов, так и технологий работы с ними.

*— Какой ваш прогноз развития рынка ЛКМ в РФ до конца 2020 года? Какие планы компании на этот период, возможно, на 2021 год?*

— Сейчас всем на рынке остается только предполагать, рассчитывать различные сце-

нарии и надеяться на лучшее. По-прежнему остается слишком много неизвестных, чтобы ответить на этот вопрос. Это и «вторая волна» коронавируса, изменение курса рубля, реакция и программы поддержки властей, возможные ограничения поставок сырья и упаковки и даже политическая ситуация. В сегменте декоративных покрытий мы ожидаем на рынке как сокращения общего потребления, так и перетекания части объемов в более низкие ценовые сегменты. В натуральном исчислении в этом году мы ожидаем снижение объемов рынка до 10%. В денежном выражении из-за роста курсов и, соответственно, колебаний цен, изменения продуктового микса и некоторых других факторов емкость рынка, возможно, останется прежней или незначительно уменьшится. Для кого-то это может показаться слишком оптимистично, для кого-то нет. Но это тот сценарий, который мы используем на сегодняшний день. Стабилизацию и даже небольшой рост мы увидим только во II половине 2021 года.

## ЛКЗ «КОЛОРИТ»: МЫ РАСШИРЯЕМСЯ

2020-й во многом стал вызовом для производителей ЛКМ: сокращение бюджетов, отсрочка многих строительных проектов, среди потребителей промпокровтий отмечалась тенденция удешевления покрытий и др. Наряду с этим, в отдаленных регионах РФ обострилась конкуренция за счет продвижения компаний с европейской части страны. По мнению директора по маркетингу лакокрасочного завода «Колорит» (Новосибирск) Татьяны Шашковой, несмотря на все вызовы рынка, нужно подстраиваться под нынешние потребительские запросы, но и не забывать о долгосрочных планах, которые определяют развитие компании и отрасли в целом.

*— Как прошло для компании I полугодие 2020-го? Какие особенности нынешнего лакокрасочного сезона хотели бы отметить?*

— Отмечу, что для нас, как и для многих других лакокрасочников, I квартал прошел успешно. В этот период было достигнуто много договоренностей с партнерами на предсезонный и сезонный периоды, мы виде-

ли для себя много перспектив. Далее произошло «замораживание» спроса, а позже — его снижение. В 2020-м мы отметили не очень благоприятную для лакокрасочного рынка тенденцию при реализации систем покрытий, где используются грунты, эмали и лаки: потребители уменьшают количество слоев в системе покрытий. Или же вообще наносят только один

продукт в несколько слоев — грунт-эмаль или грунтовку. Такие действия предпринимаются для того, чтобы сократить расходы на покрытие и работы по его нанесению. И еще один момент, характеризующий рынок: с сегмента специализированных ЛКМ (эпоксиды, полиуретаны) потребители стали чаще переходить на материалы общего назначения, например: пентаф-

талевые, нитроцеллюлозные, а в лучшем случае — кремнийорганические и органосиликатные. Думаю, что наиболее отличительной чертой 2020-го можно назвать сокращение бюджетов. Чаще всего складывалось так, что если изначально на определенный проект был выделен хороший бюджет и, соответственно, предполагалась закупка больших объемов ЛКМ, то впоследствии и бюджет урезали, и объемы уменьшались. Встречались еще и ситуации, что бюджет значительно сокращали, а объем оставался прежним. Это по большей части касалось покрытий общестроительного назначения и антикоррозионных ЛКМ. Соответственно, технический класс поставленных ЛКМ был ниже изначально заявленного. В узкопрофильных сегментах, например, судостроение, регламенты и нормы не позволяют выходить за нормативные рамки, поэтому там не отмечалось подобных тенденций. Наиболее ярко тенденция проявилась в сегменте дорожной разметки. Потому что, во-первых, отмечалось смещение сроков покраски (с мая — традиционный период для нанесения дорожной разметки — на июнь или июль). Во-вторых, потребители использовали менее износостойкие материалы, которые мы не производим.

**— Что, кроме пандемии, сказалось на развитии отрасли в 2020-м?**

— Пандемия оказала максимальное влияние на отрасль в нынешнем году. И, так или иначе, все тенденции на рынке являются последствиями ее влияния. Мы почувствовали, что в нынешнем году компании из европейской части России усилили присутствие в нашем регионе: начали открывать склады и продвигать свою продукцию. Это отмечалось в сегменте дорожной разметки: появилось много материалов эконом-сегмента. Из-за сокращения бюджетного финансирования такая продукция пользовалась спросом.

Вследствие этого, по итогам первой половины года, в нашей компании сокращение продаж ЛКМ для дорожной разметки составило около 35%.

**— В нынешнем году участники рынка говорят об отсрочке выполнения многих проектов, где используются промЛКМ. Вы поддерживаете это мнение?**

— Отсрочка многих проектов сказалась на работе компании значительно. По итогам I полугодия в целом продажи сократились по большей части именно по этой причине — примерно на 20%. В сезонные месяцы реализация уменьшалась еще значительней, однако успешный I квартал отчасти нивелировал сокращение сбыта. По некоторым проектам сместились сроки выполнения. Сейчас у нас в режиме ожидания работы на трех крупных объектах. Закончить их должны были до первой декады августа, но начало перенесли на сентябрь—октябрь. И есть риск, что сроки проведения снова перенесут.

**— В ассортименте компании представлены ЛКМ для разных отраслей промышленности. Как изменились поставки материалов для разных промышленных направлений относительно I полугодия 2019-го?**

— То, что явно видно — увеличились поставки для оборонной промышленности. В предыдущие годы активность в этом сегменте проявлялась ближе к осени, а в этом году — уже с июля. Причем эта тенденция отмечается как в РФ, так и в странах СНГ. Объемы реализации ЛКМ для дорожной разметки, как уже говорилось, снизились. В сегменте металлообработки отмечается переход к более простым и дешевым материалам. Например, ранее клиенты использовали эпоксидную систему, в которую входили 2-компонентный грунт, эмаль (в несколько слоев) и лак. То сейчас эти же клиенты берут грунт-эмаль 3 в 1. Да, продукт качественный, но он никогда не прослужит столько, сколько



**Татьяна Шашкова,**  
директор по маркетингу  
лакокрасочного завода «Колорит»

система эпоксидных ЛКМ, и не выдержит тех агрессивных сред, что эпоксиды или полиуретаны. Результат для нас: при поставках для одного промышленного объекта отмечается уменьшение объема ЛКМ, грубо говоря, в три—четыре раза, а в деньгах — примерно в пять раз.

**— Какие тренды, кроме выше названных, отмечались на потребительском рынке в нынешнем году?**

— Тенденция «подбивания» качества материалов под бюджет. Нет должного внимания к качеству покрытий, и это очень огорчает. Безусловно, есть клиенты, для которых вопрос качества принципиальный, но все чаще запрос формируется исходя из суммы заложенного бюджета, которую могут выделить на конкретный проект. В результате сформировался еще один интересный тренд: ЛКЗ, которые ранее не производили материалы общего назначения, а только специальные (эпоксидные, полиуретановые, алкидно-уретановые ЛКМ), начали выпускать первые. Из этого следует, что рост рынка специальных материалов, который отмечался в последние годы, замедлился.

**— Какие направления в сегменте промышленных ЛКМ в настоящий момент являются перспективными в РФ?**

— Делаю ставку на то, что перспективным является развитие полиуретановых, так называемых «умных», материалов. Очень многое для их популяризации сделано с помощью научно-технической базы. Но нет должного спроса на эту продукцию. Если вкладывать силы, время, объяснять потребителям преимущества продуктов не только на бумаге, но и на практике, то это очень перспективная тема. Однако это дальняя перспектива, а в нынешних условиях, наверное, самое важное, подстраиваться под клиента и соответствовать его запросам.

*— Учитывая запросы рынка и перспективы развития, разработка каких материалов сейчас ведется на вашем предприятии?*

— Мы изучаем рынок цинконаполненных материалов. Пытаемся понять, насколько целесообразно развивать такое направление и какие запросы у потребителей этой продукции. Кроме того, мы намерены расширить линейку полиуретановых ЛКМ. У нас есть продукты преимущественно для металла, а мы хотим разработать материал для бетона, сейчас проводим испытания.

*— ЛКЗ, значительная доля отгрузок которых приходится на экспорт, в 2020-м отмечали проблемы с доставкой ЛКМ в страны Средней Азии. Сталкивались ли вы с этим? Как изменились объемы экспорта за рубеж относительно I полугодия 2019-го?*

— Мы столкнулись с проблемой при доставке в Казахстан и Киргизию в апреле и мае. Доходило до того, что машины стояли на границе по три недели. Приходилось очень много сил вкладывать, чтобы решить проблемы с доставкой. По итогам I полугодия сокращение экспорта составило 19% (по отгрузкам в Казахстан, Киргизию и Беларусь). Сейчас дела обстоят лучше, активность выросла, поступают конкретные запросы, которые при обычном

развитии сезона должны быть еще в июне—июле. Сейчас количество договоров увеличилось, даже если сравнивать с сезонным периодом май—июнь. Объемы отгруженной продукции по сравнению с августом 2019-го также выросли. Сейчас можно отметить опасения зарубежных заказчиков, которые боятся не получить продукцию в срок. Если раньше мы с ними работали напрямую, то сейчас они стали обращаться через трейдеров. То есть клиенты выбирают каналы, которые смогут гарантировать доставку товара в короткий срок.

*— По каким каналам сбыта вы сейчас реализуете продукцию? Какой из них показал лучшие результаты в I полугодии 2020-го?*

— Основных каналов сбыта у нас два. Во-первых, это реализация через отдел продаж, который работает непосредственно с промышленными предприятиями. Во-вторых, интернет-магазин и синхронизированная с ним интернет-реклама. Онлайн-сервис у нас действует с 2015 года. Через него осуществляется обслуживание юридических лиц (можно подобрать материал, сделать заказ в любое время). Каналы работают продуктивно. Единственное, чего у нас сейчас нет, встреч с клиентами из-за опасений, обусловленных распространением коронавируса. Кроме продаж через действующие каналы, мы пробовали самостоятельно принимать участие в актуальных тендерах, аукционах, однако пока решили вернуться к системе посредников, потому что это очень трудоемкий процесс. Этот канал сбыта можно считать третьим в нашей системе реализации, однако он работает скорее ситуативно, чем полноценно.

*— В планах ЛКЗ «Колорит» расширение производства за счет новой площадки. Чем обусловлено такое решение? Когда планируете запуск? Какова мощность нового завода?*

— Мы строим дополнительные мощности с целью расширить сегменты производимой продукции специального назначения, и снова вернуться к водным системам, возможно даже к декору. По сути — мы расширяемся. Проектная мощность новой площадки 10 тыс. тонн. Запуск будет происходить в два этапа. Ввод в эксплуатацию первой очереди (примерно одна треть новой площадки) запланирован на май—июнь 2021-го, второй — на I квартал 2023-го.

*— Какую продукцию планируете выпускать на новой площадке после запуска первой очереди завода?*

— Сейчас речь идет о разделении материалов на торговые марки. У нас есть ТМ Kolorit (ЛКМ специального назначения: алкидно-уретановые и полиуретановые продукты и др.) и есть продукты общего назначения (ХВ, ХС, ЭП, ВЛ, ФЛ, ЭФ, АУ). Материалы ТМ Kolorit будут производиться на первой очереди новой площадки и в перспективе там же будут выпускаться цинконаполненные материалы. На старой площадке планируем нарабатывать остальные ЛКМ нынешнего ассортимента.

*— Какой прогноз развития рынка ЛКМ в РФ в 2020-м? Какие планы компании на этот период?*

— Если смотреть реально, мы планируем не допустить того, чтобы в годовом выражении объемы продаж сократились больше, чем по итогам семи месяцев. Если говорить о планах, расширяем производство ЛКМ согласно техническому заданию. Мы и сейчас практикуем такой подход (работаем с 10—12 клиентами), но хотим поставить его на поток. Исходя из требований рынка, хотим больше подстраиваться под заказчика. Сейчас разрабатываем алгоритм действий и до конца сентября будем работать по отлаженной схеме.



# Рынки ЛКМ России

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ПОЛУЧИТЕ  
БЕСПЛАТНЫЙ  
ПРОБНЫЙ  
ДОСТУП

## ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ

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

## 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



# ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА СПОСОБСТВОВАЛА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ТОРГОВЛИ

Ограничительные меры, обусловленные пандемией COVID-19, оказали влияние на всю цепочку поставок ЛКМ: закупку сырья, производство и продажи. Всем игрокам пришлось в ускоренном режиме подстраиваться под абсолютно новые условия работы. По словам коммерческого директора «ЭКСПЕРТЭКОЛОГИИ» Алексея Вахтина, в разгар эпидемии компания активно разрабатывала различные стратегии продвижения, уделяя особое внимание интернет-маркетингу и минимизации издержек.



**Алексей Вахтин,**  
коммерческий директор  
компании «ЭКСПЕРТЭКОЛОГИЯ»

— Как прошло для компании «ЭКСПЕРТЭКОЛОГИЯ» I полугодие 2020-го?

— I полугодие 2020-го было сопряжено с определенными трудностями. Основной причиной стали ограничительные меры, введенные правительством из-за пандемии. Эпидемия коронавируса породила шок спроса и объемов предложения на рынке ЛКМ. Уже в марте мы столкнулись с перебоями поставок импортного сырья. Дефицит исходных материалов в сочетании со снижением курса рубля более чем на 20% привели к значительному росту цен сырьевой составляющей. На фоне этого значительно снизился внешний спрос из стран, где также были приняты жесткие карантинные меры для противодействия распространению COVID-19. Только грамотное финансовое планирование и своевременная разработ-

ка стратегии производственных процессов в условиях кризиса позволили нам избежать срывов поставок и нарушения контрактных обязательств.

— Как повлияла на бизнес ситуация с пандемией в мире и РФ? Какие меры предпринимала ваша компания в этих условиях?

— Бесспорно, пандемия коронавируса спровоцировала глубокий мировой экономический кризис. ВВП стран Европейского союза за II квартал 2020-го снизился на 14,5% по сравнению с показателями прошлого года, что фактически отбросило экономику на 10 лет назад. В прошлом месяце Китай выглядел наиболее выигрышно на фоне других стран и стал первым, чья экономика продемонстрировала рост после спада, обусловленного пандемией. Следует принимать во внимание, что США, являющиеся крупнейшим экспортным рынком КНР, вошли в рецессию, первую за последние 11 лет, и демонстрируют беспрецедентный уровень безработицы, достигший показателей времен Великой депрессии. Положение развитых стран усугубляется перекосом экономики в сторону сферы услуг, которая пострадала максимально вследствие эпидемии коронавируса и ограничительных мер по ее предотвращению. Что касается России, то в соответствии с данными Центробанка, сводный индекс PMI по выпуску в пик развития пандемии обвалился до минимальных за одиннадцатилетний период показателей, наглядно демонстрируя спад деловой активности. Глубина рецессии во многом будет

завесить от эпидемиологической ситуации в ближайшие месяцы — выйдем ли мы на траекторию роста на фоне снятия ограничительных мер или наоборот пойдём по пути очередного снижения показателей в случае, если распространение коронавируса продолжится и повлечет за собой повторное введение карантинных правил.

Со своей стороны, в разгар эпидемии мы активно разрабатывали различные стратегии продвижения, уделяя особое внимание возможностям, которые предоставляет интернет-маркетинг, старались минимизировать издержки за счет сокращения нерелевантных затрат. Отдельно следует отметить организацию труда в период эпидемии. В целях минимизирования рисков заражения COVID-19 руководство компании приняло решение о введении удаленного режима работы для сотрудников с полным сохранением заработной платы. Для категории работников, чья деятельность неразрывно связана с рабочим местом, мы организовали максимально безопасную среду труда с соблюдением рекомендаций Роспотребнадзора по профилактике коронавирусной инфекции на рабочих местах.

— Что сказывается на отрасли в данный момент?

— Полагаю, что текущие негативные изменения макроэкономических условий в первую очередь обусловлены внешними и внутренними ограничениями, направленными на предотвращение эпидемии коронавируса, и их последствиями. Лакокрасочная отрасль значительно страдает

от снижения потребительского спроса, в том числе и экспортного, ограниченного функционирования точек продаж и отмены международных мероприятий. Турбулентность финансовых рынков только усугубляет ситуацию.

*— В конце 2019 года производство «Неохима» было перенесено. Как повлиял перенос мощностей на работу компании?*

— Компания «Неохим» входит в ГК «ЭКСПЕРТЭКОЛОГИЯ-Неохим» и является основной производственной площадкой продукции ТМ NEOMID. Переезд был запланирован в период межсезонья после тщательной проработки стратегии управления запасами, что позволило осуществить его предельно безболезненно и без нарушения контрактных обязательств перед партнерами. Внедрение современного оборудования и новых технологий дало нам возможность максимально повысить эффективность производства и увеличить потенциал на 30%. Выпуск продукции стал более гибким, и в зависимости от нынешних задач или факторов сезонности объем нарабатываемой продукции может оперативно меняться без значительного увеличения доли накладных расходов.

*— По каким каналам сбыта реализуете продукцию? Какие из них сейчас наиболее эффективные?*

— В целях диверсификации и снижения рисков мы развиваем все каналы сбыта продукции. Однако в качестве основного и успешно развивающегося канала можно выделить сетевой ритейл. В этом году наша компания отметила 15-летие. Все эти годы «ЭКСПЕРТЭКОЛОГИЯ» успешно сотрудничает со всеми крупными федеральными и региональными сетями формата DIY. Помимо этого, мы обеспечиваем полное покрытие регионов, благодаря развитому дистрибьюторскому каналу. Пандемия коронавируса способствовала цифровой трансформации торговли — большой процент продаж ушел в онлайн, а также смещению географии

спроса из крупных городов в пригородные магазины, что обусловлено массовой миграцией населения за город на период эпидемии. Ни для кого не секрет, что введенные ограничительные меры сказались и на туристической отрасли, вследствие чего значительная часть населения задумалась об осуществлении ремонтных и строительных работ, которые ранее откладывали.

*— Некоторые лакокрасочные компании начали производить антисептики для рук и помещений. Вы расширили портфель подобными продуктами?*

— Еще до начала всей истории с COVID-19 мы производили специализированные антисептические и антибактериальные составы в рамках линейки профессиональных чистящих средств DEC PROFF. Однако именно ограничительные меры, принятые Правительством РФ в конце марта и начале апреля 2020 года, ознаменовавшиеся ажиотажным спросом и ростом показателей продаж антисептиков в семь раз по сравнению с началом года, способствовали расширению ассортиментного ряда и презентации дополнительной линейки MEDIDEC для личного использования. Однако резкий спрос на данную категорию товаров оказался временным, и это было ожидаемо. Уже в июне товарооборот снизился более чем на 50% относительно мая, при том, что количество игроков на рынке увеличилось в десятки раз. Сейчас самое время задуматься о внедрении маркетинговых стратегий, направленных на стимулирование спроса, будь то дифференциации продукции за счет необычного дизайна упаковки или повышения уровня информированности населения по вопросам гигиены. Помимо вполне конкретного коммерческого интереса, я считаю здесь очень важным вопрос формирования ответственного отношения к здоровью и своевременной профилактики вирусных заболеваний. Эпидемия коронавируса

не прошла бесследно, и сейчас необходимо предпринять все возможные меры по предотвращению повторной ситуации.

*— Компания представила ряд новинок ЛКМ. Планируете ли продолжать расширение ассортимента?*

— С самого начала основания компании мы руководствуемся принципом расширения и совершенствования. Кропотливая работа аналитиков, изучающих последние тенденции на мировом рынке ЛКМ и степень удовлетворенности потребителей, в сочетании с достижениями технологов, позволяют нам оставаться в тренде и ежегодно предлагать востребованный продукт. В этом году у нас анонсирован ряд средств для защиты и декоративной отделки плит OSB — материала модного и экономичного, но крайне капризного в обработке. Мы также улучшили качественные характеристики некоторых популярных составов, сделав их формулу более эффективной и экологичной, одновременно изменив дизайн упаковки на более современный.

*— В условиях экономического кризиса на рынке ЛКМ может начаться очередная волна оптимизации и удешевления рецептур. Вы с этим согласны?*

— Существуют весьма серьезные основания полагать, что именно так и поступит значительная часть отечественных производителей в рамках вынужденных мер по стабилизации продаж. Впереди «мертвый» сезон на фоне колоссального снижения покупательской способности. Прибавьте к этому угрозу второй волны коронавируса, заставляющую людей сокращать расходы и формировать финансовую подушку на случай повторения сценария, и Вы получите весьма неутешительный результат. Несмотря на все вышесказанное, «ЭКСПЕРТЭКОЛОГИЯ» не пойдет по пути ухудшения качественных характеристик продукции в угоду снижению цены. Переезд на новую площадку позволил нам оптимизировать

производственный процесс и сделать его максимально рентабельным. Ко всему прочему, мы проводим активную политику импортозамещения сырья, при этом преследуя сразу две цели: уменьшение зависимости от курса валют и стоимости рецептуры за счет отечественных компонентов, использование которых не ведет к ухудшению качества выпускаемой продукции.

