

АПРЕЛЬ-ИЮЛЬ 2020 №2-3 (447-448)

ХИМ КУРЬЕР

NORDKALK ENRICH –

ультратонкий осажденный карбонат кальция: превосходные показатели при высоком ОКП

ЧТО В БОЛЬШОМ МЕШКЕ?

22% удобрений перевозится в 33% биг-бегов

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ: КОРОНАВИРУС ПРИНЕС КРИЗИС

Пандемия стала новым и неожиданным фактором, который определил развитие всей экономики, в том числе и рынка промышленных ЛКМ

NORDKALK ENRICH®
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ
ПРОДУКТ С УНИКАЛЬНОЙ
ДИСПЕРСНОСТЬЮ



ГЛЯНЕЦ

МЕХАНИЧЕСКИЕ
СВОЙСТВА

ЭКОЛОГИЧНОЕ
РЕШЕНИЕ

ЗАМЕЩЕНИЕ
CO₂ 10-25%

Nordkalk

Продукция из известняка для повседневной жизни

nordkalk.com

Организатор



Бронзовый спонсор



При поддержке



АПТС

АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ТРУБОПРОВОДНЫХ СИСТЕМ



10-11
сентября
2020

Минск, Беларусь

Ренессанс
Минск Отель

Полимерный конгресс 2020

Рынок гибкой упаковки
и полимерной тары

Рынок полимерных
труб и фитингов

Страны СНГ

+7 499 346 03 42

conf@flexipackconf.com

www.flexipackconf.com

Узнайте мнения
ключевых экспертов
полимерной отрасли

Медиапартнеры



В номере:

АНАЛИТИКА

НЕФТЕХИМИЯ

80

ПРОИЗВОДСТВО ФА СОКРАТИЛОСЬ, А ЭКСПОРТ — ВЫРОС

В 2020 году российский рынок фталевого ангидрида оказался под воздействием двух негативных факторов: резкого снижения мировых котировок нефти и глобальных карантинных ограничений из-за вспышки пандемии коронавируса.

В 2020 ГОДУ ТЕМПЫ РОСТА ПОТРЕБЛЕНИЯ БЕНЗОЛА В РОССИИ СНИЗИЛИСЬ

81

В I полугодии 2020-го события на российском рынке бензола развивались самым драматическим образом. Снижение цен и спроса на продукты нефтехимии на мировых рынках в условиях пандемии Covid-19 сказалось на работе отечественных предприятий. Весной стоимость бензола на российском рынке достигла 11-летнего минимума.

В 2020 ГОДУ ЦЕНЫ СТИРОЛА РЕКОРДНО НИЗКИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ СЕМЬ ЛЕТ

82

По итогам 2019 года российские производители стирола сократили производство на 2%, что обусловлено увеличением длительности простоя на заводах-производителях. В то же время потребления мономера в сегменте производства БС-каучуков увеличилось на 16%. Уменьшение производства и увеличение потребления мономера в России привело к сокращению экспорта на 12%.

ПОЛИМЕРЫ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПВД: ИСПЫТАНИЕ КОРОНАВИРУСОМ ПРОЙДЕНО

86

За шесть месяцев 2020 года расчетное потребление ПВД в РФ составило 286,6 тыс. тонн. Это соответствует показателю аналогичного периода 2019-го. На первый взгляд, ничего примечательного. Однако, не все так просто.

НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РЫНОК АБС

90

Несмотря на сопоставимые с уровнем 2019 года объемы поставок АБС по итогам пяти месяцев 2020-го, в мае объемы импорта резко уменьшились. Изменение поставок АБС обусловлено снижением спроса на рынке в период нерабочих дней. Многие предприятия — основные потребители АБС в сферах автомобилестроения, выпуска бытовой техники и мебели остановили производственные процессы и прекратили закупки сырья.

ШИНЫ

ПРОИЗВОДСТВО ТЕХУГЛЕРОДА В РФ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ

95

В 2019 году потребление технического углерода в России сокращалось. По итогам года емкость рынка технического углерода составила 242 тыс. тонн. Это на 29% ниже показателя 2018-го. Объемы производства техуглерода в стране снизились менее значительно. Это стало возможным благодаря высокому спросу на российскую продукцию на внешних рынках сбыта.

СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКОВ

УДОБРЕНИЯ

- 4 «Аммоний» сменил владельца
- 4 На ДЗМУ планируют возобновить выпуск НРК
- 4 Банк «Открытие» приобрел долю в ВКК
- 4 «Аграрный фонд» прекращает работу на рынке минудобрений
- 4 Кемеровский «Азот»: перевооружение цеха сульфата аммония продолжается
- 6 На ОПЗ подвели итоги работы за I полугодие
- 6 На кемеровском «Азоте» увеличили мощности КАС
- 6 На березниковском «Азоте» остановили производство
- 6 В «Гросдорфе» ремонтируют линию компактирования
- 6 Северодонецкий «Азот» возобновил выпуск амселитры

НЕФТЕХИМИЯ

- 8 В августе пошлина на нефть в РФ снова увеличится
- 8 На Заводе синтетического спирта повысили качество выпускаемой продукции
- 8 На крупнейшем заводе по выпуску фенола в Европе остановят производство на ремонт

ПОЛИМЕРЫ

- 10 Компания «Thyssenkrupp» построит завод по производству ПЭТФ в Турции
- 10 В Украине пересмотрели условия применения пошлины
- 10 На бирже Туркменистана были реализованы крупные партии ПНД

ЛКМ

- 12 Завершилась реорганизация Завода имени Я.М. Свердлова
- 12 «Газпром» запатентовал новую ингибированную грунтовку
- 12 «Trust Chem» расширяет производственные мощности
- 14 В июле 2020-го коллекция красок «Tikkurila Endangered Colours» появилась в продаже в России
- 14 Покрытиями «Приматек» окрашивают тракторы «Уралец»
- 14 Аэрозольные материалы ТМ Reoflex уже доступны в новом дизайне

- 16 **Круглый стол** агентства «Хим-Курьер» на международной специализированной выставке «Интерлакокраска-2020»
- 17 **Конференция.** Рынок акрилатов СНГ: стремительный рост еще впереди
- 20 **Хомасфера 2020.** IX конференция компании Хома

НОВОСТИ ТЕХНОЛОГИИ

NORDKALK

- 22 Nordkalk Enrich – ультратонкий осажденный карбонат кальция: превосходные показатели при высоком ОКП.

ЗВОНИК

- 30 Пол дышит!
- 31 Внутренние покрытия жестяных банок

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА:

РЫНКИ СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ
В I полугодии 2020-го спрос на базовое сырье для ЛКМ определялся эпидемиологической ситуацией

32

Борьба с пандемией коронавируса в мире оказала влияние на многие сферы бизнеса, в том числе на рынок сырья для ЛКМ. На фоне массовых ограничений, снижение спроса в потребляющих ЛКМ сегментах и, как следствие, производства покрытий, привели к уменьшению закупок сырья. И даже рекордное удешевление нефти (многие производные компоненты которой входят в состав сырья для ЛКМ), произошедшее в пиковые месяцы корона-кризиса, не способствовало высокой потребительской и деловой активности на рынке сырьевых компонентов для ЛКМ.

РЫНОК ПРОМЛКМ

Рынок промышленных ЛКМ: коронавирус принес кризис

50

По итогам 2019 года российский рынок промышленных ЛКМ расширился на 5,6%, при этом положительная динамика потребления отмечалась практически во всех сегментах. С такими достаточно оптимистическими результатами и прогнозами игроки рынка начали сезон 2020-го. Естественно, что резкого роста продаж никто не ожидал, поскольку экономика

страны не способствует бурному развитию B2B-сегмента. Но повторить результаты 2019-го рассчитывали многие игроки рынка промышленных ЛКМ. Однако все пошло не так, как хотелось. Распространение коронавирусной инфекции стало новым и неожиданным фактором, который определил вектор развития всей экономики, в том числе и рынка промышленных ЛКМ.

РЫНОК КОМПОЗИТОВ
I полугодие на рынке композитов было сложным

63

Первая половина нынешнего года на рынке композитных материалов стала непредсказуемой и сложной как для поставщиков сырья, так и производителей готовой продукции. Помимо новых проблем, обострилась и уже всем знакомая — рост дебиторской задолженности.

РЫНОК ГЕРМЕТИКОВ И КЛЕЕВ

На рынке дисперсий для клеев и герметиков импортозамещение идет медленно

67

По итогам работы в I квартале участники рынка клеев и герметиков, а также сырья для него, ожидали рост продаж и строили оптимистичные прогнозы до конца года. Однако впадения коронавируса в мире внесла коррективы в развитие ситуации на рынке: сократились отгрузки готовой продукции и как следствие закупи связующего для нее, изменилась структура потребления.