**— Какой ваш прогноз развития рынка ЛКМ в РФ во II полугодии 2020-го?**

— Все будет зависеть от того, как будет развиваться ситуация с коронавирусом. Если верить словам экспертов, то Россия прошла пик пандемии, перешедшей в затухающую стадию. В данном случае нас ждет постепенное восстановление экономики, сдерживаемое вторичными эффектами карантинных мер. Сюда можно

отнести увеличение долговой нагрузки населения и продолжительную безработицу, которые будут определенное время поддерживать негативный характер потребительских настроений. Однако поэтапное наращивание экономической активности, стабилизация рынка труда и предстоящий сезон 2021 года позволят нам восстановить темпы роста и достигнуть предкризисных показателей уже весной следующего года. Тем не менее, мы не можем совсем исключать второй волны коронавируса. В случае ее наступления мы рискуем столкнуться с так называемым W-образным сценарием развития ситуации, при котором будут заново введены ограничительные меры и принцип социального дистанцирования. В свою очередь, это приведет к повторной рецессии с сокращением производства и

потребления в экономике только уже в условиях дефицита государственного бюджета. Массовая изоляция граждан в сочетании с вынужденными отпусками и сокращениями будет оказывать дополнительный сдерживающий эффект в долгосрочной перспективе, что будет иметь крайне негативные последствия как для российской экономики в целом, так и рынка ЛКМ в частности. Мы можем столкнуться с эффектом отложенного спроса — когда у населения, вынужденного проводить большую часть своего времени дома, будет потребность провести ремонтные работы этого самого дома, но не будет финансовой возможности это сделать, или с дефицитом предложения, в случае значительного сокращения производств и разрыва глобальной цепочки поставок сырья.

## ВМЕСТО ПРОГНОЗОВ МЫ БУДЕМ ДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ

Экономический кризис, обусловленный пандемией Covid-19, сказался на работе компаний в целом и на рынке ЛКМ, в частности. Как удалось не только оставаться на плаву, но и расти в условиях карантина, рассказала директор по маркетингу компании «АВС Фарбен» Екатерина Олеговна Стрекалина.

**— «АВС Фарбен» работает на рынке ЛКМ уже 25 лет. Как изменилась компания и рынок?**

— Как раз в этом году, 1 апреля, мы отметили свое 25-летие. К сожалению, отпраздновать не получилось, хоть нами был запланирован грандиозный праздник для партнеров и друзей. За 25 лет мы прошли путь от небольшой арендованной площадки с производством масляных красок, с объемом выпуска всего 1000 тонн в год, до двух собственных заводов с дистрибуторской сетью по всей России и СНГ. За это время компания прошла разные испытания и экономические кризисы, но результаты говорят сами за себя — мы успешно их преодолеваем. Каждый год на рынке мы видим непрерывные сражения производителей за место под солнцем.

Конкуренция растет, появляются новые производители. Это еще один стимул для развития, совершенствования, поиска новых решений и предложений. Для потребителя это, безусловно, плюс: продукты совершенствуются, и качество повышается.

**— Как прошло I полугодие 2020-го? Как сказались ограничительные меры на работе «АВС Фарбен»?**

— Как и для всех, I полугодие 2020-го запомнится надолго. Кого-то больше, кого-то чуть меньше, но, так или иначе, последствия пандемии коснулись всех. Мы, как представители химической отрасли, не можем сказать, что пострадали в экономическом или каком-то другом аспекте. Во-первых, предприятие не останавливало свою работу ни

на день. Производство работало в штатном режиме. Офисная часть коллектива продолжала функционировать удаленно, и, судя по результатам, даже с удвоенной результативностью. Отметим, что наши клиенты также надолго не закрывались, кто-то смог быстро добавить новый онлайн-формат продаж. Все это также положительно сказалось и на нашем производстве: объемы снизились только в первую неделю карантина, но мы быстро нарастили упущенное.

**— Показатели «АВС Фарбен» продолжали расти. Как вы смогли добиться таких результатов?**

— Росту способствовало много факторов. Из самых главных можно выделить следующие: во-первых, мы меньше других производителей зависимы от

сырья. Как известно, основу для выпуска ЛКМ — лаки — мы синтезируем сами. За период карантина мы смогли полностью обеспечить сырьем себя, клиентов и нарастить запасы. Это оказалось очень кстати, потому что спрос по этому направлению у нас активно растет. Что касается остального сырья, то перебоев в поставках у нас также не возникло. Во-вторых, мы продолжили наращивать объемы в сегменте промышленных красок. Как я уже говорила, мы смогли сфокусировать все человеческие ресурсы на одну большую цель — не просто выстоять в кризис, а выйти из него победителями. Следует отметить, что сезон начался чуть раньше обычного: оставшись дома, люди начали делать ремонт, те, кто его переносил на неопределенный срок, пошли в строительные магазины. И здесь важно, что, несмотря на колебания курса в начале года и случившийся кризис весной, себестоимость нашего производства не пострадала. А значит и цена наших материалов для потребителя оставалась стабильной. Более того, сейчас мы удерживаем цены дешевле, чем в предыдущие годы.

**— Какие достижения в нынешнем году вы бы хотели отметить?**

— Повторюсь: рост, который мы показываем в нынешнем году, в условиях пандемии и мирового кризиса, считаю хорошим достижением. Все новинки и обновления, которые мы презентовали, были встречены с большим интересом. Тенденция активного роста продаж промышленных красок сохраняется уже четвертый год. В этом сезоне появились новые знаковые закладки и объекты. И, конечно, производство полужадекатных лаков. Растущий спрос — это показатель доверия покупателей, наше качество ценят все выше и выше. Но год еще не окончен, сезон не завершен, и мы еще покажем новые достижения.

**— Какие изменения ассортимента портфеля планируются компанией?**

— 2020 год стал очень продуктивным для нашей компании. Мы всегда работаем над улучшением рецептур, оптимизацией линеек и расширением ассортимента. Совсем недавно мы представили совершенно новые для нас материалы — герметики и клеи торговой марки Hardy. Кроме того, выпустили деревозащитный материал класса «экстра» с созвучным названием и множество новинок в линейке декоративных материалов Ticiiana Deluxe. Буквально на днях было презентовано, пожалуй, самое важное изменение — обновление одной из самых популярных и любимых торговых марок ABC Farben — Farbitex Profi. Это не просто ребрендинг, а полное переформатирование: совершенно новые рецептуры, добавлены новые материалы и, конечно, новый дизайн упаковки.

**— Бытует мнение, что импортный продукт лучше отечественного. Что вы думаете по этому поводу?**

— Это скорее не мнение, а устоявшийся стереотип, относящийся не только к лакокрасочной отрасли, а ко всему потребительскому рынку. На мой взгляд, потребители уже давно распробовали отечественные материалы и поняли, что наше качество не уступает импортным аналогам. Наоборот, только местный производитель может точно знать особенности рынка, менталитет и, что важнее всего, потребности своих соотечественников. Рост доверия к российским производителям можно оценить, посмотрев не только на химическую, но и на другие отрасли. Посмотрите, сколько российских брендов в ритейле — каждый день появляются новые имена. Безусловно, зарубежные производители давно представлены на российском рынке ЛКМ и в большом количестве. Пандемия, например, позволила открыть окно отечественным поставщикам сырья, и наш рост в этом направлении тому пример. Возможно, что по некоторым категориям российское сырье



**Екатерина Стрекалина,**  
директор по маркетингу  
компании «ABC Farben»

сможет вытеснить импортное с внутреннего рынка.

**— Можно ли в нынешнем году отметить какие-то позитивные изменения в культуре потребления ЛКМ?**

— Однозначно мы видим изменения в подходе к выбору товаров. И они более чем позитивные. Потребление стало более осознанным. Мы все чаще отмечаем запросы на материалы, решающие конкретные задачи. Например: нужна матовая краска с антисептиком и возможностью колеровки, а не просто интерьерная для стен. Благодаря росту таких запросов мы улучшаем свою продукцию и модернизируем ассортимент. Потребительский спрос — неотъемлемая часть прогресса в производстве.

**— Какой прогноз рынка ЛКМ в РФ до конца 2020 года? Какие планы у компании?**

— Давать какой-либо прогноз развития рынка всегда непросто, а в 2020 году, наверное, невозможно. И это касается не только строительных материалов, а всей экономики. Поэтому вместо прогнозов мы будем делать выводы. Но мы уверены, что этот год мы закроем с растущими показателями, в тоннаже в том числе. В планах — большой перезапуск линейки Farbitex Profi, фокус на декоративные покрытия и индустриальные материалы.

# 2020-й – ЕЩЕ ОДИН НЕТРИВИАЛЬНЫЙ ГОД НА РЫНКАХ СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

Сокращение наработки ЛКМ в РФ логично привело к снижению объемов потребления сырьевых компонентов для их производства. Причем если на одних рынках снижение спроса препятствовало росту котировок сырья, то на других — уменьшение стоимости никак не способствовало увеличению закупок продукта.

## В 2020-М НА РЫНКЕ ПФ-ЛАКА БЫЛО ВСЕ: И СНИЖЕНИЕ СПРОСА, И ДЕФИЦИТ, И ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН

Влияние корона-кризиса на российский рынок полуфабрикатного лака было неоднозначным. С одной стороны, он привел к стремительному снижению спроса на связующее. С другой — на фоне снижения котировок нефти и мирового спроса на ее производные, сырье для выпуска ПФ-лака весной подешевело.

Несмотря на то, что лаковары смогли быстро получить разрешение на производственную деятельность во время карантина, объемы наработки продукции значительно сократились. Причиной стало стремительное снижение потребления готовых красок, что сказывалось на их производстве и объемах используемого сырья. Игроки рынка ПФ-лака констатировали, что реализация связующего для декоративных покрытий сократилась более значительно, чем для промышленных. Противозидемиологические ограничения, снижение котировок нефтепродуктов и их производных обусловили снижение цены российского ПФ-лака в среднем на 1 тыс. рублей в апреле нынешнего года.

В мае ситуация менялась медленно, объемы производства полуфабрикатных лаков также не достигли отметок аналогичного периода прошлого года. Причинами стали наличие складских запасов сырья как у лаковаров, так и у производителей ЛКМ. Немаловажную роль в развитии ситуации в этот период сыграла

неопределенность с карантинными мерами. Далеко не все игроки рынка были уверены в их ослаблении в первом месяце лета, поэтому не загружали производства на полную мощность. В июне ситуация изменилась: после ослабления ограничений активность потребителей выросла как сезонно, так и за счет эффекта отложенного спроса. Некоторые производители красок говорили о том, что складские запасы сырья быстро закончились, и отмечается дефицит ПФ-лака. На фоне высокого спроса и роста цен основных компонентов, большинство игроков рынка вернули стоимость ПФ-лака на отметки, зафиксированные в марте нынешнего года. На рынке сырья для производства алкидов усугубился дефицит дистиллята таллового масла по причине сокращения его производства в ГК ИЛИМ. Ситуация обусловлена переориентировкой компании на переработку лиственных пород деревьев. Некоторые игроки рынка из-за дефицита ДТМ были вынуждены уменьшить наработку товарного темного ПФ-лака. По этой причине произошли изменения в клиентских базах и перераспределение долей компаний на рынке. Например, из-за дефицита ДТМ с апреля «Эмпилс» производил темный полуфабрикатный лак только для собственных нужд, а на продажу отгружал исключительно алкидно-уретановые лаки. По мнению некоторых игроков рынка, этим воспользовались другие лаковары, например «АВС Фарбен», и нарастили выпуск связующего. По информации агентства «Хим-Курьер», в нынешнем году

«АВС Фарбен» также увеличила поставки ПФ-лака заказчикам Московской области и для собственного производства ЛКМ.

В сентябре спрос на ПФ-лак будет снижаться невысокими темпами. Согласно мнению игроков рынка, на юге страны закупки ПФ-лака могут сохраниться на отметках августа. Их ожидания основываются на более благоприятных погодных условиях и, соответственно, активном потреблении краски в этом регионе. Дополнительный фактор сохранения спроса — окончание традиционного сезона отпусков. Следует отметить, что последнее также оказывало влияние на потребление ЛКМ и, соответственно, на их наработку в августе. Однако игроки рынка понимают, что достаточно сильно спрос будет зависеть от эпидемиологической ситуации. В случае повторного введения карантинных ограничений это приведет к более скорому окончанию лакокрасочного сезона. Большинство производителей в сентябре пересматривать прайс-листы не собираются. По их словам, делать это накануне окончания лакокрасочного сезона не имеет смысла. Однако, если сырьевые компоненты для выпуска связующего продолжают дорожать, лаковары могут поднять цены.

## ОЖИДАНИЯ ИГРОКОВ РЫНКА ДИСПЕРСИЙ НЕ ОПРАВДАЛИСЬ

Определяющим фактором развития ситуации в нынешнем году на рынке дисперсий, как и остальных сырьевых компонентов, в России стала пандемия ко-

ронавируса и обусловленные ею ограничительные меры, которые вводили по всему миру. Если в начале года ожидания игроков были оптимистичными, то настроение в апреле изменилось, и планы выпуска полимерного связующего, а также его поставок и продаж были скорректированы: показатели снизились. Тем не менее, закупки сырьевого компонента во II квартале, конечно, сократились, но не так значительно, как ожидали операторы в начале апреля.

Динамика отгрузок полимерного связующего для различных сегментов потребления, в том числе производства ЛКМ и строительсмесей, во II квартале этого года по компаниям отличалась. У одних они были более активными в апреле, у других — в мае. В июне, после возобновления работы каналов сбыта, лакокрасочные заводы увеличили выпуск продукции, и спрос на дисперсии начал постепенно расти. Это позволило производителям связующего нарастить продажи. Некоторым компаниям удалось в этот период отгрузить максимальные за последние несколько лет объемы. Несмотря на то, что по итогам I полугодия 2020-го рынок дисперсий России сузился, ряду производителей удалось достичь показателей аналогичного периода 2019-го, а некоторым даже превысить их. Это стало возможным за счет перераспределения клиентской базы, а также эффекта отложенного спроса, который сформировался в весенние месяцы. II полугодие 2020-го встретило игроков рынка традиционно высоким спросом, в первую очередь, на дисперсии для выпуска продукции ремонтно-строительного назначения. В результате, как производители, так и поставщики полимерного связующего довольны результатами июля и констатируют, что им удалось увеличить отгрузки и превысить показатели аналогичного периода прошлого года. Многие операторы отмечают, что в лет-

ние месяцы, благодаря эффекту отложенного спроса, а также стремлению производителей готовой продукции достичь плановых показателей выпуск дисперсий в России, а также их импорт достигли отметок 2019-го.

В середине лета началось удорожание мономеров, которые используются при производстве дисперсий. На сегодняшний день участники рынка сохраняют отпускные цены связующего на отметках, установленных в начале года. И пока пересма-

тривать их не планируют. Игроки аргументируют решение острой конкуренцией и желанием сохранить доли на рынке. Тем более, пока остается открытым вопрос локализации производства водных полимерных дисперсий международного концерна BASF в России на мощностях «Акрилана» и запуска второй очереди акриловых дисперсий компании «Оргсинтез ПроЛаб» (УК «Нова Ролл»), который был запланирован на конец этого года.

**ХИМ КУРЬЕР**  
www.chem-courier.com

**ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК**  
**Рынки**  
**сырья для ЛКМ**  
**России**

**ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ ПРОБНЫЙ ДОСТУП**

**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

**ПРЕИМУЩЕСТВА**

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

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

**www.chem-courier.com**

Точно спрогнозировать исход сезона и года в целом пока сложно. В сентябре игроки рынка дисперсий ожидают поступательного уменьшения закупок, в первую очередь для производства ЛКМ и стройсмесей. Темпы сокращения будут зависеть от многих факторов, определяющим из которых остается платежеспособность конечных потребителей. По итогам года рынок дисперсий не вырастет, в лучшем случае потребление останется на отметках аналогичного периода прошлого года.

### **В 2020-М ИМПОРТНЫЙ ДИОКСИД ТИТАНА НЕЗНАЧИТЕЛЬНО ПОДЕШЕВЕЛ**

Кроме девальвации рубля, эпидемиологической ситуации и последствий карантинных ограничений, в 2020-м российский рынок диоксида титана столкнулся с незначительным дефицитом пигмента. Однако последний не стал определяющим фактором развития в нынешнем году.

I квартал 2020-го в сегменте TiO<sub>2</sub> начался под положительным влиянием погодных условий и оптимистических прогнозов роста лакокрасочного рынка в этом году. Однако уже с февраля эпидемия коронавируса сказывалась на отгрузках сырья из Китая, а в марте — из Европы. Тем не менее, в первые три месяца года в РФ не было проблем с наличием импортного и отечественного диоксида титана. Во II квартале на рынок белого пигмента, как и на многие другие сегменты сырья для ЛКМ максимальное влияние оказал карантин. Массовые введения карантинных ограничений привели к снижению спроса на готовые покрытия и, как следствие, уменьшению наработки последних. Максимальное снижение потребительской активности отмечалось с апреля по первую половину мая. Тем не менее, с постепенным снятием ограничений и увеличением производства

ЛКМ спрос на белый пигмент также начал расти. Однако, работая в условиях неопределенности, потребители действовали индивидуально. Одни с началом карантина старались сформировать запасы сырья на складах, чтобы не столкнуться с дефицитом или ростом цен, что не исключалось в случае дальнейшего усугубления эпидемиологической ситуации в Европе и РФ. Другие, наоборот, — из-за этих условий предпочли «переждать» и пополнять запасы по мере необходимости. В результате, в мае динамика продаж диоксида титана у торговых операторов тоже отличалась. Многие ожидали, когда на складах потребителей закончатся запасы, и с июня начали их пополнять. В июле потребительская активность на рынке TiO<sub>2</sub> достигла сезонного уровня. В начале III квартала влияние карантина и его последствий было минимальным. Однако возникла другая проблема — дефицит диоксида титана. Два года отечественный рынок не болел нехваткой пигмента, но летом 2020-го при техническом переоснащении мощностей «Крымского Титана» произошла непредвиденная ситуация — подрядчик поставил неисправное оборудование. Вследствие этого на ремонт понадобилось больше времени, чем планировалось. Несмотря на заранее сформированные запасы, их не хватило на два месяца, в течение которых производственные мощности простаивали (с конца июня до 19 августа). Конечные потребители не отмечали дефицита, но склады трейдеров практически опустели. Некоторые торговые компании, реализующие импортный диоксид титана, отмечали: из-за нехватки крымского пигмента их продажи выросли. Дефицит стал причиной возобновления поставок диоксида титана из Украины в июле 2020-го. Напомним: отгрузки украинского пигмента не осуществлялись с конца 2015-го. Поставки диоксида титана

с завода в Армянске были возобновлены в конце августа и, по словам официального дистрибьютора «Крымского Титана», дефицит будет ликвидирован в ближайшие недели. Трейдеры китайского TiO<sub>2</sub> информируют, что увеличились сроки отгрузок из Китая, поскольку в КНР на сырье сейчас высокий спрос. Проблем с поставками европейского продукта не отмечается. На российском рынке сохраняется баланс спроса и объемов предложения этого материала.

На высококонкурентном рынке, каким является диоксид титана, происходящие колебания в потребляющих сегментах и в целом в мире не могли не сказаться на ценах. Традиционные планы по увеличению стоимости TiO<sub>2</sub> производителями Китая и Европы перед началом сезона не реализовались из-за снижения спроса и профицита продукта. После увеличения стоимости в начале апреля, некоторые европейские компании признали такие действия несвоевременными и вернули цены на отметки I квартала. Отечественный производитель после повышения цен в марте отказался от планов еще раз увеличить стоимость в апреле. В III квартале, даже несмотря на дефицит отечественного пигмента, его цены пока не изменились. А котировки китайского диоксида титана летом снизились на 3—4%. С целью стимулирования спроса некоторые европейские производители диоксида титана уменьшили стоимость в валюте. В частности, «Precheza» снизила цены в июле на 7—9%, а «Venator» — в августе на 3—5%.

Исходя из нынешней динамики продаж, игроки рынка предполагают, что в сентябре объемы реализации диоксида титана вырастут. В конце III квартала увеличению продаж будет способствовать как стремление отечественного производителя ликвидировать дефицит, так и желание производителей ЛКМ в



этот период максимально нарастить выпуск и продажи, чтобы компенсировать сокращение сбыта во II квартале. В то же время в компаниях, реализующих белый пигмент, затрудняются прогнозировать развитие ситуации на рынке в IV квартале из-за вероятности второй волны коронавируса, снижения индекса промышленного производства, платежеспособности населения, экономического кризиса в целом. Это может оказать негативное влияние на спрос на ЛКМ в конце года и, соответственно, привести к снижению объемов потребления диоксида титана.

## **В 2020-М СНИЖЕНИЕ ЦЕН РАСТВОРИТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛКМ НЕ СТИМУЛИРОВАЛО РОСТ ПОТРЕБЛЕНИЯ**

Найти отрасль, которую в нынешнем году не затронула бы пандемия коронавируса, очень сложно. Даже на рынке растворителей она оказывала большее влияние на ситуацию, чем снижение котировок нефти. При нормальных эпидемиологических условиях удешевление нефти стимулировало бы спрос на ее производные, в том числе растворители для ЛКМ. Однако режим самоизоляции привел к стремительному снижению потребительской активности на лакокрасочном рынке и сокращению наработки ЛКМ. Как следствие — предприятия очень осторожно подходили к вопросам закупки сырья, поскольку складские запасы и так были значительными. И хотя из восьми полных месяцев нынешнего года спрос значительно снизился по сравнению с прошлым годом только в двух — апреле и мае — операторы рынка констатируют, что нивелировать уменьшение продаж по итогам 2020-го вряд ли удастся. Неопределенности, обусловленные эпидемиологической ситуацией, по-прежнему оказывают влияние на рынок растворителей.

Лакокрасочники закупают только необходимые для нынешнего производства объемы и избегают накопления запасов на складах. Причем делают они это не только из-за спроса на ЛКМ, но и цен растворителей. Динамика котировок последних с начала лета сохраняется восходящей.

В 2020-м ценовая стратегия на рынке углеводородных и ацетатных растворителей была гибкой. На фоне резкого и значительного снижения мировых цен нефти растворители для выпуска ЛКМ дешевели всего два—три месяца. Однако это уменьшение стоимости было настолько стремительным, что рост, который начался в июне и продолжается до сих пор, не смог нивелировать его. В начале сентября по сравнению с началом года импортный углеводородный растворитель, даже с учетом стремительной девальвации нацвалюты, в рублях подешевел примерно на 15%, керосин ТС-1 — на 23%, н-бутанол — на 6%. Относительно начала 2020-го подорожали только ортоксилол и толуол: на 11% и 30%, соответственно. Причина — их дефицит в европейской части России.

Потребительская активность на рынке растворителей для производства ЛКМ до конца года будет зависеть от нескольких

факторов. Во-первых, от эпидемиологической ситуации: сохраняется риск второй волны коронавируса и карантинных ограничений. Во-вторых, от спроса конечных потребителей на ЛКМ. На рынке декоративных материалов в ближайший месяц сезон активных продаж закончится, и основными заказчиками останутся производители промпокровых. Как раз ситуация с заказами на поставку продукции последних и остается открытой: из-за корона-кризиса финансирование некоторых проектов сокращается, или же сроки их выполнения переносятся. Это может привести к значительному уменьшению потребления промкраски и, соответственно, сырья для ее выпуска. В-третьих, от объемов предложения растворителей: в сентябре в РФ еще сохраняется незначительный дефицит ортоксилора и толуола. В IV квартале операторы российского рынка растворителей не ожидают значительного изменения цен относительно нынешних отметок. В целом в нынешних условиях макроэкономических и эпидемиологических неопределенностей пока сложно прогнозировать дальнейшую конъюнктуру на рынке растворителей.



# ВО ВРЕМЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ПЕРЕМЕН САМОЕ ГЛАВНОЕ – ПОЙМАТЬ ПОПУТНЫЙ ВЕТЕР И ВЫБРАТЬ ВЕРНЫЙ КУРС

Для игроков рынка сырья для ЛКМ идти в ногу со временем — это не только предлагать новые технологические решения и адекватное сочетание цены и качества продукции. Но и сопровождать продажи высококлассным сервисом: собственными лабораторными и маркетинговыми исследованиями, технологическими семинарами, онлайн-технологиями, которые повышают качество и быстроту обслуживания. По мнению руководителя отдела маркетинга компании «Афая» Никиты Тимофеева, всем пора начать привыкать к новой реальности, потому что будущее — за новыми технологиями.



**Никита Тимофеев,**  
руководитель отдела маркетинга  
компании «Афая»

— 2020 год — один из самых непростых не только на рынке химического сырья, но и в целом мира. Как ваша компания справляется с последствиями корона-кризиса? Как работали в период действия строгих карантинных ограничений?

— Конечно, ограничения, связанные с пандемией COVID-19, не прошли стороной нашу компанию. В течение всего периода самоизоляции наши сотрудники работали по удаленному доступу, а склады, если можно так выразиться, в «безопасном режиме». И, надо сказать, на фоне непростой ситуации в отрасли и в экономике в целом, это оказалось вполне эффективной практикой. Сейчас же и наш головной офис в Санкт-Петербурге, и наш фили-

ал в Москве работают в обычном режиме. Товары приходят, продукция отгружается, общение с клиентами ведется. Словом, станем привыкать к привычным рельсам.

— Любой кризис приносит не только испытания, но и возможности. Каким этот кризис стал для компании «Афая»?

— Безусловно, это так. Как я уже отмечал выше, мы лишний раз убедились, что в экстренной ситуации способны быстро приспосабливаться к новым условиям работы и даже извлекать из этого пользу. Например, в апреле наши клиенты, занимающиеся выпуском декоративных ЛКМ, отмечали рост спроса на свою продукцию. Это было обусловлено тем, что у многих людей, благодаря введенному режиму самоизоляции наконец-то дошли руки до ремонта, в связи с чем выросли продажи строительных материалов через Интернет. Как следствие, это положительно сказалось на уровне спроса на сырье для ЛКМ, хотя и не полностью нивелировало общий негативный эффект от введенных ограничительных мер. Тем не менее нам удалось нарастить количество отгрузок некоторых товарных групп, в частности, органических пигментов Sudarshan, а также пигментных паст Tintaly. В целом же, мы сохранили наши общие объемы продаж.

— Режим самоизоляции способствовал стремительному внедрению и росту использования

различных онлайн-технологий. Как эта тенденция повлияла на работу компании?

— Интернет уже не первый год оказывает все большее влияние на механизмы работы предприятий, просто пандемия это влияние усугубило. Нам пора начать привыкать к новой реальности, потому что будущее — за новыми технологиями. Понимая это, мы задолго до пандемии рассматривали возможность проведения обучающих вебинаров для наших покупателей и других заинтересованных лиц. Период вынужденной самоизоляции помог нам ускорить этот процесс: начиная с апреля, мы провели целый цикл подобных мероприятий, а также приняли участие в отраслевых онлайн-конференциях. Так что нет худа без добра. Кстати, мы планируем продолжить наш цикл обучающих вебинаров, превратив их в отдельный проект.

— Компания «Афая» поставляет как европейское, так и азиатское сырье. Как сказался корона-кризис на сотрудничестве с этими поставщиками? Были ли какие-то отличия?

— Не могу сказать, что у нас были какие-то сложности с организацией поставок из азиатских стран. Прежде всего, мы сформировали определенный складской запас еще в начале сезона. Принимая во внимание сроки наработки сырья в Индии и Китае, мы заблаговременно разместили заказы на поставку. Это позволило

нашим поставщикам подготовить товары к отгрузке еще до введения серьезных ограничений. Это позволило нам избежать затруднений поставок сырья из Азии.

*— На фоне сложной эпидемиологической ситуации в Индии многие трейдеры отмечали перебои в поставках органических пигментов? Как с этой проблемой справлялась ваша компания?*

— Компания «Sudarshan», наш эксклюзивный поставщик органических пигментов, является одним из крупнейших мировых игроков на этом рынке. Разумеется, ее также не миновали проблемы, связанные с коронавирусом. Однако ей удалось одной из первых запустить производственные мощности после карантина и возобновить отгрузки. Во многом благодаря этому, проблемы, связанные с перебоями в поставках сырья из Индии, нас миновали. Кроме того, как я уже отмечал, мы заранее сформировали складской запас, необходимый для удовлетворения потребностей рынка.

*— Были ли сложности при закупках и отгрузках заказчикам других сырьевых компонентов?*

— К счастью, нашу компанию это особо не коснулось. В целом, продукция, как с нашей стороны, так и наших поставщиков, отгружалась в срок. Максимальная задержка поставок не превышала неделю.

*— Один из самых масштабных мировых трендов — это экологическая безвредность. Оказывает ли он влияние на работу компании?*

— Мы внимательно следим за тенденциями рынка и с сожалением отмечаем, что российская лакокрасочная промышленность в этом плане пока что отстает от мировой. Например, на рынке сырья до сих пор разрешены и востребованы крона и кадмиевые пигменты, отрицательное влияние которых на окружающую среду и здоровье людей неоспоримо. Кроме того, значительная

доля промышленных покрытий выпускается на основе вредных, с точки зрения экологии, растворителей. Вопросы экологической безопасности волнуют нас так же, как и всех людей нашей планеты. Но пока мы вынуждены считаться с текущими потребностями рынка, и поэтому данное сырье пока присутствует в нашем ассортименте. Радует, впрочем, то, что уже не первый год продолжается общий рост спроса на органические пигменты, считающиеся более безопасными, чем крона, и являющиеся достойной альтернативой этим продуктам.

*— Ваша компания работает с различными сегментами потребления, в том числе производителями промышленных и декоративных ЛКМ. В чем главные отличия потребительских предпочтений на этих рынках?*

— Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понимать, кто является конечным покупателем декоративных и промышленных ЛКМ. В первом случае мы имеем дело с рынком массового потребления (то есть, с обычными людьми), а во втором — с промышленными предприятиями. Рецептуры одного и того же типа ЛКМ, предназначенного для разных сфер применения, могут кардинально отличаться в зависимости от технологии окраски, режима сушки ЛКП и условий эксплуатации конкретного изделия. Исходя из этого, также могут кардинально отличаться и требования к сырью. У производителей декоративных ЛКМ все гораздо более однозначно: определяющую роль играет то, к какому ценовому сегменту относится их продукция («эконом», «средний» или «премиум»). Главным образом, исходя из этого и происходит выбор сырья.

*— Какая динамика отмечается на рынке колер-паст? В каких сферах они чаще всего находят применение?*

— Динамику на этом рынке оценить объективно достаточно трудно. Но в целом, мы видим

его перспективность, особенно в декоративном сегменте (промышленная и машинная колеровка). Уже очень давно мы поставляем из Италии пигментные пасты марки Eurocolor — на них сохраняется определенный уровень спроса. Кроме того, мы начали сотрудничество с компанией Tintaly — китайским производителем пигментных паст с итальянскими учредителями и технологами. На выставке «Интерлакокраска—2020» к продукции наших новых партнеров отмечался повышенный интерес посетителей стенда «Афаи». Если же говорить о сегменте паст для индустриальных покрытий, то по данному направлению у нас также есть давний итальянский партнер — компания «Alsea». Однако, как показывает практика, большинство российских производителей промышленных ЛКМ пока что все же предпочитает прямое диспергирование пигментов в растворе пленкообразующего или производство собственных паст.

*— В последние годы зарубежные поставщики достаточно активно наращивают импорт колер-паст. В чем преимущество ввоза уже готовых составов, а не, например, сухих компонентов?*

— Самой энергозатратной и трудоемкой стадией в производстве ЛКМ является диспергирование пигментов и наполнителей. В случае пигментных препа-раций, в частности пигментных паст, эта стадия уже пройдена. Таким образом, использование колеровочных паст зачастую позволяет упростить процесс производства ЛКМ. А это, в свою очередь, также иногда позволяет уменьшить себестоимость конечной продукции.

*— Как, по вашему мнению, будет складываться ситуация на рынке сырья для ЛКМ до конца 2020-го? Какие планы строит компания на этот период?*

— С учетом того, что ситуация с распространением коро-

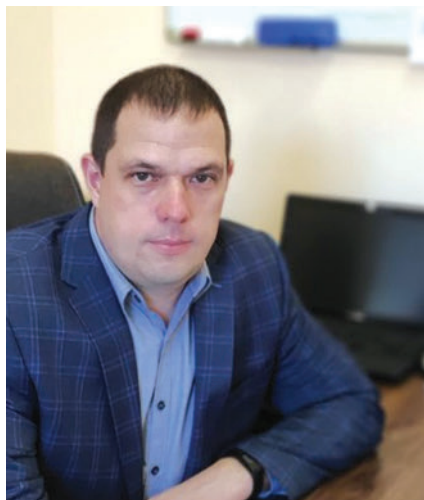
навируса в мире пока что носит неопределенный характер, достаточно непросто спрогнозировать, как это отразится на рынках ЛКМ и химического сырья. Впрочем, с учетом того, что осенью на лакокрасочном рынке начинается низкий сезон, мы не ожидаем резкого возникновения дефицита пигментов, добавок,

связующих и пр. Гораздо больше вопросов в этом плане вызывает организация процесса подготовки к лакокрасочному сезону 2021 года. Думаю, что мы будем действовать, основываясь на своем опыте и информации о современном состоянии рынка. Единственное, что «Афая» планирует осуществить до конца

года в любом случае, — это проведение очередного цикла технологических вебинаров для производителей ЛКМ. Во время неопределенности и перемен самое главное — поймать попутный ветер и выбрать верный курс. Уверены, что и нам, и нашим коллегам по рынку удастся это сделать.

## ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД – МОДЕРНИЗИРОВАТЬ ПРИОБРЕТЕННУЮ ПЛОЩАДКУ И НАРАСТИТЬ ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Несмотря на логистические и финансовые трудности, отмечающиеся в 2020 году на российском рынке сырья для ЛКМ, компании-производители настроены оптимистично. О приобретении новой производственной площадки, ее модернизации и планах на будущий год «Хим-Курьеру» рассказал директор ПК «Диналак» — Сергей Колкотин.



**Сергей Колкотин,**  
директор ПК «Диналак»

— Сергей Александрович, как давно компания работает на химическом рынке? Какие направления деятельности являются ключевыми?

— На химическом рынке компания работает с 2011 года. Наше ключевое направление — производство широкого спектра полуфабрикатных лаков и смол для лакокрасочной промышленности.

— Компания имеет собственные производственные мощности по выпуску полуфабрикатных лаков и смол или размещает заказы на аутсорсинг?

— До 2020 года это был только аутсорсинг. В ближайшее время, в связи с покупкой предприятия в г. Гаврилов Ям, порядка трети суммарного выпуска будет перенесено на эту площадку. В перспективе трех лет планируем довести этот показатель до 90%.

— Какие годовые объемы выпуска ПФ-лака и смол?

— Начав в 2011 году с валового выпуска продукции 400 тонн к 2019 году увеличили объемы производства до 2500 тонн. Рассчитываем, что в 2020-м преувойдем и эту цифру.

— Какие виды смол сейчас представлены в ассортименте компании? Как планируете пополнять продуктовый портфель?

— В ассортименте компании представлены как классические марки глифталевых и

пентафталеваых лаков, так и модифицированные: алкидно-стирольные, алкидно-уретановые, алкидно-фенольные, алкидно-эпоксидные, эпоксифирные. Есть отдельная группа алкидных лаков на основе касторового масла, а также ряд аминоформальдегидных смол и алкидно-меламиновые лаки на их основе. Стараемся подбирать рецептуру для каждого потребителя индивидуально. В ближайшее время планируем совершенствовать и улучшать рецептуру существующих продуктов, а также разрабатывать новые силами собственной научно-исследовательской лаборатории.

— Для каких сегментов ЛКМ предназначены ваши материалы (промышленные, декоративные ЛКМ)?

— В основном, наша продукция предназначена для изготовления промышленных ЛКМ. Мы считаем, что этот рынок более маржинален и менее подвержен влиянию конъюнктурных факторов. В сегменте

декоративных ЛКМ реализуем меньшие объемы.

— *В каких регионах РФ представлена ваша продукция?*

— Продукция компании «Диналак» представлена в Ленинградской, Московской, Ярославской, Тамбовской, Нижегородской, Челябинской областях, Республике Чувашия и Башкортостане. Поставляем материалы собственного производства практически во все регионы европейской части России и на Урал.

— *Недавно стало известно о приобретении компанией производственной площадки по выпуску ПФ-лака «Ярославского лака». Почему было принято решение о приобретении этих мощностей?*

— Одной из главных причин приобретения этой площадки было желание организовать собственное производство продукции и отказаться от дальнобойной схемы. Кроме того, сыграло роль и удобство ее географического положения: у нас много потребителей в Ярославской, Московской областях и в Санкт-Петербурге. Помимо этого, мы имели представление об оборудовании, установленном там, знали примерные мощности производства.

— *Какие марки смол и ПФ-лака планируете выпускать на «Ярославском лаке»?*

— Поскольку раньше на заводе выпускали только классические ПФ-060 и ПФ-053, в первую очередь, намерены выпускать алкидные лаки, представленные в нашем портфеле. Кроме того, планируем изготавливать модифицированные лаки, для которых требуется минимальная модернизация существующих технологических схем, таких как алкидно-стирольные, алкидно-эпоксидные и алкидно-меламиновые. На следующем этапе планируем начать выпуск лаков и смол для которых потребуются

существенная модернизация, либо создание новых технологических схем.

— *С какими результатами компания «Диналак» завершила I полугодие и достигла ли поставленных задач? С какими трудностями пришлось столкнуться в этот период в условиях девальвации рубля и введенных противоэпидемиологических мер?*

— В целом, I полугодием мы довольны, несмотря на общее снижение спроса на рынке, наш показатель реализации вырос примерно на 15—20% относительно аналогичного периода 2019-го. Нашей компании, как и всем игрокам рынка, пришлось столкнуться с достаточно резкими колебаниями стоимости сырья, а также нестабильностью поставок по некоторым сырьевым позициям, особенно, импортным. Кроме того, девальвация внесла свои коррективы в процесс изменения цен на импортное сырье.

— *Какие тенденции можно отметить в нынешнем году на рынке ПФ-лака и смол?*

— Можно выделить рост спроса на материалы специального назначения: эпоксиэфирные и алкидно-стирольные лаки.

Мы отмечаем также снижение активности потребителей аморфных формальдегидных смол.

— *Поставляет ли компания «Диналак» продукцию на экспорт? Если да, то в какие страны? Планируете развивать это направление?*

— Наша компания регулярно поставляет продукцию в Беларусь. Есть планы отгрузки специальных материалов в Среднюю Азию. Сейчас образцы нашей продукции находятся на стадии испытаний. К сожалению, данный процесс замедлился из-за введения противоэпидемиологических мер и закрытия границ.

— *Какие задачи ставит перед собой компания в 2020-м и 2021-м?*

— Основные наши задачи это модернизация и выведение на заданные мощности по выпуску продукции завода в г. Гаврилов Ям, отладка логистических процессов по закупкам сырья и поставкам готовой продукции. В планах увеличение объемов реализации и расширение клиентской базы, как за счет адаптации существующих рецептур под требования новых потребителей, так и за счет разработки новых видов продукции.

# МЫ ВЕДЕМ НЕПРЕРЫВНЫЙ ДИАЛОГ С НАШИМИ ПАРТНЕРАМИ

В последние несколько лет игроки российского рынка ЛКМ говорят о развитии культуры потребления. Спрос на надежные покрытия растет, а вместе с ним и потребность в высококачественном сырье. О тенденциях российского рынка ЛКМ, нынешней работе и планах на будущее «Хим-Курьеру» рассказали сотрудники российского представительства компании «Allnex».

*— Компания «Allnex» является одним из крупнейших игроков на рынке полиэфирных смол для ЛКМ в РФ. Расскажите, за счет чего удается удерживать лидирующие позиции?*

— Мы непрерывно повышаем нашу производительность за счет модернизации инженерно-технического оборудования и укрепления команды высококвалифицированными специалистами. Эти преобразования позволяют компании «Allnex» в России осуществлять поставки постоянно расширяющегося ассортимента продукции вовремя и по конкурентоспособным ценам.

*— Планируете ли расширять производственные мощности и линейку материалов в 2020—2021 годах?*

— В 2019 году на нашей площадке в Шебекино мы завершили проект по расширению всех производственных линий на 50%. Компания постоянно работает над пополнением ассортимента портфеля как за счет локализации производства продукции в РФ, так и за счет разработки новых материалов.

*— Для каких сегментов лакокрасочной промышленности компания поставляет смолы? Можно ли говорить об импортозамещении?*

— «Allnex» как мировая компания предлагает широкий ассортимент продуктов для лакокрасочной отрасли, включая смолы, добавки и сшивающие агенты. Основной сегмент — это промышленные покрытия различного применения (материалы для покрытий по металлу,

дереву, автомобильные, морские ЛКМ и т.п.). С момента запуска производства в России мы видим растущий интерес к локализации европейских продуктов, их импортозамещению. Из-за специфики российского рынка, основную долю производства в настоящий момент занимают алкидные смолы различной модификации, которые используются для покрытий по металлу и дереву, а также находят применение в декоративном сегменте. Наши специалисты ведут непрерывный диалог с клиентами для выявления потребностей рынка в новых продуктах и решениях. Благодаря широкому портфелю, «Allnex» может предложить необходимый продукт и, при необходимости, запустить его производство в России. Например, в 2019 году было начато производство 10 новых марок смол, в планах на 2020—2021 годы — наладить выпуск еще пяти марок.

*— Какие материалы стали драйвером продаж в нынешнем году? Какие тенденции на этих рынках можете отметить?*

— Наши заказчики ищут продукт, который сможет удовлетворить растущие требования рынка к качеству лакокрасочных покрытий, а также снизить затраты при производстве и нанесении ЛКМ. Можно отметить растущий интерес к быстротехническим материалам, продуктам с высоким сухим остатком и однослойным системам с высокими защитными свойствами.

*— С какими результатами закончили I полугодие 2020-го? Достигли ли желаемых показателей?*

— Во II квартале 2020 года мы отмечаем значительное сокращение потребления, но в III квартале бизнес стал снова развиваться, судя по тому, что большинство наших клиентов работают в обычном режиме. При поддержке руководства нашей области нам удалось функционировать в штатном режиме и обеспечить поставки заказчикам. Мы планируем наверстать упущенный объем до конца 2020 года и будем ускорять реализацию проектов для достижения этой амбициозной цели.

*— Каков прогноз развития рынков ПФ-лака и смол для ЛКМ до конца нынешнего года? Какие задачи ставит перед собой «Allnex» до конца 2020-го и на 2021 год?*

— В 2020 году мы ожидаем, что сработает эффект отложенного спроса на рынке декорированных алкидных ЛКМ на основе растворителей. Таким образом, вероятно, что III-й и IV кварталы будут более успешными с точки зрения объемов продаж, чем вторая половина прошлого года, но и этот период не компенсирует общие потери, которые мы понесли весной 2020-го. Поэтому мы считаем, что если по итогам 2020-го достигнем объемов реализации 2019 года, то результат можно будет назвать успешным. Ситуацию на рынке в 2021 году очень трудно прогнозировать в настоящий момент из-за многих факторов, вносящих неопределенность, но мы, как и все остальные компании, надеемся увидеть развитие рынка в следующем году и, конечно, рост объемов потребления и 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](http://www.chem-courier.com)



# В России дорожает сжиженный газ

На протяжении августа стоимость сжиженных газов на российском рынке увеличивалась. С 1 августа по 28 августа цена ПБА Сургутского ЗСК на торгах СПБМТСБ выросла на 5616 рублей, до 27 604 рублей за тонну (здесь и далее с учетом НДС). СПБТ «СИБУР-Тобольска» подорожал на 5109 рублей, до 32 364 рублей за тонну. Росту цен на рынке способствуют недостаточные объемы продаж СУГ на бирже, а также планируемые ремонты на российских заводах. По информации «Хим-Курьера», с 19 сентября по 3 октября будут проводить ремонт на установке по производству ПБА на Сургутском ЗСК, а с 15 сентября по 13 октября пройдут профилактические мероприятия на Оренбургском ГПЗ. Во второй половине августа начались ремонтные работы в Ангарской НХК и Иркутской нефтяной компании. Кроме того, 12 августа в результате возникшего на одном из нефтяных месторождений пожара сократились поставки ПНГ на «Няганьгазпереработку»,

поэтому на предприятии были вынуждены сократить производство СУГ. В сентябре участники рынка ожидают снижения объемов предложения СУГ из-за проводимых ремонтов на предприятиях, что будет способствовать дальнейшему росту цен. Прогнозируется, что в начале сентября стоимость ПБА Сургутского ЗСК может увеличиться примерно на 5000 рублей. В конце августа компании «Лукойл» и СИБУР подняли отпускные цены газа на заводах. Стоимость СПБТ «Лукойл-ПНОСа» 24 августа увеличилась на 1500 рублей, до 29 500 рублей за тонну. Компания СИБУР 25 августа подняла цены железнодорожных партий СУГ на 3000 рублей и контейнерных — на 1500 рублей.

На украинском рынке объемы предложения сжиженного газа превышают спрос. По информации «Хим-Курьера», с 1 августа по 24 августа в Украину было импортировано 109 тыс. тонн СУГ (без учета поставок на «Карпатнефтехим»), это на 5,3 тыс. тонн меньше, чем за аналогич-

ный период июля. Однако такое сокращение поставок все еще недостаточно для устранения профицита газа на рынке. Главной причиной дисбаланса участники считают активные поставки газа в порты Черного моря в последние два месяца. В сентябре поставки импортного продукта по морю могут уменьшиться, если компания «Sonatrach» примет решение поднять контрактные цены пропана и бутана более чем на 30 долларов.

В конце августа стоимость автомобильных партий газа на ГНС Киевской области варьировалась в диапазоне 18 500—19 000 гривен за тонну (здесь и далее с учетом НДС). При этом некоторые сделки совершались дешевле 18 500 гривен за тонну. В Полтавской области цены СПБТ в течение месяца практически не менялись, автомобильные партии продукта предлагали по 18 500—18 700 гривен за тонну. Ожидается, что профицит газа в Украине сохранится до середины сентября, после чего рост цен на рынке возобновится.

**ХИМ  
КУРЬЕР**  
www.chem-courier.com

**РЫНОК  
НЕФТЕХИМИИ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**ЦЕНЫ  
СОБЫТИЯ  
СДЕЛКИ**

АРОМАТИКА  
ОЛЕФИНЫ  
СУГ, БГС, ДГКЛ,  
СПБТ, ППФ, БДФ,  
МТВЭ, МЭГ,  
МЕТАНОЛ,  
Н-БУТАНОЛ

ИЗОБУТАНОЛ,  
ФТАЛЕВЫЙ  
АНГИДРИД,  
ПЕНТАЭРИТРИТ,  
ДИОКИЛФТАЛАТ,  
АЦЕТОН

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

www.chem-courier.com



# Производители полипропилена наращивают переработку сырья

Объемы производства и потребления пропилена в России продолжают увеличиваться. Главным драйвером роста рынка является реализация мегапроекта компании СИБУР — нефтехимического комплекса «ЗапСибНефтехим». Производство олефинов на этой площадке еще не вышло на полную мощность, но ожидается, что по итогам 2020 года выпуск пропилена здесь может превысить 400 тыс. тонн.

## МОЩНОСТИ КОМПАНИИ СИБУР НА ТОБОЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ВЫПУСКУ ПРОПИЛЕНА ДОСТИГЛИ 1 МЛН ТОНН.

По итогам I полугодия 2020-го объемы выпуска пропилена в России выросли на 8%, до 1,37 млн тонн. Рост производства произошел за счет запуска установки пиролиза на «ЗапСибНефтехиме». Первые тонны мономера на предприятии были получены еще в сентябре 2019 года. В состав комплекса «ЗапСибНефтехим» входит установка пиролиза мощностью 1,5 млн тонн этилена, 500 тыс. тонн пропилена. С запуском производства олефинов совокупные мощности компании СИБУР на тобольских предприятиях по выпуску пропилена достигли 1 млн тонн. За шесть месяцев 2020 года на «ЗабСибНефтехиме» наработали 196 тыс. тонн пропилена. Другие крупные производители пропилена снизили объемы выпуска по разным причинам. На «СИБУР-Тобольске» в I полугодии 2020-го объемы производства мономера уменьшились на 22%, до 177 тыс. тонн. В марте и апреле

на тобольском предприятии проводился 45-дневный ремонт, в результате которого уменьшился выпуск пропилена и полипропилена. На «Лукойл-ННОСе» выпуск пропилена также сократился на 22%, до 116 тыс. тонн. Пропилен на предприятии получают как побочный продукт каталитического крекинга. Весной этого года из-за карантинных ограничений спрос на автомобильные топлива в России снизился, поэтому НПЗ были вынуждены уменьшать переработку нефти.

## РЫНОК ПРОПИЛЕНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

В I полугодии 2020-го емкость российского рынка пропилена увеличилась на 12%, до 1,35 млн тонн. Благодаря запуску производства ПП на «ЗапСибНефтехиме», объемы потребления пропилена в этом сегменте выросли на 24%, до 956 тыс. тонн. В 2020 году отмечался высокий спрос на отдельные марки ПП, используемые при выпуске нетканых материалов для изготовления медицинских масок, поэтому большинство предприятий

отрасли сохранило высокую загрузку мощностей. Практически вдвое выросли объемы потребления пропилена при производстве изопропилового спирта. В прошлом году из-за сложного финансового положения на Заводе синтетического спирта были вынуждены останавливать производство ИПС. Негативно на результатах работы и объемах продаж сказалась и теплая зима 2019—2020 года в России, где спирт используется в качестве компонента стеклоомывателя в автомобилях. Распространение Covid-19 привело к резкому росту спроса на антисептические вещества, к которым относится и изопропанол. Это позволило Заводу синтетического спирта значительно нарастить объемы выпуска продукции. В сегменте производства акрилонитрила потребление пропилена уменьшилось. Единственный производитель НАК в России «Саратоворгсинтез» был вынужден снижать загрузку мощностей из-за невысокого спроса на продукт на экспортных рынках сбыта. В 2020 году снизились объемы производства бутиловых спиртов.

## ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОПИЛЕНА В РОССИИ ПРОДОЛЖАЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ

Показатели тыс. тонн	2019	2019/ 2018	6 мес 2020	6 мес 2020/ 6 мес 2019
Производство	2589,2	111%	1370,7	108%
Экспорт	77,0	72%	23,6	40%
Импорт	0,0	—	2,3	—
<b>Потребление</b>	<b>2512,3</b>	<b>113%</b>	<b>1349,5</b>	<b>112%</b>

## БЕЛОРУССКИЙ ПРОПИЛЕН В РОССИИ

В 2020 году произошло изменение структуры поставок пропилена на внешние рынки сбыта. В I полугодии объемы экспорта мономера уменьши-

лись на 60%, до 23,6 тыс. тонн. Основной российский экспортер пропилена, завод «Лукойл-ННОС», уменьшил поставки на внешние рынки почти на 25 тыс. тонн, до 17,3 тыс. тонн из-за снижения объемов производства. Компания СИБУР еще в прошлом году прекратила экспортные поставки пропилен, сконцентрировавшись на обеспечении сырьем своих тобольских площадок. В конце марта, впервые за несколько лет, экспортные поставки пропилен осуществил Ангарский

завод полимеров. Компания «Роснефть» поставляла мономер в Китай в марте, апреле и июне. По словам одного из участников сделки, уровень цен пропилен на китайском рынке в весенние месяцы был более высоким по сравнению с российским, что сделало возможными экспортные поставки в этом направлении. В I полугодии с Ангарского завода полимеров было отгружено 2,5 тыс. тонн пропилен.

В конце мая на российский рынок начала поступать пропи-

леновая фракция из Беларуси. Завод «Полимир» был вынужден снижать объемы производства акрилонитрила из-за неблагоприятной конъюнктуры экспортных рынков сбыта. В результате на предприятии появились невостребованные объемы мономера. В I полугодии из Беларуси в Россию было отгружено 2,3 тыс. тонн пропиленовой фракции. Покупателями импортного продукта были Завод синтетического спирта, НПП «Нефтехимия» и «СИБУР-Химпром».

## В России значительно сократились производство и экспорт бутиловых спиртов

Из-за карантинных ограничений во всем мире производство и экспорт бутиловых спиртов в России сократились значительно в I полугодии 2020-го.

С января по июнь 2020 года в России было произведено всего 110,4 тыс. тонн бутиловых спиртов, это на 12,9 тыс. тонн, или на 10% меньше, чем в аналогичный период 2019-го. Доли нормального бутилового и изобутилового спиртов составили 63,2 тыс. тонн и

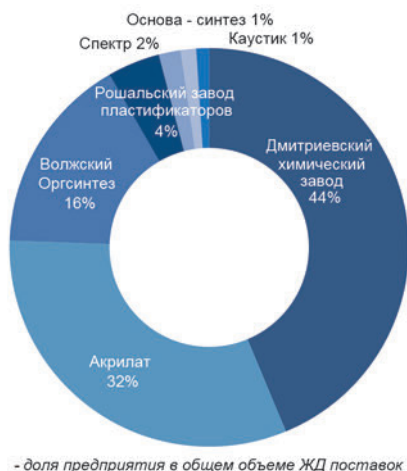
47,2 тыс. тонн, или 57% и 43%, соответственно. Максимальное сокращение производства отмечается на предприятии «Сибур-Химпром»: выпущено 39,8 тыс. тонн против 50,9 тыс. тонн, или на 22% меньше, чем в аналогичный период 2019 года. Незначительно умень-

шились объемы выпуска на Ангарской НХК – на 2,2 тыс. тонн, или на 10%. В то же время, «Газпром нефтехим Салават» и Невинномысский «Азот» незначительно нарастили наработку: изобутанола — на 3% и н-бутанола — на 10%, соответственно.

### ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТА БУТАНОЛОВ В РОССИИ СНИЗИЛИСЬ

Показатели <i>тыс. тонн</i>	Н-бутанол			Изобутанол		
	2020	январь-июнь 2019	2020/2019	2020	январь-июнь 2019	2020/2019
<b>Объемы производства по предприятиям</b>						
«Газпром нефтехим Салават»	28,0	28,8	-3%	15,4	14,9	3%
«Сибур-Химпром»	14,5	20,8	-30%	25,3	30,1	-16%
Ангарская НХК	13,0	13,6	-5%	6,5	8,1	-19%
Азот (Невинномысск)	7,7	7,0	10%	—	—	—
<b>Всего</b>	<b>63,2</b>	<b>70,3</b>	<b>-10%</b>	<b>47,2</b>	<b>53,0</b>	<b>-11%</b>
<b>Объемы экспорта по предприятиям</b>						
«Газпром нефтехим Салават»	0,7	5,2	-87%	1,5	11,4	-87%
«Сибур-Химпром»	1,3	4,5	-71%	9,6	13,2	-27%
Ангарская НХК	8,6	5,7	49%	—	1,2	—
<b>Всего</b>	<b>10,5</b>	<b>16,1</b>	<b>-35%</b>	<b>11,1</b>	<b>25,7</b>	<b>-57%</b>
Доля экспорта в производстве	17%	23%		23%	49%	
<b>Емкость рынка</b>	<b>52,7</b>	<b>54,1</b>	<b>-3%</b>	<b>36,1</b>	<b>27,3</b>	<b>32%</b>

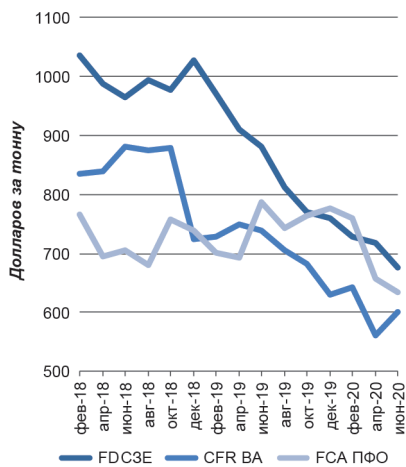
**МАКСИМАЛЬНЫЕ ПАРТИИ НОРМАЛЬНОГО БУТИЛОВОГО СПИРТА ПРОДОЛЖАЮТ ПОСТАВЛЯТЬ ДМИТРИЕВСКОМУ ХИМИЧЕСКОМУ ЗАВОДУ**



В I полугодии 2020-го отмечается также значительное сокращение экспорта бутиловых спиртов из России. Например, объемы отгрузок н-бутанола уменьшились всего на 35% относительно первого полугодия 2019 года. При этом, «Газпром нефтехим Салават» экспортировал на 87% меньше своей продукции, а СИБУР — на 71%, или 1,3 тыс. тонн и 0,7 тыс. тонн, соответственно. В то же время, Ангарская НХК нарастила объемы своих поставок за рубеж, преимущественно в Китай, в полтора раза — до 8,6 тыс. тонн. Основными потребителями нормального бутилового спирта производства России в 2020 году остаются КНР, Турция и Чехия. Объемы экспорта российского изобутанола с мая по июнь уменьшились на 57% — до 11,1 тыс. тонн (25,7 тыс. тонн в 2019-м). Странами-импортерами остаются Турция, Нидерланды, Украина и РБ.

Уменьшение объемов производства российских бутанолов обусловлено, прежде всего, снижением спроса и сокращением потребления спиртов на фоне вспышки пандемии коронавируса сначала в Китае, а потом и во всем мире. Нарработка товаров

**ЦЕНА БУТИЛОВЫХ СПИРТОВ В 2020 ГОДУ В ЕВРОПЕ СНИЖАЛАСЬ  
ИЗМЕНЕНИЕ МИРОВЫХ КОТИРОВОК ИЗОБУТАНОЛА**



**ИЗМЕНЕНИЕ МИРОВЫХ КОТИРОВОК Н-БУТАНОЛА**



потребления, в том числе и экспорт сырьевых продуктов, значительно сократились, поскольку карантинные ограничения были введены в большинстве стран Азии, Европы, а также Южной и Северной Америки.

Объемы потребления изобутанола российскими предприятиями в 2020 году увеличились на 8,8 тыс. тонн, или на 32%, емкость российского рынка н-бутанола в I полугодии 2020-го сократилась на 3%, до 52,7 тыс. тонн. Максимальные партии нормального бутилового спирта продолжают поставлять по контрактам Дмитриевскому химическому заводу с производственных площадок «Газпром нефтехим Салавата» и Ангарской НХК. «Сибур-Химпром» отгружает значительные объемы своей продукции заводу, принадлежащему холдингу «Акрилат», а также «Волжскому Оргсинтезу».

Стоимость бутанолов в I полугодии 2020-го в России также оказалась под неблагоприятным воздействием в условиях пандемии. Кроме того, сохранению тенденции удешевления спиртов, возникшей в начале 2019-го, способствовала несостоявшаяся в начале марта сделка стран-участниц ОПЕК+, основной це-

лю которой было уменьшение объемов добычи сырой нефти. В результате, котировки последней значительно снизились — до 65%, что привело к дальнейшему удешевлению и нефтепродуктов. Так, нормальный бутанол СИБУРа в июне 2020-го предлагали по 61 000 рублей за тонну с учетом НДС. Спирт «Газпром нефтехим Салавата» и Ангарской НХК отпускали по 66 450 рублей и 38 000 рублей, соответственно, за тонну с учетом НДС. В среднем, стоимость н-бутанола российского производства уменьшилась на 18% относительно аналогичного периода прошлого года. В свою очередь, СИБУР и ГНС предлагали изобутанол в июне 2020-го по 45 000 рублей и 63 650 рублей, соответственно, за тонну, с учетом НДС. Это в среднем на 13% дешевле, чем в середине 2019 года. В то же время, котировки спиртов I полугодия 2020-го в азиатском и европейском регионах также снижались. Постепенное ослабление карантинных ограничений в мире, а также растущая низкими темпами цена сырой нефти должны удерживать стоимость российских бутиловых спиртов от дальнейшего значительного уменьшения.

# К чему приведут стечения обстоятельств на рынке полипропилена России

Расчетное потребление ПП в России в I половине 2020 года составило более 579 тыс. тонн сырья. Это на 18% меньше, чем в аналогичный период 2019-го. Уменьшение емкости рынка обусловлено низкой потребительской активностью, которая возникла в период карантина в стране. Снижение в первую очередь отмечалось в

сегменте производства автомобилей — потребление готовой продукции из ПП здесь было незначительным все шесть месяцев 2020 года.

Запуск нового завода СИБУРа «ЗапСибНефтехима», продукция которого была изначально ориентирована на азиатский рынок, не повлияла должным образом на

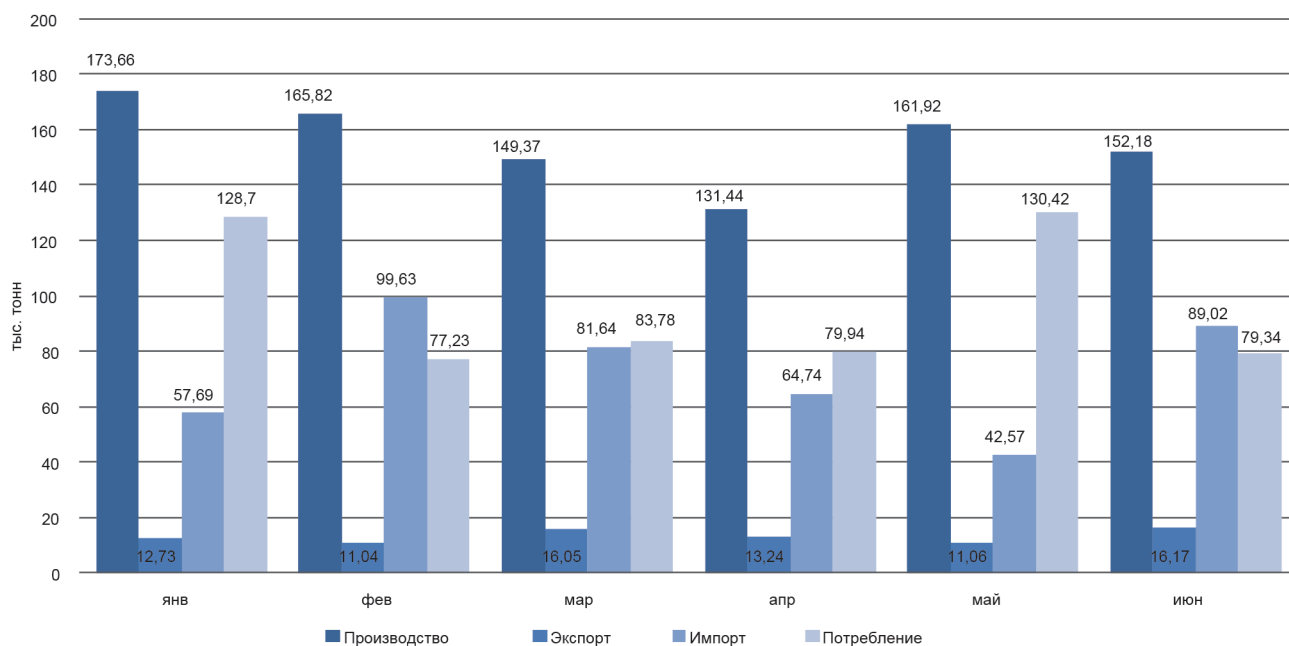
рыночную ситуацию в стране. Марочный ассортимент ЗСН практически не отличается от продуктов тобольского завода-соседа — на предприятии производят гомополимерные марки ПП.

В начале весны 2020-го из-за пандемии коронавируса в мире ситуация на рынке ПП России была нестабильной: отмечался низкий спрос на готовую продукцию из полипропилена, но, благодаря товарам народного потребления, значительного снижения активности потребителей и сокращения продаж удалось избежать. Весной 2020 года максимально востребованными были марки с высоким индексом текучести — их используют при изготовлении материала спанбонд (нетканый продукт для изготовления

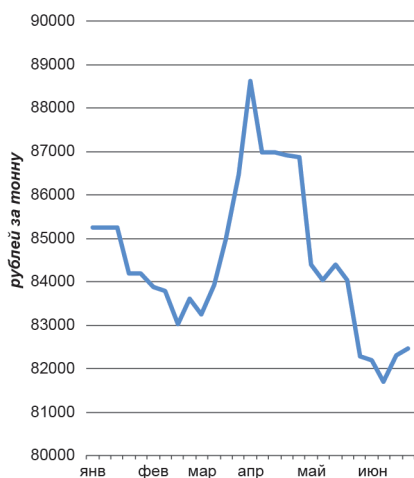
## ЭКСПОРТ РОССИЙСКОГО ПП УВЕЛИЧИЛСЯ В ВОСЕМЬ РАЗ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2019 ГОДА

Производитель	Янв—июн 2019	Янв—июн 2020	I половина 2019/ I половина 2020
	тыс. тонн	тыс. тонн	
Тобольск-Полимер	29,57	109,41	370%
Нефтехимия (Москва)	14,40	15,15	105%
Полиом	2,06	58,79	2857%
Нижнекамскнефтехим	0,65	1,21	185%
Ставролен	0,80	2,89	359%
Уфаоргсинтез	0,59	0,24	40%
Томскнефтехим	2,78	1,84	66%
ЗапСибНефтехим	-	234,00	-
	50,86	423,53	833%

## СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ПП РОССИИ В I ПОЛОВИНЕ 2020 ГОДА МЕНЯЛАСЬ РАЗНОНАПРАВЛЕННО



### ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕГО УРОВНЯ ЦЕН ПП-РАФИИ В I ПОЛОВИНЕ 2020 ГОДА



медицинских масок и аксессуаров). Спросом на рынке также пользовались марки ПП, которые применяются при изготовлении пищевой пленки. Динамика цен в этот период зависела от колебаний курса рубля относительно мировых валют и котировок нефти.

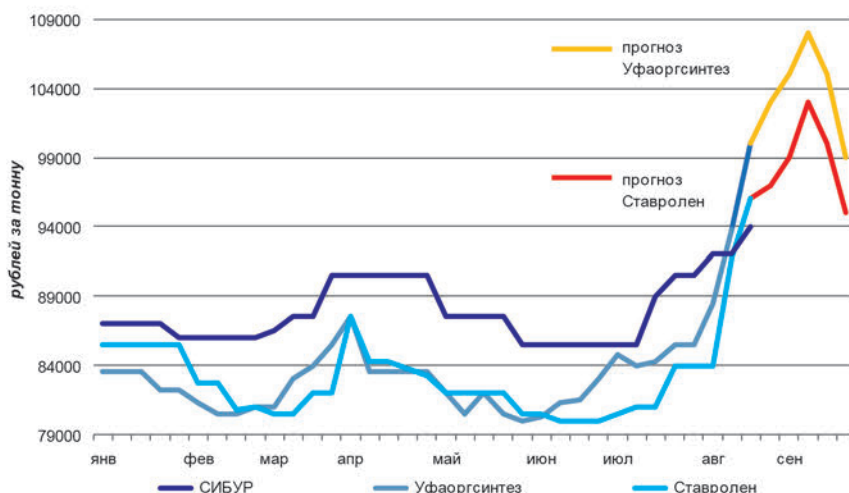
### В КОНЦЕ ИЮНЯ СНИЖЕНИЕ ЦЕН ДОСТИГЛО СВОЕГО МИНИМУМА

В настоящий момент ситуация на рынке развивается более чем стремительно. Перебои в поставках полипропилен-

на с уфимского завода «Уфаоргсинтеза», который занимает ключевую роль в регионе, оказали влияние на стоимость материала в стране. Позже по техническим причинам остановилось производство ПП на буденновском «Ставролене». На рынке возник дефицит товара этого производителя, поскольку потребители не были готовы к таким событиям и не сформировали складские запасы. Так, в ожидании закрытия на плановый ремонт «Уфаоргсинтеза», стоимость материала резко увеличилась.

В сентябре 2020-го ожидаются плановые ремонты на «Ставролене» и «Полиоме», что скажется на конъюнктуре рынка. После окончания ремонта на «Уфаоргсинтезе» на рынке возможен профицит продукции этого производителя, за которым последует резкое снижение цен (порядка 10—13%). Холдинг СИБУР сохраняет свои цены на относительно стабильном уровне. Ценообразование холдинга зависит не только от внутреннего рынка страны, но и от рыночной ситуации в мире.

### МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПОЛИПРОПИЛЕНА В РФ, НА ДАННЫЙ МОМЕНТ, УСТАНОВЛЕНА ЗАВОДАМИ, НЕ ПРИНАДЛЕЖАЩИМИ СИБУРУ





# POLYOLEFINS MARKET WEEKLY

Europe
Turkey
Middle East
Asia
China
India
CIS
USA



## Prices Supply/Demand Production news Trading statistics Forecasts

HDPE
LDPE
LLDPE
PP

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

# Потребление ЛПЭ увеличилось в РФ

В I полугодии 2020 года показатель расчетного потребления ЛПЭ в России достиг показателя 244 тыс. тонн. Он на 15% выше, чем за аналогичное время 2019-го. Прирост объемов обусловлен в первую очередь за счет увеличения выпуска полимера отечественными предприятиями.

## ВЫПУСК ЛИНЕЙНОГО ПОЛИЭТИЛЕНА ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА

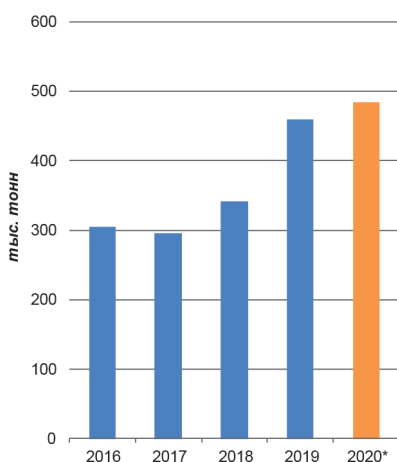
За отчетный период российские заводы наработали 273,6 тыс. тонн сырья (в 2,2 раза больше, чем в аналогичный период прошлого года). Более того, это практически на 7% больше, чем

за весь 2019-й. Достичь этого результата удалось благодаря запуску нового производства — «ЗапСибНефтехима» (в конце 2019-го), а также увеличению выпуска материала на «Нижекамскнефтехиме».

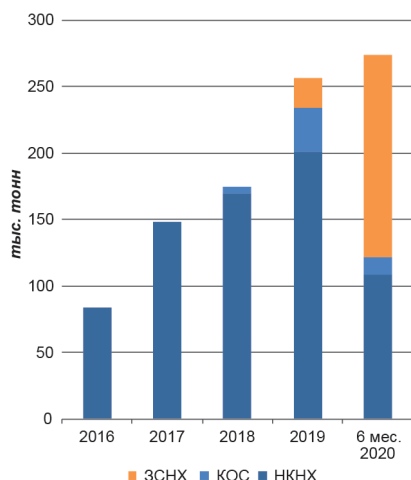
В разрезе предприятий производство ЛПЭ выглядит следующим образом: максимальные

объемы были наработаны на заводе в Тобольске — 151,7 тыс. тонн (55% совокупных объемов). В Нижнекамске было выпущено 108,4 тыс. тонн (практически 40%). Отметим, что по сравнению с прошлым годом показателем производство ЛПЭ на «Нижекамскнефтехиме» увеличилось на 4%. В это время на предприятии в Казани наработка полимера сократилась на четверть, до 13,5 тыс. тонн (5%).

## ЕМКОСТЬ РЫНКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ТРЕТИЙ ГОД ПОДРЯД



## «ЗАПСИБНЕФТЕХИМ» — КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ЛПЭ В РФ



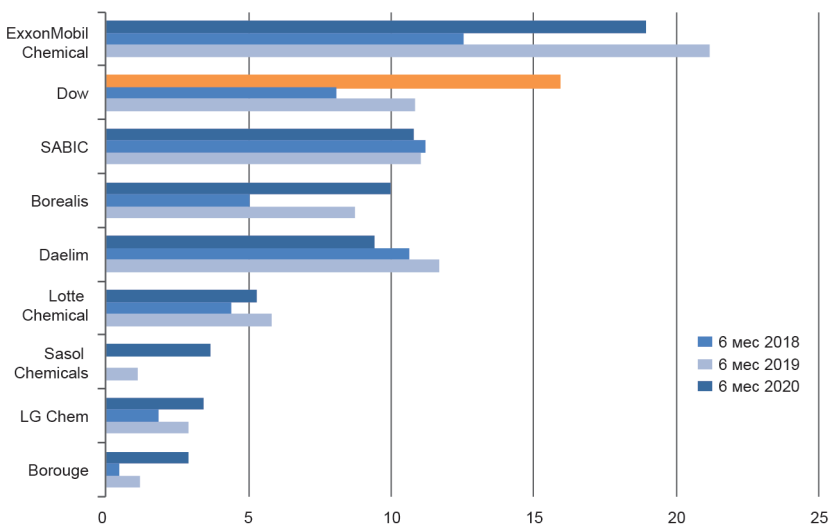
## ИМПОРТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛСЯ

За шесть месяцев нынешнего года зарубежные поставщики отгрузили российским заказчикам 95,7 тыс. тонн ЛПЭ, или на 4% больше, чем за аналогичное время 2019-го. Основная причина — значительное удешевление сырья на внешних рынках в первой половине года. Структура импорта по регионам и странам особо не изменилась. Крупные партии материала, уже традиционно, были отгружены из США и Европы (70% совокупного импорта), а также Азии (21%). Основные компании-поставщики — «ExxonMobil Chemical», «Dow», SABIC.

Как уже было отмечено, наращивание поставок импорта стало возможным благодаря значительному удешевлению полимера в первой половине года. Это было обусловлено стремительным распространением коронавируса в мире. В этот период в зависимости от региона сырье подешевело на 15—25%.

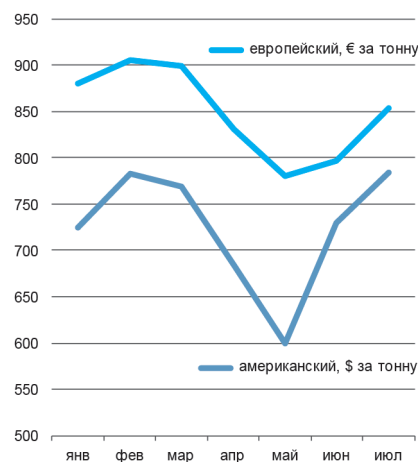
В июне тенденция изменилась. Спрос на полимер начал

## «DOW» МАКСИМАЛЬНО НАРАСТИЛА ПОСТАВКИ ЛПЭ В РФ



восстанавливаться, а его стоимость увеличиваться. Многие игроки российского рынка сходятся во мнении, что сложившаяся конъюнктура, безусловно, скажется на импорте ЛПЭ в РФ в III и IV кварталах года. Ожидается его уменьшение (в случае негативного сценария) или сохранение на таком же уровне, что и в первые шесть месяцев (консервативный прогноз). В любом случае, уже сейчас можно спрогнозировать, что рынок линейного полиэтилена расширится по итогам года и максимально приблизится к показателю 0,5 млн тонн, что на фоне непростой эпидемиологической ситуации в стране и мире является успехом. Отдельно хочется отметить экспортный потенциал российской продук-

### ВЕСНОЙ ЛПЭ ДЕШЕВЕЛ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ



ции. Пусть доля России в мировом производстве пока не настолько велика, тем не менее российский ЛПЭ с нынешнего

### ДОЛЯ РФ В МИРОВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ ЛПЭ НЕЗНАЧИТЕЛЬНА



года активно выходит на внешний рынок. За шесть месяцев 2020 года было экспортировано порядка 125 тыс. тонн.

## Украинский рынок С-ПВХ расширяется, несмотря на ряд негативных факторов

Первая половина 2020-го для украинского рынка несмешанного ПВХ, как и для других сегментов мирового, была неоднозначной из-за ограничений, которые были введены на фоне интенсивного распространения коронавируса. Неопределенность ситуации, обусловленной карантином, оказала влияние на настроения переработчиков, которые не стремились нарабатывать готовые изделия на склад. Ситуация на рынке переработки ПВХ осложнилась и введением пошлины на импортный полимер. Несмотря на все эти факторы, за семь месяцев 2020-го расчетное потребление С-ПВХ в Украине выросло почти на четверть.

### РАСЧЕТНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ С-ПВХ В УКРАИНЕ ВЫРОСЛО НА 24%

По итогам семи месяцев 2020 года расчетное потребление суспензионного ПВХ в Украине составило 71,3 тыс. тонн, это на 24% больше, чем в аналогичный период 2019-го. В этом году поставки импортного С-ПВХ в Украину сократились незначительно. С января по июль было ввезено 23,3 тыс. тонн, это на 10% меньше, чем в аналогичный период 2019-го. Основные объемы полимера поставляются из Европы (Венгрии, Бельгии,

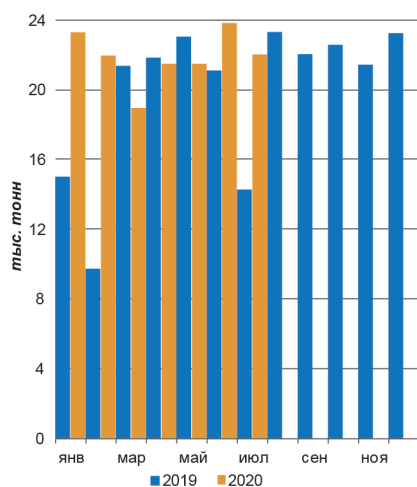
Германии) и США. При этом, импорт европейского ПВХ вырос на 6%, до 18,2 тыс. тонн, а поставки смолы из США сократились более чем в два раза и составили 3,6 тыс. тонн. Тенденция уменьшения объемов ввоза американской смолы сохраняется уже несколько лет. Это обусловлено, прежде всего, длинным плечом доставки этого полимера. В целом основной причиной уменьшения закупок импортной смолы в конце II квартала и начале III-го стало введение пошлины на ввоз несмешанного ПВХ зарубежных производителей в размере 18%.

### В УКРАИНЕ ПОШЛИНА НА ВВОЗ ПВХ БУДЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ 190 ДНЕЙ

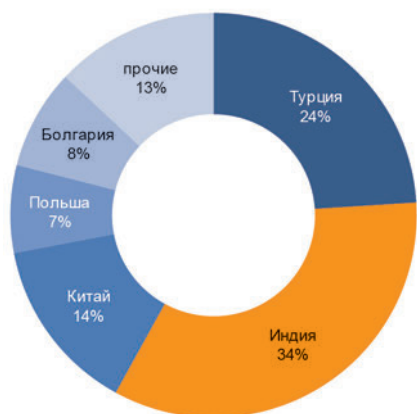
В феврале «Карпатнефтехим» подал в Минэкономики и торговли Украины заявление о проведении специального расследования относительно импорта в Украину поливинилхлорида и каустической соды, а также полиэтилена. Уже 28 мая была введена 18%-я пошлина на ввоз ПВХ и ПНД. Украинские переработчики пытались опротестовать настолько «кабальные» условия поставки импортной смолы, обращаясь к

президенту и в суд. Основным аргументом отечественных переработчиков был тот факт, что в процессе расследования и принятия решения не были учтены особенности рынка полимеров Украины, потребности производителей готовой продукции из ПВХ и ПНД. Не был доказан рост объемов импорта ПВХ и ПНД в Украину. К правительству обращались украинские производители профилей, кабельной продукции, тары и компонентов, обоев, пленочных материалов. В ходе разбирательств 22 июня Межведомственная комиссия по международной торговле Украины приняла решение, согласно которому необходимо применить

МОЩНОСТИ КНХ ЗАГРУЖЕНЫ НА 87%



ИНДИЯ – ОСНОВНОЙ ИМПОРТЕР  
УКРАИНСКОГО ПВХ



другие предварительные специальные меры относительно импорта полимеров в Украину по следующим описаниям: поливинилхлорид суспензионный с Константой Фикентчера от 59 до 72 (значение в сертификационных документах по Константе Фикентчера, К 59–72), что может классифицироваться по коду 3904 10 00 00, согласно УКТВЭД, кроме поливинилхлорида эмульсионного и микро-суспензионного. Предварительные меры будут действовать 190 дней с момента принятия закона.

### ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА С-ПВХ НА КНХ ВЫРОСЛИ НА 21%

На «Карпатнефтехиме» за семь месяцев 2020 года было выпущено 153 тыс. тонн С-ПВХ, это на 21% больше, чем в аналогичный период 2019-го. Рост объемов производства частично обусловлен эффектом низкой базы сравнения. Напомним: в 2019-м причинами сокращения производства стали форс-мажор и плановый профилактический ремонт. В этом году плановый ремонт на производстве ПВХ будет проведен в конце октября и в начале ноября.

В этом году 69% несмешанного ПВХ (для сравнения в аналогичный период 2019-го этот показатель составлял 75%), выпущенного на заводе, было отгружено на внешние рынки: преимущественно в Индию, Турцию и страны Европы. За семь месяцев 2020 года объемы экспорта выросли на 10% относительно аналогичного периода 2019-го и составили 105 тыс. тонн. В этом году на внутренний рынок было поставлено почти 46 тыс. тонн. С января по июль 2020 года «Карпатнефтехим» отгрузил на внешние рынки 101,3 тыс. тонн (в 2019-м — 85,5 тыс. тонн) суспензионного ПВХ марки KSR-67, объемы экспорта марки KSF-70 составили почти 3,7 тыс. тонн (в прошлом

году — 9,6 тыс. тонн). Основными потребителями марки с К=67 остаются Индия и Турция, в эти страны было ввезено 34,4 тыс. тонн (—35% относительно сопоставимого промежутка 2019-го) и 23,6 тыс. тонн (в 1,7 раза больше), соответственно. В нынешнем году КНХ продолжает развивать экспортную программу в страны Европы. Отгрузки в Болгарию выросли до 8,3 тыс. тонн, в Польшу — 6,8 тыс. тонн. При этом, в конце прошлого года КНХ начал поставлять полимер в Китай. По итогам семи месяцев 2020 года в КНР было ввезено 14 тыс. тонн.

### ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ: РАСЧЕТНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ С-ПВХ НЕ ИЗМЕНИТСЯ

По данным Госкомстата, в первой половине нынешнего года объемы ввода жилья в эксплуатацию в Украине уменьшились по сравнению с аналогичным периодом прошлого на 5,5% и составили 4,6 млн кв. м. На новое строительство приходится 41,6%, на ремонт (капитальный и косметический) — 30,6%, реконструкцию и техническое переоснащение помещений — 27,8%. Регион-лидеры по объемам построенного жилья: Днепропетровская, Киевская, Львовская, Одесская области и Киев. По предварительным данным Госстата, во II квартале 2020-го рост ВВП Украины уменьшился на 9,9% (с учетом сезонного фактора) относительно I квартала, и на 11,4% относительно II квартала 2019-го. Указанные факторы окажут влияние на рынок С-ПВХ Украины. По итогам 2020-го расчетное потребление С-ПВХ в Украине может составить 135—140 тыс. тонн (оптимистический прогноз), это на 12—13% больше, чем в 2019-м, и 120—122 тыс. тонн (пессимистический), это на 1% ниже показателя прошлого года.



# Потребление NPK в России выросло, а в Украине – упало

## В 2020 ПОТРЕБЛЕНИЕ NPK-УДОБРЕНИЙ ОСТАЛОСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ

По итогам семи месяцев 2020 года емкость российского рынка сложных удобрений составила 1469,5 млн тонн, или на 3% больше, чем за аналогичный период 2019 года. На фоне роста производства и почти стабильных объемов экспорта это свидетельствует о том, что производители в последнее время дополнительные объемы NPK могут продать только на внутреннем рынке. Но уже по итогам восьми месяцев 2020 года емкость рынка составит 1,650—1,660 млн тонн различных марок NPK, то есть полностью будет сопоставима с показателем сопоставимого периода прошлого года.

В этом году изменилась структура поставок комплексных удобрений на рынок России: производители сумели сформировать на складах дистрибьюторов накануне осеннего сезона внесения больше запасов, чем в 2019-м. Например, в летние месяцы 2020 года с заводов было отгружено 536 тыс. тонн, а годом ранее за аналогичный период — 772 тыс. тонн (на 31% больше). При этом с марта по апрель этого года

с предприятий отгрузили 716 тыс. тонн NPK, на 18% больше, чем в 2019-м.

По итогам августа емкость рынка составит около 200 тыс. тонн, а в сентябре — сократится до 80—100 тыс. тонн. В сентябре сложные удобрения будут закупать в основном мелкие и средние агрокомпании. В октябре активность потребителей будет минимальной, емкость рынка составит 40—50 тыс. тонн. Скорее всего, в сентябре на внутреннем рынке цены сложных удобрений вырастут на 1000 рублей. Зато в конце сентября спрос на NPK начнет снижаться, что может привести к уменьшению их стоимости.

## ЕМКОСТЬ УКРАИНСКОГО РЫНКА СОКРАТИЛАСЬ

В Украине по итогам семи месяцев этого года потребление сложных удобрений сократилось на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2019-го. По предварительным итогам августа в страну ввезли около 80 тыс. тонн NPK различных марок. Это более на 36 тыс. тонн меньше, чем в июле. А в августе 2019 года объемы импорта более чем в два раза превышали показатель нынешнего месяца. Значительная часть продукции,

импортированной в августе прошлого года, не была реализована сразу: запасы оставшихся NPK продавали уже под весенний и осенний сезоны внесения 2020-го, причем в первую очередь за счет уменьшения поставок импортных NPK.

Причиной накопления сложных удобрений в 2019 году стало введение в Украине эмбарго на поставку NPK и фосфатов из России в мае 2019 года. Накануне осеннего сезона внесения возник дефицит этих удобрений. В этой ситуации игроки украинского рынка стали активно ввозить комплексные удобрения из других стран. На фоне ажиотажного спроса они импортировали больше удобрений, чем аграрии смогли закупить для внесения осенью 2019-го.

Украинские производители — «Сумыхимпром» и ДЗМУ — смогли значительно нарастить выпуск сложных удобрений после прекращения поставок российской продукции из-за эмбарго. В то же время из-за перебоев с поставками импортных фосфоритов и серной кислоты они не вышли на проектные мощности.

В сентябре на украинском рынке сложных удобрений спрос снизился. Некоторые аграрии приобретают недостающие объемы NPK. Стоимость продукции особо не изменилась. На фоне снижения спроса некоторые марки незначительно подешевели. В сентябре Гомельский химзавод планировал поставить в Украину около 35 тыс. тонн NPK собственного производства. Из-за невысокой потребительской активности фактические поставки составили около 20 тыс. тонн. В октябре потребление NPK составит 46—65 тыс. тонн.

## В 2020 ПОТРЕБЛЕНИЕ NPK В РОССИИ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛО

Показатели	2019	2019/ 2018	7 мес 2020	7 мес 2020/ 7 мес 2019
<i>тыс. тонн</i>				
Производство	7504,6	97%	4646,5	105%
Экспорт	5509,3	99%	3113,3	99%
Потребление	1984,8	109%	1469,5	103%

## ИМПОРТ СЛОЖНЫХ УДОБРЕНИЙ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ

Показатели	2019	2019/ 2018	7 мес 2020	7 мес 2020/ 7 мес 2019
<i>тыс. тонн</i>				
Производство	131,9	147%	111,2	177%
Украинский продукт	131,9	147%	111,2	177%
Импорт	1237,7	92%	611,5	73%
<b>Потребление</b>	<b>1369,6</b>	<b>95%</b>	<b>722,8</b>	<b>80%</b>

# В РФ высокий спрос на фосфаты и NPK, а в Украине — умеренный

Во второй декаде августа потребительская активность аграриев на рынке амселитры в основных сельскохозяйственных регионах РФ оставалась умеренной. Фермеры ЮФО и ЦФО приобретали удобрение партиями по 50—100 тонн, а СКФО — до 30 тонн. Продукцию продолжают закупать преимущественно средние и мелкие предприятия АПК. Потребительская активность сельхозпроизводителей ПФО оставалась низкой.

Спрос на комплексные удобрения на внутреннем рынке РФ был высоким. Максимальная активность отмечается в ЦФО, ЮФО и ПФО. В южных регионах удобрения приобретают как мелкими (до 200 тонн), так и средними партиями (до 1 тыс. тонн). В центральном регионе активизировались мелкие хозяйства после сбора урожая. Аграрии ЦФО активно закупают NPK в среднем партиями от 50 тонн до 100 тонн. В

середине августа на внутреннем рынке России ситуация особо не изменилась: спрос на фосфатные удобрения остается высоким. Игроки рынка ЮФО и ЦФО по-прежнему отмечают дефицит аммофоса. Из-за отсутствия МАФ аграрные компании активно закупают сульфаммофос и ДАФ.

Во второй половине августа независимые украинские трейдеры увеличили стоимость амселитры отечественного производства на 300—700 гривен. Значительное удорожание продукции обусловлено тем, что дистрибьютор заводов «OstChem» поднял цены продукта для торговых компаний до 7000 гривен за тонну EXW заводы/СРТ Украина. При этом, по информации игроков, конечным потребителям удобрение дистрибьютор реализует по прежней стоимости 6400 гривен за тонну EXW заводы/СРТ Украина. В Украине спрос на NPK умеренный. Агрохолдинги продолжают закупать сложные удобрения. На этой неделе несколько агрокомпаний объявили тендеры на приобретение марок с высоким содержанием фосфора и калия. Реализация сложных удобрений производства «Беларуськалия» продолжается. Продукцию отгружают — как со складов, расположенных в Украине, так и предлагают новые партии с поставкой железнодорожным транспортом. Без перебоев отгружают и NPK, выпущенные на Гомельском химзаводе. Украинские агрохолдинги продолжают приобретать фосфаты. На этой неделе «Сигнет Холдинг» закупал 714 тонн тройного суперфосфата (TSP 46) с условием поставки в сентябре. Цены аммофоса и NP 20:20 особо не менялись.

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В РОССИИ

Продукция	базис поставки	21.08.20	17.07.20
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
<b>Амселитра</b>	EXW ЮФО	15000-16000	14000-15500
	EXW ПФО	13500-15000*	11850-14500
	EXW ЦФО	14000-14900	13000-14000
<b>Аммофос 12:52</b>	EXW УФО	14500-16000*	12900-13700*
	EXW ЮФО	30100-31000	27750-28750
	EXW ПФО	28800-29800	27000-27400
<b>NPK 16:16:16</b>	EXW ЦФО	26600-29800	27500-28200
	EXW ЮФО	19900-21000	19000-20000
	EXW ПФО	19850-20800	18680-20000
<b>NPK 10:26:26</b>	EXW ЦФО	19500-20800	18500-19400
	EXW СЗФО	18600-19500	17000-17500
	EXW УФО	19000-20000*	19000-19500
	EXW ЮФО	27500-28600	26300-27150
	EXW ПФО	26420-26780	25600-26650
	EXW ЦФО	26200-27000	25200-26180
	EXW СЗФО	24480-26170	22500-24000
	EXW УФО	25500-26830*	26530-26830

— котировки составлены на основании опроса российских торговых компаний и потребителей.  
\* — трейдерами не предлагается.

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В УКРАИНЕ

Продукция	базис поставки	21.08.20	17.07.20
<i>гривен за тонну с учетом НДС</i>			
<b>Амселитра</b>	отечествен. EXW восточный регион	6750-7500	6000-6370
	отечествен. EXW западный регион	6600-7500	6000-6500
	отечествен. EXW центр. регион	6700-7500	6000-6500
	отечествен. EXW южный регион	6800-7500	6200-6700
	импортная FCA/EXW РФ/Украины	7000-7200*	6600-6800*
<b>Аммофос 12:52</b>	импортная EXW Украина	13100-14100*	13000-13900*
	импортная FCA/EXW порты ЧМ	12800-13600*	12700-13150
<b>NPK 16:16:16</b>	импортная EXW Украина	10400-11600	10300-11900
	импортная СРТ Украина	10400-11400	10400-11200
<b>NPK 10:26:26</b>	импортная EXW Украина	11600-13600	11300-13600
	импортная СРТ Украина	11600-13400	11300-13400

— котировки составлены на основании опроса украинских торговых компаний и потребителей.  
\* — индикативная цена

# Карбамид и фосфаты дорожают

В течение второй декады августа на мировом рынке аммиака отмечалась умеренная торговая активность. Несколько сделок было зафиксировано на свободном рынке — как к западу, так и к востоку от Суэцкого канала. Одной из главных новостей стала продажа тольяттинского аммиака в Сенегале, в результате которой котировка в порту Черного моря выросла до диапазона 183—185 долларов за тонну FOB, то есть цена стала на 7 долларов выше, чем во вторую неделю августа. В других поставляющих регионах Западного полушария, в частности в портах Балтийского и Карибского морей, стоимость аммиака не менялась.

Несмотря на умеренный спрос в основных потребляющих регионах мира, котировки ДАФ и МАФ продолжают расти из-за уменьшения объемов предложения. По информации игроков рынка Бразилии, региональное представительство компании «Mosaic» активно закупает партии МАФ, ввезенные из России и Марокко, для последующей дистрибуции в регионе, поскольку фосфаты, произведенные на мощностях компании в США, поставляются американским потребителям и по контрактам в Австралию. На фоне этого, МАФ в Бразилии подорожал в среднем

## ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ПРИ ЭКСПОРТЕ ИЗ СТРАН СНГ

Продукция	базис поставки	21.08.20	17.07.20
<i>долларов за тонну</i>			
<b>Аммиак</b>	FOB Пивденный	183-185	180
	FOB Балтийское море	173-176	176-180
<b>Карбамид</b>	FOB Черное море	258-259*	215
	FOB Балтийское море	255-263*	215
<b>Моноаммонийфосфат</b>	FOB Балтийское море	292-326*	315-320*
<b>Диаммонийфосфат</b>	FOB Балтийское море	292-321*	283-306*
<b>Сера</b>	FOB Черное море	45-50*	45-50*

\* — индикативная цена

на 5 долларов, до 320—325 долларов за тонну CFR Бразилия, с соответствующим повышением на базисах FOB Балтийское море и FOB Марокко. ДАФ также незначительно подорожал.

Активность на мировом рынке карбамида снизилась в течение второй недели августа, поскольку торговые компании ожидали объявления результатов тендера на закупку продукции в Индии. Трейдеры в рамках конкурса предложили 1,285 млн тонн мочевины с условием отгрузки из портов поставляющих регионов до 15 сентября по 289—310,50 долларов за тонну CFR Индия и 282—295 долларов за тонну FOB Ближний Восток. Индийский импортер RCF 13 августа объявил о готовности приобрести удобрение по 289—290,5 долларов за тонну CFR Индия. Это в среднем на 31 доллар выше отметок, зафиксированных в рамках пре-

дыдущего тендера на закупку мочевины в Индии. Сделок по приобретению гранулированного карбамида в Бразилии и США не заключалось. Импортеры Бразилии заняли выжидательную позицию из-за значительного удорожания продукции на мировом рынке.

В Катаре компания «Muntajat» объявила тендер на продажу 35 тыс. тонн серы с поставкой в сентябре, который закроется 17 августа. Котировки продукции на Ближнем Востоке оставались стабильными и варьировались в диапазоне 51—54 доллара за тонну FOB Ближний Восток. На китайском рынке цены импортной серы были стабильными, но активность потребителей низкая. В Индии компании MMTC и FACT провели тендеры на закупку серы. Результаты торгов еще не известны. Котировки серы в портах Черного моря не изменились.

#### ИССЛЕДОВАНИЕ СОДЕРЖИТ

- достоинства и недостатки новых производств
- перспективы и риски после введения их в эксплуатацию
- перераспределение товарных потоков
- оценку конкурентных преимуществ и недостатки поставщиков
- полный анализ производства и потребления аммиака на мировом рынке и в России

**Мощность заявленных проектов  
6-6,7 млн тонн аммиака в год**

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

[www.chem-courier.com](http://www.chem-courier.com)



# Стоимость ароматики в России снова увеличилась в августе

В августе на российском рынке объемы предложения бензола недостаточные. Дефицит продукта был обусловлен плановыми и внеплановыми остановками заводов-производителей. На «СИБУР-Кстово» продолжались ремонтные работы на установке пиролиза, из-за проведения ремонтных работ значительно сократил поставки бензола Атырауский НПЗ. На заводе «Ставролен» в ближайшее время не намерены возобновлять выпуск бензола. По словам участников рынка, при оптимистичном прогнозе запуск производства состоится только в IV квартале 2020 года. В августе «Газпром нефтехим Салават» не отгружал бензол на российский рынок из-за снижения объемов производства. По итогам июля на предприятии выпустили 13,5 тыс. тонн бензола, это на 4,7 тыс. тонн меньше, чем в июне. Отсутствие поставок продукта с башкирского предприятия

усугубило дефицит на рынке. В первой декаде августа объемы поставок бензола на «Куйбышевазот» составили только 1,4 тыс. тонн, или на 55% меньше, чем в июле. В начале августа завершились ремонтные работы на «Лукойл-ПНОСе» и Ангарском заводе полимеров. Предприятие «Лукойла» весь произведенный объем поставляло по трубопроводу «СИБУР-Химпрому». Первые партии бензола с ангарского предприятия 6 августа были отгружены на «Уфаоргсинтез».

В августе контрактная цена бензола в Европе выросла на 6 евро. Это привело к увеличению стоимости продукта на российском рынке. Из-за снижения курса рубля относительно евро бензол в августе подорожал более значительно, чем ожидалось. Цены контрактных партий продукта в России выросли примерно на 2000 рублей. В августе стоимость бензола у производителей варьировалась в диапазоне

22 500—25 700 рублей за тонну.

Стирол подорожал в начале августа на 20%. Это было обусловлено ростом мировых котировок. На официальной торговой площадке СИБУР предлагал приобрести мономер по 64 000 рублей за тонну. «Газпром нефтехим Салават» реализовывал продукт по 53 000 рублей за тонну. В августе на внутреннем рынке увеличились объемы предложения стирола. Это было обусловлено запуском Ангарского завода полимеров, который в июле останавливался на плановый ремонт.

В начале августа в России в очередной раз увеличилась стоимость толуола, несмотря на то, что объемы предложения продукции выросли после завершения ремонта на предприятии «Лукойл—Пермнефтеоргсинтез». Напомним: производство остановили еще во второй половине июля и возобновили только в начале августа. Дороговизна бензинов в России приводит к высокому спросу на октаноповышающие добавки. По сообщению игроков, максимальные объемы толуола в стране закупали предприятия, использующие его при выпуске высокооктанового топлива.

В начале августа стоимость толуола, выпускаемого на предприятии «Киришинефтеоргсинтез», увеличилась относительно отметок, зафиксированных в конце июля, более чем на 300 рублей. В Северо-Западном федеральном округе России продукция компании реализовывалась по 56 630—56 900 рублей за тонну с учетом НДС. Толуол Омского НПЗ подорожал более значительно — на 2000 рублей и предлагался в Сибирском ФО по 50 000—51 000 рублей за тонну с учетом НДС.

В начале августа на российском рынке в очередной раз подорожал ортоксилол. На про-

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА В РОССИИ

Продукция	базис поставки	21.08.2020	17.07.2020
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
<b>Этилен</b>	ПФО	42000-46800	35500-46500
<b>Пропилен</b>	FCA ПФО	40000-43000	33500-36300
	FCA СФО	30000-34000	н.с.о.
<b>Бензол</b>	FCA СЗФО	25000-25500	24000-24600
	FCA ПФО	н.с.о.	н.с.о.
	FCA СФО	24300-25700	22300-23700
<b>Метанол</b>	FCA ПФО	10400-17600	12500-17400
	FCA СФО	13500-16800	13500-16800
	СРТ УФО	14000-17400	14000-17400
<b>Толуол</b>	FCA СЗФО	56700-57000	55200-55500
	FCA ЦФО	н.с.о.	н.с.о.
	FCA СФО	50000-51000	48000-50000
	FCA ПФО	н.с.о.	н.с.о.
<b>Ортоксилол</b>	FCA ЦФО	62000-62500	58000-58500
	FCA ПФО	54500-54900	53500-54500
	FCA СЗФО	52000-52500	49800-50500
	FCA СФО	46000-46500	42000-42500
	СРТ ЦФО	59000-59500	55000-55500
	СРТ ПФО	54500-54900	53500-54500

н.с.о. — нет свободных объемов

Информация в разделе «Рыночные цены» обновляется каждую среду на [www.chem-courier.ru](http://www.chem-courier.ru)

тяжении всего июля стоимость продукции поступательно увеличивалась, поскольку значительные объемы ортоксилола закупили компании, выпускающие высокооктановые моторные топлива на фоне очень высокой стоимости бензинов в стране и дефицита толуола. В августе ситуация на топливном рынке почти не изменилась, и высокий спрос на ортоксилон в этом сегменте сохранился.

В начале месяца ортоксилон, выпускаемый на предприятии «Киришинефтеоргсинтез», подорожал в среднем на 3% относительно второй половины июля и реализовывался в Северо-Западном федеральном округе России по 51 500—52 000 рублей за тонну с учетом НДС. Стоимость продукции «Башнефти» за этот период увеличилась на 1%, до 54 500—54 900 рублей за тонну

с учетом НДС (ФСА станция завода в Приволжском ФО). Омский НПЗ реализовывал ортоксилон в августе в Сибирском ФО по 46 000—46 500 рублей за тонну с учетом НДС, то есть на 9% дороже, чем в июле. Автомобильные партии ортоксилола предлагались в августе в Центральном ФО по 62 000—62 500 рублей за тонну с учетом НДС (на 7% дороже).

## Нафта в мире подорожала, а стирол в Европе подешевел

Котировки прямогонного бензина в Азии в августе незначительно выросли. В третьей декаде месяца цена нефти на базисе CFR Япония составляет 403 доллара за тонну, она на 3 доллара выше показателя, зафиксированного в аналогичный период июля. На рынке этилена в августе сохранялся профицит. В третьей декаде августа продукт реализуется по 700 долларов за тонну CFR Северо-Восточная Азия, это на 115 долларов дешевле, чем в аналогичный период июля. Производители полиэтилена и моноэтиленгликоля сократили закупки этилена из-за значительных запасов этих продуктов в Китае. В то же время торговые компании продолжали отгружать значительные объемы олефина из США в Азию. Кроме того, в начале августа компания «LyondellBasell» совместно с «Liaoning Bora Enterprise» запустили крекинг-установку ежегодной мощностью 1,1 млн тонн этилена и 690 тыс. тонн пропилена в городе Паньцзинь (Китай). На рынке пропилен в августе сохранялся дефицит. Продукт в третьей декаде месяца отпускался по 840 долларов CFR Северо-Восточная Азия, это на 5 долларов дороже, чем в прошлом месяце. Спрос на олефин вырос из-за удорожания полипропилена.

Котировки бензола в Азии в августе выросли. В третьей декаде месяца корейский продукт на споте реализуется по 441 доллару за тонну на базисе FOB, это на 28 долларов дороже, чем в аналогичный период июля. Увеличение стоимости продукта было обусловлено удорожанием сырой нефти и сокращением его выпуска в Южной Корее. На внутреннем рынке Китая котировки продукта на базисе EXW (в зависимости от провинции) выросли на 70—190 юаней, до 3020—3700 юаней за тонну. Запасы в Китае продолжали расти и в середине августа достигли отметки 265,3 тыс. тонн, что превышает максимальные показатели в 2018-м и 2019 годах. В июле азиатские игроки перестали заключать сделки на поставку бензола в Китай из-за дефицита мощностей для хранения продукта.

Котировки стирола на азиатском рынке особо не изменились на протяжении августа, колеблясь в диапазоне 650—665 долларов за тонну CFR Китай. Избыточные объемы предложения продукта, а также высокий спрос на мономер способствовали сохранению баланса на рынке стирола в Азии. Неблагоприятные погодные условия привели к ограничению

логистики и, соответственно, увеличению сроков разгрузки судов в странах Северо-Восточной Азии, в частности в Китае. Избыточные объемы продукта в стране выросли еще значительней. Запасы готового стирола достигли отметки — 291 тыс. тонн в конце августа. Для сравнения: они были на отметке 111,6 тыс. тонн продукции в конце августа прошлого года. Более того, профицит мономера в КНР заставил производителей искать варианты экспорта стирола. Компания «Hengli Group» недавно заключила экспортную сделку по поставке до 6 тыс. тонн стирола южнокорейскому производителю. Китайские компании также рассматривают возможность экспорта по данному маршруту в сентябре, поскольку профицит на рынке Китая не будет ликвидирован. Китайская компания «Liaoning Baolai» планирует в сентябре ввести в эксплуатацию свой новый завод мощностью 350 тыс. тонн в год, что, в свою очередь, может усугубить ситуацию на рынке стирола в КНР.

В августе цена прямогонного бензина в Европе незначительно выросла. В третьей декаде месяца нефть на споте реализуют по 380 долларов, то есть на 3 доллара дороже, чем в

**ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА НА РЫНКАХ ЕВРОПЫ И АЗИИ**

Продукция	базис поставки	21.08.2020	21.07.2020	15.06.2020	
<i>долларов за тонну</i>					
<b>Прямогонный бензин</b>	CIF С.-З. Европа	380	377	316	
	CFR Япония	403	400	357	
<b>Этилен</b>	CIF С.-З. Европа	676	620	576	
	FD С.-З. Европа (спот)*	604	626	510	
	FD С.-З. Европа (контракт)*	785	764	680	
	CFR С.-В. Азия	700	815	815	
<b>Пропилен</b> химическая марка	CIF С.-З. Европа*	659	642	605	
	полимерная марка	CIF С.-З. Европа*	703	620	548
	FD С.-З. Европа (спот)*	718	705	580	
	FD С.-З. Европа (контракт)*	732,5	705	630	
<b>Бутадиен</b>	CFR С.-В. Азия	840	835	765	
	FOB Роттердам*	381	418	353	
	FD С.-З. Европа (контракт)*	385	350	325	
<b>БДФ</b>	CFR С.-В. Азия	575	413	360	
	CIF С.-З. Европа	320-327	277-283	233-241	
<b>Бензол</b>	CIF Роттердам	425	418	363	
	CIF С.-З. Европа (контракт)*	375	369	293	
	FOB Корея	441	413	437	
<b>Толуол</b>	FOB С.-З. Европа (контракт)	408	432	375	
<b>Стирол</b>	FOB Роттердам	630	683	585	
	FOB АРА (контракт)*	767	763	677	
	FOB Корея	610	625	625	
	CFR Китай	650	665	665	
<b>Ортоксилол</b>	FD С.-З. Европа (контракт)*	560	560	—	
<b>Метанол</b>	FOB Роттердам*	185	161	152	
	CFR Китай	220	190	190	

н.с.о. — нет свободных объемов.

\* - евро за тонну

Информация в разделе «Рыночные цены» обновляется каждую среду на [www.chem-courier.ru](http://www.chem-courier.ru)

аналогичный период июля. Увеличение стоимости продукта было обусловлено удорожанием сырой нефти. Контрактная цена этилена в августе выросла на 21 евро и составила 785 евро FD Северо-Западная Европа. В то же время спрос производителей полиэтилена и ПВХ на продукт оставался невысоким, и дисконт к контрактной цене этилена при его сбыте на споте в августе вырос с 18% до 23—25%. Во второй декаде августа игроки также утратили возможность с выгодой отгружать избыточные объемы этилена в Азию из-за снижения цен на региональном рынке. Торговая активность в регионе в середине августа, однако, выросла, поскольку на крекинг-установке компании «Shell» в Модайке (Нидерланды) с 12 августа по 14 августа проходил внеплановый ремонт. Контрактная цена пропилена в августе составляет

732,5 евро за тонну FD Северо-Западная Европа, это на 27,5 евро выше, чем в июле. Сделки по отгрузке химической марки продукта в августе заключались с дисконтом 10% на базисе FD Северо-Западная Европа, хотя в июле скидки достигали 9%. Сделки по отгрузке пропиленна полимерной марки на базисе FD Северо-Западная Европа заключали со скидкой 2%, в то же время в июле дисконт составлял 9%.

Ситуация на европейском рынке бензола была стабильной в августе на фоне летнего сезона отпусков. Цена продукта варьировалась в нешироком диапазоне и постепенно снижалась. Стоимость продукта 20 августа составляла 415—435 долларов за тонну при условии поставки в нынешнем месяце, 420—435 долларов за тонну — в сентябре и 425—445 долларов за тонну — в октябре. Она

на 5—10 долларов ниже, чем 15 июля. В середине месяца игроки заключили сделку при условии отгрузки бензола в августе по 420 долларов за тонну, продукт с условием отгрузки в сентябре реализовывался по 435 долларов за тонну и 432,5 доллара за тонну. Все цены указаны на базисе CIF АРА. Разница цен бензола и нефти по-прежнему незначительная, она варьировалась в диапазоне 50—65 долларов. В начале августа игроки возобновили поставки бензола из Европы на американский рынок. По меньшей мере, 6 тыс. тонн было погружено в Роттердаме (Нидерланды) на судно для дальнейшей отправки в США. Несколько торговых компаний готовят продукт для загрузки в конце августа в портах Амстердам-Роттердам-Антверпен, он предназначен для американских потребителей. Напомним: в

конце августа начинается осенний сезон ремонтных работ на заводах, которые используют в качестве сырья бензол, следовательно, спрос на последний на европейском рынке снижается.

Цены европейского стирола поступательно снижались в регионе. Если в течение третьей недели июля средняя стоимость продукции составляла 690 долларов за тонну FOB Амстердам, Роттердам, Антверпен, то уже в аналогичный период этого месяца котировка была на отметке 630 долларов. В августе в Европе спрос на стирол традиционно снижается из-за сезона отпусков. Вопреки восстановлению некоторых потребляющих сегментов после вспышки коронавируса, в этом году закупки сократились значительно, и объемы продаж были гораздо ниже показателей 2019-го. Приближающийся сезон ремонтных работ в Европе также не способствовал росту цен мономера. Игроки

рынка говорят, что бельгийский производитель 17 августа приобрел стирол с поставкой в августе по 650 долларов за тонну на условиях FOB АРА. Материал, запланированный к отгрузке в следующем месяце, продавали по цене 660 долларов за тонну, 645 долларов за тонну и 635 долларов за тонну FOB АРА 19 и 20 августа. В этот же день, цена продукта составляла при условии поставки в сентябре и октябре 620—640 долларов за тонну и 625—650 долларов за тонну FOB АРА. Снижение спроса на мономер в августе привело к уменьшению объемов поставок из США в регион. На фоне высокого спроса на стирол в Турции игроки США перенаправили некоторую часть стирола из США в Турцию вместо Европы. В июле было отгружено около 10 тыс. тонн американских материалов в Турцию и в августе — 8 тыс. тонн. Игроки прогнозируют рост спроса в

сентябре на европейском рынке стирола из-за остановки заводов на ремонт. По крайней мере, два предприятия, которые расположены в Бельгии и Германии, будут закрыты в августе для проведения ремонтов на два месяца. Кроме этого, осенью торговая активность обычно повышается после летнего сезона отпусков. Однако закупки стирола могут уменьшиться из-за проведения профилактических мероприятий на европейских заводах по выпуску ПС и АБС-пластика в сентябре. Вследствие этого контрактная цена стирола может незначительно вырасти в сентябре. Напомним: в августе контрактная цена стирола была установлена на отметке 767 евро за тонну FOB Амстердам, Роттердам, Антверпен. Из-за удешевления доллара относительно евро этот показатель был всего на 4 евро выше стоимости продукта, зафиксированной в июле.

www.chem-courier.com

РЕТРОСHEMИСТpY



## Новый сервис

### Экспортные паритеты продуктов нефтехимии

- Бензол, стирол, фенол
- Пропилен, ацетон, бутанол, изобутанол
- Метанол, МТБЭ
- Прямогонный бензин, пропан, бутан, СПБТ

### Базисы поставок

FOB Роттердам, CIF Роттердам  
FD Северо-Западная Европа  
CFR Китай, CFR Япония

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

[www.chem-courier.com](http://www.chem-courier.com)



# В августе в РФ подорожали все виды полимеров

В конце августа на российском рынке ПВД отмечалась непростая ситуация. Объемы предложения полимера, как и в первой половине месяца, были недостаточными, причем во всех сегментах потребления. Отдельные трейдеры полностью реализовали свои складские запасы еще в начале месяца, другие продавали полиэтилен небольшими партиями и зачастую только постоянным заказчикам. Стоимость полимера увеличилась значительно. За 12 недель непрерывного удорожания цены ПВД достигли отметок, которые в последний раз фиксировались в IV квартале 2018 года. Переработчики оказались не готовы к росту цен на 30—50% (в зависимости от марки и производителя). Участники рынка сообщали о случаях, когда стоимость гранулы была выше цены готового изделия. Неудивительно, что, несмотря на

недостаточные объемы предложения, желающих приобрести сырье в последние две недели было не так уж и много. Количество сделок было минимальным. Котировки ПВД варьировались в широком диапазоне. Трейдеры предлагали ПВД 108 по 92 500—98 500 рублей за тонну СРТ. Отметим, что в этом сегменте по-прежнему нет ангарского и новополоцкого продуктов. По информации игроков, знакомых с ситуацией, сроки возобновления выпуска полимера на Ангарском заводе полимеров перенесены на 27 августа. Таким образом, потребители ожидают новых партий не раньше начала сентября, а предварительно обсуждаемый уровень цены озвучивается в диапазоне 100 000—102 000 рублей за тонну EXW Ангарск. ПВД 158 можно было приобрести по 93 000—108 500 рублей за тонну. Азербайджанский полимер был доступен по

101 500—102 500 рублей за тонну. Стоимость ПВД 153 установилась в диапазоне 101 500—112 000 рублей за тонну.

В августе на рынке ЛПЭ РФ отмечалась традиционная для этого периода года невысокая потребительская активность. Большинство переработчиков закрыло книги заказов на август еще в середине месяца. Спрос игроков был удовлетворен за счет отечественной (в большей степени) и импортной продукции. Стоимость российского ЛПЭ была стабильной. Сейчас его цена варьируется в диапазоне 74 000—760 000 рублей за тонну СРТ Москва (бутеновые марки) и 90 000—96 000 рублей за тонну СРТ ЦФО (металлоценовый полимер). Стоимость ближневосточного материала стартовала с 83 500 рублей за тонну СРТ. В России в августе на рынке ПНД спрос был высоким, объемы предложения — ограниченными. При этом большинство трейдеров, имея материал на складах, не предлагало его потребителям в ожидании более высоких цен полимера. Продажи ПНД всего марочного ассортимента на свободном рынке в конце месяца практически отсутствовали. Игроки рынка сообщали, что в южных и центральных регионах страны не было узбекского сырья. Ближайшие поставки полимера из Узбекистана будут не ранее первой декады сентября. Потребители материала «ЗапСибНефтехима» сообщали, что трубный и пленочный ПНД будет отгружаться с опозданием 10 дней.

Цены ПНД в августе выросли значительно. При этом на рынке присутствовал и спекулятивный рост цен. Кроме того, было много предложений различных марок по высоким ценам. При этом подтвердить сделки по

## ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ РОССИИ

Продукция	01.09.2020	02.08.2020	
<i>рублей за тонну с учетом НДС EXW ЦФО</i>			
ПВД российский	для тепличной пленки	82 000-108 500	85 000-92 500
	для термоусад. пленки	101 500-112 000	92 500-99 000
ПНД российский	белорусский для тепличной пленки	98 000-100 000	87 000-90 000
	пленочный	75 500-85 000	74 500-77 000
ЛПЭ азиатский	литьевой	65 000-77 500	63 000-72 000
	выдувной	75 000-91 500	73 500-91 500
	трубный (натур.)	77 000-88 000	74 000-84 000
ЛПЭ ближневосточ.	бутеновый	97 500-100 500	96 500-98 500
	бутеновый	84 000-90 000	82 000-85 000
ЛПЭ азиатский	гексеновый	99 000-103 000	98 000-100 000
	гексеновый	111 000-114 000	108 000-110 500
ПП европейский	рафия	92 500-100 500	85 000-90 500
	литье под давлением	94 000-102 000	86 000-92 000
	блоки	103 500-105 000	90 000-95 000
ПВХ российский	рандом	105 000-110 000	90 000-100 000
	суспензионный	80 000-85 000	79 000-84 000
ПС китайский	суспензионный	81 000-87 000	80 000-86 000
	ударопрочный	110000-115000	101000-110000
ПС российский	вспенивающийся	100000-105000	99000-105000
	общего назначения	85000-105000	80000-105000
	вспенивающийся	105000-110000	100000-105000

\* — трейдерами не предлагается.

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



таким котировкам не удалось. Пленочная марка казанского завода во второй половине августа предлагалась от 78 000 рублей за тонну в ЦФО. В некоторых случаях цены у трейдеров достигали отметки 94 000 рублей за тонну. В Астрахани можно было приобрести трубный ПНД Киянлинского завода полимеров. Его предлагали приобрести, как и двумя неделями ранее, по 85 000 рублей за тонну FCA. Однако большинство переработчиков считает эту цену высокой.

В этом месяце на рынке ПП России отмечалась нестабильная ситуация. Возник дефицит рандом-сополимеров ПП и некоторых гомополимерных марок. Буденновский «Ставролен» дважды останавливал наработку ПП: на рынке возник серьезный дефицит продукта. Накануне ремонта на «Уфаоргсинтезе» возник ажиотаж. Спрос на сополимеры весь месяц оставался высоким. Игроков рынка интересовал импорт, в особенности туркменский материал. Цены полипропилена в этом месяце неуклонно росли. Стоимость гомополимерных марок достигла 95 000 рублей за

тонну, что выше июльских цен на 5—8%. Максимально изменилась цена гранул уфимского завода. После начала ремонта в середине июля и до конца августа новых цен полипропилена буденовского завода озвучено не было, на свободном рынке остатки материала продавались по 93 000—96 000 рублей за тонну.

В августе активность потребителей ПВХ РФ была высокой. Производители подняли цены на 2000 рублей. Во второй половине августа дефицит марок с K=67 был ликвидирован, а спецмарок — нет. Ситуация осложнилась тем, что в БСК были проблемы на производстве марок с K=70. Ассортимент импортного ПВХ у трейдеров расширился. Увеличилось количество трейдеров, предлагающих узбекский ПВХ. Активность потребителей в сентябре будет высокой, однако игроки рынка будут ощущать сокращение объемов продаж относительно августа. Дефицит спецмарок сохранится в первой половине месяца. Цены смолы вырастут на 1000—1500 рублей.

В августе на рынке ПС России сохраняется дефицит ПС обще-

го назначения и ударопрочного отечественного производства. Объемы продукции «Сибур-Химпрома» по-прежнему недостаточные, однако завод увеличил их отгрузки, и недостаток продукции на рынке сокращается. Ангарский завод полимеров возобновил наработку ПС после проведения профилактических мероприятий. Цена ПСОН и УПС отечественного производства на свободном рынке продолжает расти на фоне дефицита. Цена ПСВ «Сибур-Химпрома» сохраняется на прежних отметках. ПСВ Ангарского завода полимеров можно было приобрести по 95 000—98 000 рублей за тонну EXW Тула (рассеянный). Диапазон котировок импортного материала достаточно широк на фоне изменений валютного курса и отпускных цен производителей. Иранский ПСВ отпускается по 100 000—115 000 рублей за тонну EXW ЦФО. Объемы поставок финского вспенивающегося полистирола в РФ увеличиваются, материал можно было приобрести по 120 000—125 000 рублей за тонну EXW ЦФО.

## В Украине спрос на полиолефины соответствовал сезону

В августе на украинском рынке ПВД отмечалась невысокая активность игроков. Данный фактор на фоне сокращения поставок полимера, в первую очередь, российскими поставщиками, позволяет поддерживать стабильную конъюнктуру. На рынке сохранился незначительный дефицит ряда позиций, но, несмотря на это, ажиотажа нет. Переработчики закупали полиэтилен по мере необходимости, под заказ. В июне и июле отдельным компаниям удалось сформировать дополнительные запасы материала, поэтому значительного дефицита полимера

удалось избежать. Стоимость сырья увеличилась. Это обусловлено — как поднятием цен поставщиками в начале месяца (новые партии были отгружены на рынок во второй половине августа), так и недостаточными объемами предложения. Благодаря ревальвации гривны относительно евро и доллара в первой половине августа удалось частично нивелировать удорожание полимера. Пленочные марки российского производства можно было приобрести по 30 500—33 000 гривен за тонну. При этом некоторые игроки сообщали, что на рынке

компании продукт предлагали и по 30 000 гривен за тонну. Термоусадочные марки ПВД российских компаний отпускались трейдерами по 34 500—36 500 гривен за тонну. Стоимость европейских аналогов варьировалась в диапазоне 36 000—37 000 гривен за тонну СРТ Киев.

В третьей декаде августа на украинском рынке ЛПЭ сохранился умеренный спрос. Объемы предложения были незначительными, но достаточными для удовлетворения нужд заказчиков. Количество заключенных сделок было минимальным. Вопреки ожиданиям участников рынка,

стоимость саудоаравийского материала незначительно уменьшилась относительно отметок, зафиксированных в первой половине месяца. Основные причины — ревальвация гривны и невысокая деловая активность. Кроме того, как сообщили игроки, сложилась интересная ситуация: при прохождении процедуры таможенной очистки сырья одни компании оплачивают обязательную 5%-ю пошлину, а другие — нет. В результате разница стоимости идентичных продуктов у разных компаний могла составлять 2000—2500 гривен. Бутеновый ЛПЭ SABIC реализовывался операторами по 33 500—36 000 гривен за тонну СРТ Киев. Российский материал предлагали по 32 500—34 500 гривен за тонну.

В августе на рынке ПНД Украины отмечалась невысокая потребительская активность. Многие переработчики не закупали материал, поскольку в прошлом месяце запаслись полимером впрок. Объемов предложения было достаточно. Во второй половине месяца некоторые торговые компании сообщали о профиците ранее ввезенных

партий продукции. При этом поставленные позже партии предлагали на рынке дороже на 20—30 долларов. На свободном рынке можно было приобрести продукцию украинского, европейского, ближневосточных и узбекских производителей. Объемов предложения материалов, ввезенных из Узбекистана, в отличие от других продуктов, было мало. Приобрести пленочную марку «Карпатнефтехима» можно было в среднем по 33 500 гривен за тонну СРТ Киев. Цены европейского пленочного ПНД варьировались в диапазоне 34 500—35 500 гривен за тонну СРТ Киев.

В этом месяце на рынке ПП Украины отмечался невысокий спрос. Трейдеры активно предлагали материал российского производства. Объемов предложения, кроме сырья, поставляемого из Азербайджана, было достаточно. Количество заключаемых сделок было незначительным из-за недовольства переработчиков рыночными ценами полипропилена. Европейский полипропилен реализовывался по 36 000—39 500 гривен за тонну (в зависимости от марки) в начале месяца. К

концу августа максимальная цена достигла 41 500 гривен за тонну (рандомсополимеры производителя TVK). Цена ПП СИБУРа составляла 33 500—35 500 гривен за тонну в течение всего месяца, незначительно увеличилась только в конце второй декады. Саудовский ПП можно было приобрести по 34 500—37 000 гривен за тонну. Минимальной отметки цены российских и ближневосточных производителей достигли в конце месяца.

На украинском рынке ПВХ в августе был сезонно высокий спрос. Трейдеры отмечают, что все больше переработчиков используют отечественный ПВХ из-за высокой стоимости импортной смолы. Украинский производитель «Карпатнефтехим» увеличил отпускную стоимость ПВХ на 80—90 долларов. Марку KSR-67 отгружали по 880—890 долларов, KSF-70 — по 890—900 долларов EXW Калуш. Европейский ПВХ отпускается по 1065—1080 евро EXW Киев/Львов (с отсрочкой платежа). Украинские трейдеры начали ввозить узбекский ПВХ с целью апробации этого продукта на рынке. В сентябре активность потребителей будет высокой.

Конъюнктура мирового рынка сформировалась таким образом, что игроки ожидали пролонгации цен украинской смолы. Некоторые предполагали, что КНХ может даже увеличить стоимость ПВХ на 10—20 долларов. Однако крупные переработчики сообщили, что для них «Карпатнефтехим» снизил цены на 10 долларов. Стоимость смолы будет корректироваться в соответствии с курсовыми колебаниями гривны.

В августе деловая активность на рынке ПС Украины незначительно снизилась из-за сезона отпусков. Объемов предложения ПСОН и УПС на этой неделе достаточно для удовлетворения нужд потребителей. Несмотря на ограничение отгрузок «Сибур-Химпромом», дефицита ПСВ нет. На рынке представлен вспенивающийся полистирол

#### ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Продукция			01.09.2020	02.08.2020
<i>гривен за тонну с учетом НДС EXW Украина</i>				
ПВД	российский	для тепличной пленки	30 500-33 000	30 500-32 000
		для термоусадочной пленки	34 500-36 500	33 000-34 500
	белорусский	для тепличной пленки	30 000-32 500	30 000-30 500
европейский	для пленки промназначения	36 000-37 000	35 000-36 000	
	украинский	пленочный	33 500-34 000	32 000-33 000
ПНД	европейский	пленочный	34 500-35 500	34 000-35 500
	ЛПЭ	ближневосточ.	пленочный	33 000-33 500
выдувной			31 500-33 000	*
литьевого		31 000-34 500	33 000-34 000	
ЛПЭ	ближневосточ.	бутеновый	33 500-36 000	34 500-38 000
		гексеновый	47 000-49 000	45 000-48 000
ПП	европейский	рафия	33 000-34 500	33 000-34 500
		блоки	34 000-38 500	34 000-36 500
		рандом	35 000-41 000	35 000-39 000
ПВХ	ближневосточ.	рафия	34 500-36 000	32 000-34 000
		российский	гомо	33 500-34 100
ПВХ	европейский	азербайджанс.	гомо	33 000-34 000
		украинский	сuspензионный	34 500-35 500
ПС	российский	украинский	сuspензионный	29 800-30 500
		вспенивающийся	40 000-43 000	39 500 - 41 500

\* — трейдерами не предлагается.

Информация в разделе «Рыночные цены» обновляется каждую среду на сайте: [www.chem-courier.ru](http://www.chem-courier.ru)

российского, китайского и иранского производства. Трейдеры продолжают увеличивать поставки европейской продукции. Отгрузки материала основными поставщиками бесперебойные. Доставка продукции из РФ и европейских стран осуществляется автомобильным транспортом, без дополнительных проверок на пропускных пунктах. Стоимость полистирола на свободном рынке

в августе увеличилась на фоне роста курса валют и особенно евро. Европейский ПС общего назначения и ударопрочный производства компании «Synthos S.A.» и «Versalis» предлагали по 39 500—41 500 гривен за тонну EXW центральный регион. Венгерский ПСВ «Dunastyr» отпускался по 41 500—42 500 гривен за тонну EXW центральный регион. Экспортная котировка полистирола

общего назначения иранского производства выросла и составляет 995 долларов за тонну, ударопрочного — 1120 долларов за тонну, вспенивающегося — 1060 долларов за тонну, CIF Одесса. В августе «Сибур-Химпром» пролонгировал стоимость полимера для украинских потребителей. Экспортная стоимость ПСВ для Украины составляет 1000 долларов за тонну FCA Воронеж.

## В августе на европейском рынке полимеров наблюдалось снижение деловой активности

В первой половине августа на рынке ПНД Европы отмечался невысокий спрос. Объемов предложения было достаточно для удовлетворения нужд переработчиков. Многие игроки рынка ушли в отпуска, поэтому деловая активность была невысокой. Цены выдувных и пленочных марок выросли на 20 евро, до 870 евро, и на 30 евро, до 880 евро, соответственно, за тонну FD Северо-Западная Европа.

В начале второй декады августа ситуация на европейском рынке ПВД и ЛПЭ не изменилась относительно начала месяца.

Активность потребителей оставалась невысокой. В южной и северо-западной Европе многие переработчики снизили загрузку производственных мощностей. Основная причина — сезон отпусков. ПВД можно было приобрести по 940—990 евро за тонну FD С.-З. Европа. Бутеновый ЛПЭ трейдеры реализовали по 870—920 евро за тонну FD С.-З. Европа.

Спрос на рынке ПНД Китая вырос и был умеренным. Объемов предложения материала было достаточно для удовлетворения нужд переработчиков.

Приобрести полимер можно было по следующим ценам: пленочные марки — по 900—960 долларов, выдувные — по 860—890 долларов, литьевые — по 830—870 долларов, соответственно, за тонну CFR Китай.

На рынке ПВД и ЛПЭ Китая была зафиксирована высокая активность игроков. Потребители активно пополняли складские запасы. Торговые компании предлагали ПВД на китайском рынке по 960—1000 долларов за тонну CFR Главный порт. Во Вьетнаме полимер подешевел на 5 долларов, до 930—960 долларов за



ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК  
**Рынок ПОЛИОЛЕФИНОВ**  
ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ



**www.chem-courier.com**

- События, цены и сделки КАЖДЫЙ ДЕНЬ в режиме on-line
- Удобный ПОИСК по темам, регионам и продукции
- Оперативные цены всех производителей ДВА РАЗА в неделю

**ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЛОГИНОМ И ПАРОЛЕМ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ!**



**ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ**

Продукция		13.08.20	30.07.20
<i>евро за тонну</i>		<i>FD С.-З. Европа</i>	
ПНД	литьевой	870–930	850–950
	выдувной	870–950	850–950
	пленочный	880–950	850–950
ЛПЭ		870–920	840–920
ПВД		940–990	930–990
ПП	литьевой	850–950	850–920
	блоксополимер	920–1050	920–1030
ПС	общего назначения	890–950	890–950
	ударопрочный	950–1030	950–1030
	вспенивающийся	930–990	950–990
ПВХ	к-67		
	к-70		

**ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА АЗИАТСКОМ РЫНКЕ**

Продукция		20.08.20	06.08.20	20.08.20	06.08.20
		<i>долларов за тонну</i>		<i>CFR ЮВА</i>	
				<i>CFR Китай</i>	
ПНД	литьевой	820–860	830–860	830–870	850–870
	выдувной	840–890	850–890	860–890	860–900
	пленочный	900–940	900–950	900–960	900–950
ЛПЭ		820–890	850–900	830–900	820–880
ПВД		930–960	940–960	960–1000	930–980
ПП	литьевой	910–940	910–960	910–950	910–930
	блоксополимер	940–960	950–980	950–990	940–990
ПС	общего назначения	970–1000	960–990	980–1020	970–1010
	ударопрочный	1070–1100	1060–1090	1090–1120	1090–1110
	вспенивающийся	945–985	940–980	940–980	930–970
ПВХ		820–850	790–830	820–840	790–820

тонну CFR. Импортный ЛПЭ был доступен по следующим ценам: катарский материал предлагался по 835 долларов за тонну, индийский ЛПЭ отпускался по 820–840 долларов за тонну. Кувейтский производитель реализовывал полимер по 820 долларов за тонну CFR.

В августе на рынке ПП Европы активность потребителей была невысокой. Спрос на определенные гомополимерные марки ПП был выше, чем на сополимеры. Объемов предложения было достаточно. ПП-гомо и блоксополимеры предлагались по 850–950 евро за тонну и 920–1050 евро, соответственно, за тонну FD Северо-Запад Европы. На рынке ПП Китая спрос вырос относительно июля. В стране были сезонно востребованы random-сополимеры ПП, используемые для выпуска бытовой техники. Максимально на это повлиял пик продаж стиральных

машин. На многих заводах были закончены плановые ремонты. Объемов предложения материала было достаточно.

На европейском рынке полистирола игроки говорили о значительном снижении деловой активности, особенно в странах Южной Европы. В Центральной и Северо-Западной Европе также наблюдалось снижение спроса. Объемов предложения ПС общего назначения и ударопрочного было достаточно, вспенивающегося — гораздо меньше, чем ПСОН и УПС, однако из-за низкого спроса дефицита нет. Рыночная стоимость полистирола в Европе практически не изменилась. Европейские производители обсуждали повышение отпускных цен полистирола в августе на 20–30 евро, однако снижение спроса из-за сезона отпусков привело к менее значительному увеличению стоимости или вообще ее пролонгации.

Во второй половине августа сохранялся высокий спрос на полистирол во многих странах азиатского региона, особенно в Китае. Переработчики активно пополняли запасы ПС после затруднений с логистикой в регионах из-за неблагоприятных погодных условий. Высокая деловая активность в Китае способствовала увеличению объема продаж ПС и во всей Юго-Восточной Азии. Азиатский ПС общего назначения можно было приобрести по 970–1000 долларов за тонну, а ударопрочный — по 1070–1100 долларов за тонну, соответственно, CFR ЮВА.

В августе спрос на этиленовый и карбидный ПВХ в Азии был умеренным. Ацетиленовый ПВХ предлагался по 860 долларов FOB Китай. Объемы предложения ПВХ там достаточные для удовлетворения существующего спроса. Тайваньский производитель предлагал ПВХ по 820–830 долларов за тонну CIF Юго-Восточная Азия. Смола, поставленную из Филиппин, Индонезии и Таиланда, трейдеры отпускают по 840–850 долларов за тонну CIF ЮВА. Японский полимер предлагался по 850–870 долларов за тонну CIF ЮВА.

В августе ПВХ в Европе подорожал. Цены марок с K=67 выросли на 10 евро в Центральной Европе, на 15 евро — в Северо-Западной и Южной Европе. Марки K=70 подорожали на 10 евро, до 720–750 евро за тонну FD Северо-Западная Европа, 740–750 евро за тонну FD Южная Европа и 740–750 евро за тонну FD Центральная Европа. Производители «Shin Etsu», «Inovyn», «Vynova» и «KemOne» предлагали марки с K=67 и K=70 по 730 евро и 740–750 евро, соответственно, за тонну FD Италия. Трейдеры отмечали, что производители Центральной Европы стремились к более высокому приросту отпускной стоимости, но клиенты не были готовы приобретать смолу по таким ценам.

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

**ПРИМЕР ГОТОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ:**

## **АНАЛИЗ РЫНКА ПОЛИПРОПИЛЕНА РОССИИ И ПРОГНОЗ ЕГО РАЗВИТИЯ ДО 2025 ГОДА**

### **ИССЛЕДОВАНИЕ СОДЕРЖИТ:**

- оценку спроса и предложения
- состояние производственных мощностей и перспективы развития производства
- прогноз развития потребительского рынка и ценовой ситуации
- товарную и региональную структуру потребления
- оценку объемов потребления продукции предприятиями
- динамику цен производителей и свободного рынка
- сравнительный анализ конкурентоспособности продукции производителей на внутреннем рынке
- конъюнктуру мирового рынка
- динамику экспортных и импортных цен и цен мирового рынка
- внешнеторговую оборот - объемы и стоимость, географическая и товарная структура экспорта и импорта
- данные о основных российских экспортерах и импортерах, а также о их зарубежных торговых партнерах

### **НАШИ КЛИЕНТЫ:**

**СИБУР**

 **НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ**

 **САЯНСКХИМПЛАСТ**

 **БЕЛНЕФТЕХИМ**

 **РОСНЕФТЬ**

 **НАФТАН**  
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ  
ОБЩЕСТВО «НАФТАН»

 **КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ**  
ТОВАРИЩЕСКОЕ ОБЩЕСТВО  
КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ

 **БАШХИМ**  
ТОВАРИЩЕСКОЕ ОБЩЕСТВО  
БАШХИМ

 **ЛУКОЙЛ**  
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

**Присылайте ВАШЕ техническое задание:**

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

✉ sales@chem-courier.com

**www.chem-courier.com**



# Спрос на зимние легковые шины растет

В августе спрос на российский рынок легковых шин начал сезонно расти. Преобладали оптовые продажи зимних покрышек. Стоимость шин российских брендов уменьшилась относительно августа 2019 года в среднем на 12%, а зарубежных — на 2—4% (кроме европейских, которые подорожали на 1—5%). В сентябре спрос на рынке будет расти. Значительного удорожания зимних шин не ожидается. По мнению управляющего интернет-магазина «4tochki.ru» компании «Пауэр Интернэшнл-шины» Андрея Назарова, на протяжении сезона активных продаж стоимость продукции увеличится не более чем на 3%.

Спрос на грузовые шины в августе незначительно вырос. Объемы реализации не превышали показателей сопоставимого периода прошлого года. Дефицита не было, цены шин практически не изменились. Ожидается, что в сентябре активность потребителей грузовых шин в стране будет сезонно высокой. По словам специалиста отдела продаж компании «Петромакс» Александра Ершова, в августе максимальным спросом пользовалась продукция бюджетного ценового сегмента (в прошлом году в приоритете у потребителя был премиальный). Это способствовало росту продаж китайских грузовых шин.

Активность потребителей синтетических каучуков в августе росла низкими темпами. Производители шин сезонно наращивали объемы закупок сырья постепенно. Базовые каучуки были представлены в достаточных объемах. На мировом рынке тенденции изменения экспортной альтернативы бутадиен-стирольных СК были неодинаковыми. В Европе котировки сохранились на отметках июля, а в Азии — выросли в среднем на 15%. Российские БСК — как эмульсионной, так и растворной полимеризации — поставщики реализовали по ценам июля. Рост

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ШИН В РОССИИ

Продукция		19.08.20	16.07.20
<i>рублей за штуку с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
<b>Легковые шины</b>			
<b>175/70 R13</b>	украинские, белорусские, китайские	1706-1906**	1742-1942*
	российские	2001-2201**	1736-1936*
	азиатские	2270-2470**	1955-2155*
	европейские	3787-3987**	2740-2940*
	<b>185/70 R14</b>	украинские, белорусские, китайские.	2133-2333**
	российские	2383-2583**	1759-1959*
	азиатские	3106-3306**	2764-2964*
	европейские	3742-3942**	2864-3064*
<b>195/65 R15</b>	украинские, белорусские, китайские	2020-2220**	2125-2325*
	российские	2217-2417**	1930-2130*
	азиатские	3439-3639**	2641-2841*
	европейские	4043-4243**	3955-4155*
<b>205/55 R16</b>	украинские, белорусские, китайские	2634-2834**	2460-2660*
	российские	3179-3379**	2447-2647*
	азиатские	4196-4396**	3698-3898*
	европейские	6584-6784**	5471-5671*
<b>Грузовые шины</b>			
<b>10.00 R20</b>	производства стран СНГ	11761-12161	11835-12235
	производства стран Азии	17440-17840	17440-17840
<b>12.00 R20</b>	производства стран СНГ	17180-17580	16996-17396
	производства стран Азии	22190-22590	22057-22457
<b>385/65 R22.5</b>	производства стран СНГ	23750-24150	23750-24150
	производства стран Азии	23061-23461	23047-23447
<b>Сельскохозяйственные шины</b>			
<b>21.3 R24</b>	производства стран СНГ	26265-26665	26133-26533

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

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ СЫРЬЯ ДЛЯ ШИН В РОССИИ

Продукция		18.08.20	15.07.20
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
<b>Каучук</b>	СКИ-3	130000-131000	130000-131000
	СКМС 30 АРКМ 15	118000-125000	118000-125000
	БНКС 18АМН	179000-180000	179000-180000
	БНКС 28АМН	180000-181000	180000-181000
	БНКС 33АМН	178000-179000	178000-179000
<b>Углерод технический</b>	П-514 (N-550)	65000-66000	65000-66000
	П-324 (N-330)	74000-76000	74000-76000
	П-245 (N-220)	79000-81000	79000-81000
	П-701 (N-772)	60000-62000	60000-62000
	П-803	56000-58000	56000-58000
<b>Натуральный каучук*</b>	SMR CV	1918,8	1902,9
	SMR L	1894,4	1879,1
	SMR 5	1311,6	1215,0
	SMR 20	1282,6	1186,4

\* — доллары за тонну FOB Куала-Лумпур

котировок натурального каучука на мировых биржах в августе продолжался. Малазийский НК подорожал в среднем на 6%. На фоне стабильной конъюнктуры внутреннего рынка стоимость изопреновых каучуков сохрани-

лась на отметках июля. На рынке технического углерода активность потребителей выросла. Дефицита продукции активных и полуактивных марок не было. Стоимость ТУ соответствовала показателям июля.

*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](http://www.chem-courier.com)



# В августе спрос на ЛКМ в РФ начал сезонно снижаться

На протяжении лета потребительская активность на рынке ЛКМ была высокой и превышала уровень аналогичного периода прошлого года. Максимальный прирост продаж отмечался в июне и июле. Этому способствовал эффект отложенного спроса. По мнению игроков, в период самоизоляции население занялось благоустройством жилья и дачных участков, теми работами, на которые ранее не хватало времени. Как раз пик

таких работ пришелся на первую половину лета. Поскольку ослабление карантинных ограничений в стране проходило по такому же принципу, как и их введение (решения принимались на региональном уровне), динамика продаж по областям и каналам сбыта отличалась. В некоторых регионах игроки констатировали более высокий спрос в строительном сегменте, чем в рознице, а в других — наоборот. Если гово-

рить о европейской части РФ, то основные объемы сбыта ЛКМ приходились на второй сегмент. По словам игроков, продажи материалов в DIY-сетях и других строительных магазинах в середине лета были выше, чем в аналогичный период 2019-го, а на строительных объектах — сократились.

В июле на рынке ЛКМ отмечался пик сезона. В августе продажи снизились относительно предыдущего месяца, однако по-прежнему оставались выше, чем в аналогичный период прошлого года. Некоторые игроки рынка декоративных ЛКМ констатируют, что благодаря этому, по итогам восьми месяцев, им удалось достичь отметок реализации сопоставимого отрезка времени 2019-го. Однако сократились отгрузки на экспорт, в частности в Казахстан. Это обусловлено в целом более жестким карантином в стране, который сначала действовал с марта по май, а потом был повторно введен в июле. И хотя во второй волне карантинные ограничения были менее суровые (в том числе для строительного сегмента), они сказались на продажах ЛКМ и, соответственно, отгрузках из РФ в Казахстан.

На рынке промышленных ЛКМ спрос постепенно начал восстанавливаться в июле и августе. По словам игроков, количество заказов увеличилось относительно показателей II квартала нынешнего года, но по-прежнему ниже, чем в аналогичный период прошлого. Более того, многие ожидают, что последствия карантина на сегменте промышленных ЛКМ еще полностью не проявились. Показательным в этом плане будет IV квартал, на который при-

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ЛКМ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ В РОССИИ

Продукция (рублей за кг с учетом НДС)		31.08.2020	15.07.2020
<b>ЛКМ на конденсатах</b>			
<b>алкидная (белая)</b>			
	российская «элит»	161—174	161—174
	европейская «премиум»	707—821	707—821
<b>ВД ЛКМ</b>			
<b>водная потолочная</b>			
	российская «элит»	80—96	80—96
	европейская «премиум»	129—146	129—146
<b>Полуфабрикатный лак</b>			
	российский светлый	74,7—77,8	74,7—77,8
	белорусский светлый	73,5—75,6	73,5—75,6
<b>Дисперсии</b>	<b>СА</b>	российская универсальная	90,0—95,0
		европейская универсальная	125,8—127,5
	<b>ПВА</b>	российская универсальная	72,0—73,0
		европейская универсальная	113,7—116,0
<b>Диоксид титана</b>	крымский	185,6—200,3	185,6—200,3
	европейский	296,4—321	269,2—291,6
	китайский стандартный	236,9—258,3	225,1—245,5
	китайский с пониженным содержанием белого пигмента	213,6—241,2	202,9—229,1
<b>Пигменты неорганические</b>			
<b>Красный железистый P.R. 101</b>			
	российский	65,1—67,1	65,1—67,1
	европейский	90,4—99,9	85,2—197,5
	китайский	104,5—104,5	98,9—106,0
<b>Пигменты органические</b>			
<b>Зеленый фталоцианиновый P.G. 7</b>			
	российский	474,4—480,0	474,4—480,0
	европейский	911,3—915,4	828,3—831,8
	индийский	758,0—765,5	722,3—729,3
<b>Микрокальцит</b>	российский 2 мкм	7,95—8,1	6,85—7,05
	турецкий 2 мкм	9,4—9,9	9,1—9,55
<b>Талловые продукты</b>	ДТМ российский	57,6—58,1	57,6—58,1
	ЖКТМ российский	111,6—113,3	111,6—113,3
	ЖКТМ американский	164,8—167,0	149,7—151,7
<b>Уайт-спирит</b>	импортный	72,8—83,3	70,1—79,8
<b>Этилацетат</b>	российский	84—89	82—89
<b>Бутилацетат</b>	российский	81—88	79—87
<b>Керосин авиационный</b>	ТС-1	39,6—40,7	39,2—40,3

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



ходится большая часть финансирования и, соответственно, выполнения заказов.

В августе конъюнктура на рынках сырья для производства ЛКМ соответствовала ситуации в потребляющей отрасли, а именно — закупки компонентов для выпуска декоративных материалов сокращались, но умеренными темпами, а индустриальных — сохранились на отметках июля. В целом по базовым компонентам отмечался баланс спроса и объемов предложения. Исключением стали крымский диоксид титана,

индийские фталоцианиновые пигменты и толуол. При этом стоимость двух первых продуктов не изменилась, а последнего — продолжала увеличиваться (удорожание отмечается еще с начала июля). Помимо этих растворителей, в августе также подорожали ацетатные. Незначительно снизились котировки диоксида титана некоторых европейских производителей. Цены отечественного и китайского (в валюте) TiO<sub>2</sub> сохранились на прежних отметках. Не изменилась стоимость ТС-1, микрокальцита, импортных и

отечественных смол, дисперсий и ПФ-лака. Напомним: цена алкидного связующего российских производителей выросла в июле на 1000 рублей. Однако в августе на рынке сырья для наработки полуфабрикатного лака отмечалось удорожание фталевого ангидрида, ортоксилла и подсолнечного масла. Кроме того, уже несколько месяцев на рынке отмечается дефицит ДТМ. Более подробно об изменении ситуации на рынках сырья для ЛКМ читайте в каждом номере еженедельника «Хим-Курьер. Рынок сырья для ЛКМ».

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](http://www.chem-courier.com)



27.10.2020 – 30.10.2020

## ХИМИЯ-2020



С 27 по 30 октября 2020 года в Центральном выставочном комплексе «ЭКСПОЦЕНТР» в Москве пройдет 23-я международная выставка химической промышленности и науки «Химия-2020».

Выставка имеет более чем полувековую историю и по праву считается одним из главных событий химической промышленности. Этот крупнейший отраслевой смотр традиционно собирает наиболее успешные предприятия, цель которых – продемонстрировать последние технологические достижения и инновационные разработки.

В 2019 году в выставке приняли участие около 400 экспонентов более чем из 20 стран. Интерес к выставке проявляют представители самых разных отраслей российской экономики, заинтересованные в применении на своих производствах новейших химических продуктов и технологий.

Также выставку посетили порядка 12 тыс. человек практически из всех субъектов Российской Федерации и зарубежных стран. Традиционными для выставки «Химия» стали национальные экспозиции Республики Беларусь, Германии, Казахстана, Китая, Франции.

Организаторы выставки стремятся актуализировать экспозицию и деловую программу, чтобы максимально способствовать процессу внедрения новых технологий, распространению передовых практик в отрасли. С 2017 года важной частью деловой программы выставки «Химия» являются сессии по проблемам цифровизации химического производства, в рамках которых представители химических компаний совместно с отраслевыми экспертами и представителями IT-сектора выявляют, как с помощью новых цифровых технологий повысить эффективность управления химическим производством, сделать его более гибким, экономически эффективным и безопасным.

Ядром деловой программы выставки «ХИМИЯ» в 2020 г. по традиции станет Московский международный химический форум, ключевой темой которого на этот раз выступит обеспечение конкурентоспособности российской химической промышленности в условиях новой экономической реальности, преодоление отраслью последствий коронакризиса.

Участники форума смогут обсудить актуальное состояние

и перспективы рынков химической продукции, последние изменения в спросе на продукты и технологии; технический регламент ЕАЭС «О безопасности химической продукции»; международное сотрудничество в условиях постпандемии, перспективные ниши для экспорта и совместного производства. Значительное внимание будет уделяться теме инвестиций в химическую промышленность, в том числе в проекты по повышению его экологической безопасности. Новинкой деловой программы станет Международный танк-контейнерный форум, посвященный вопросам логистики химических грузов и восстановлению докризисных объемов перевозок. Ещё одной значительной составляющей деловой программы станет традиционный блок презентаций, семинаров и мастер-классов участников выставки, на которых компании-экспоненты расскажут посетителям о своих новинках.

Рост и усложнение отрасли провоцируют повышение потребности компаний в квалифицированных кадровых ресурсах. В качестве ответа на этот запрос на выставке работает Центр подбора персонала. Компании – участники выставки могут проинформировать Центр о своих вакансиях, ознакомиться с резюме соискателей на стенде Центра и, в случае интереса, безотлагательно провести собеседование. Эта услуга для участников выставки бесплатна. Кроме того, в рамках деловой программы предусматриваются круглые столы и консультационные сессии по вопросам развития кадрового потенциала химической промышленности и совершенствования профильного образования.

Сейчас идет активное формирование экспозиции. Сроки подачи заявки на участие продлены до 29 сентября 2020 г.

[info@composite-expo.ru](mailto:info@composite-expo.ru)  
[www.composite-expo.ru](http://www.composite-expo.ru)

27–30.10.2020

www.chemistry-expo.ru



23-я международная  
выставка химической  
промышленности  
и науки

# ХИМИЯ

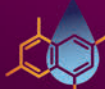
# ХИМИЯ

Генеральный  
информационный  
партнер:

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



Иновации  
и современные  
материалы



Нефтегазохимия



Startup ChemZone



Автоматизация  
и цифровизация  
производства



Химмаш. Насосы



Хим-Лаб-Аналит



Зеленая химия



Индустрия пластмасс



Защита от коррозии  
«КОРРУС»

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

12+

Реклама



Организатор:



Организатор

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

Платиновый спонсор



Серебряный спонсор



Партнер

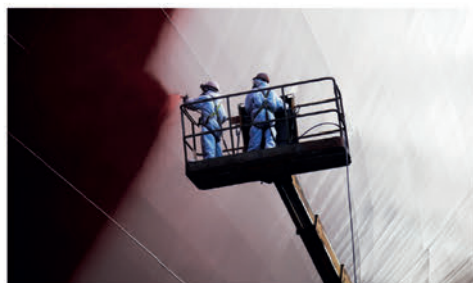


# Онлайн-конференция Российский рынок промышленных ЛКМ

10-11 ноября 2020

Online Conference  
Russian Industrial  
Coatings Market

10-11 November 2020



+7 499 346 03 42

conf@ic-conf.com  
www.ic-conf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов

Медиапартнеры