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА

РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

- 32** В I полугодии 2020-го спрос на базовое сырье для ЛКМ определялся эпидемиологической ситуацией
- 40** Рост технической грамотности заказчиков способствует продвижению качественных пигментов в РФ
- 42** Мы сформировали опорные точки развития во II квартале 2020-го
- 43** Мы планируем увеличить долю экспорта в совокупных продажах
- 46** Главная задача — поставлять качественную продукцию в срок и по рыночным ценам
- 47** Доля импортных материалов на российском рынке в ближайшие несколько лет останется значительной

РЫНОК ПромЛКМ

- 50** Рынок промышленных ЛКМ: коронавирус принес кризис
- 53** Основной принцип компании — это качественное и натуральное сырье
- 55** Ситуация на рынке ЛКМ — не повод опускать руки
- 57** Наша задача — продолжать разрабатывать промышленные ЛКМ, которые будут конкурировать с импортными аналогами
- 58** Основная цель для ЛКЗ на 2020-й — сохранить репутацию
- 60** На будущее смотрим оптимистично и надеемся, что у нас все получится
- 62** Проекты компаний нефтегазового и нефтехимического комплекса будут реализованы с задержкой до полугодя

РЫНОК КОМПОЗИТОВ

- 63** I полугодие на рынке композитов было сложным
- 64** Высококачественное сырье и грамотный технолог — гарантия качественного изделия
- 65** Задача на II полугодие — восстановить объемы реализации

РЫНОК КЛЕЕВ И ГЕРМЕТИКОВ

- 67** На рынке дисперсий для клеев и герметиков импортозамещение идет медленно

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА:

РЫНКИ ПОЛИМЕРНОЙ ТАРЫ,
УПАКОВКИ И СЫРЬЯИндустрия упаковки ПЭТФ
восстанвится в августе

Пандемия коронавируса привела к значительному снижению спроса на ПЭТФ-бутылку в России, но в то же время способствовала временному росту потребления в медицинском сегменте (флакончики для антисептиков), а также пищевой упаковки

74

68 Аэрозольные лакокрасочные материалы — это отдельный мир со своими специфическими требованиями

71 Кризис сделает нас сильнее

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА

РЫНОК УПАКОВКИ И СЫРЬЯ

- 74** Индустрия упаковки ПЭТФ восстанвится в августе
- 75** Рынок полистирола РФ: от прогнозов к реальности
- 76** Что в большом мешке? 22% удобрений перевозится в 33% биг-бегах

АНАЛИТИКА

НЕФТЕХИМИЯ

- 80** Производство ФА сократилось, а экспорт — вырос
- 81** В 2020 году темпы роста потребления бензола в России снизились
- 82** В 2020 году цены стирола рекордно низкие за последние семь лет
- 83** Спрос на европейский и азиатский стирол рос в июле

ПОЛИМЕРЫ

- 86** Российский рынок ПВД: испытание коронавирусом пройдено
- 87** В I полугодии 2020-го ситуация на рынке ПНД России была нестабильной
- 90** Негативное влияние пандемии на рынок АБС
- 92** Ситуация на рынке полипропилена Украины стабилизируется
- 93** Европейский рынок ПВХ постепенно восстанавливается после пандемии

Рынок полистирола РФ: от прогнозов к реальности

Рост деловой активности, дефицит и удорожание сырья в июне и июле стали основными причинами увеличения стоимости полистирола в РФ. По мнению игроков, стабилизация ситуации на рынке полистирола РФ до конца года не прогнозируется.

75

ШИНЫ

95 В России производство техуглерода продолжает сокращаться

МОНИТОРИНГ РЫНКА

УДОБРЕНИЯ

- 96** В Украине и России востребованы NPK
- 97** На мировом рынке подорожали фосфаты

НЕФТЕХИМИЯ

- 98** Ароматика дорожает в России на фоне недостаточных объемов предложения
- 99** Нафта и олефины в мире дорожают, а бензол в Азии подешевел

ПОЛИМЕРЫ

- 102** На российском рынке ПП рост активности
- 104** На рынке полипропилена Украины в первой половине июля отмечалась нестабильная ситуация
- 105** В первой декаде июля на европейском рынке полиолефинов отмечался низкий спрос

ШИНЫ

108 В июле цены СК снизились

ЛКМ

110 В июле потребительская активность на рынке ЛКМ соответствует сезонному уровню

АНОНСЫ

- 112** 13-я Международная специализированная выставка «КОМПОЗИТ-ЭКСПО»
- 112** 12-я международная специализированная выставка «ПОЛИУРЕТАНЭКС»

«Аммоний» сменил владельца

Право собственности на «Аммоний» перешло кемеровскому «Азоту». 16 июля 2020 года «Азот» (Кемерово) провел полную оплату по кредитным задолженностям «Аммония». По условиям договора, в течение трех рабочих дней с этой даты 100% акций «Аммония» переходит кемеровскому «Азоту».



На ДЗМУ планируют возобновить выпуск НРК



Отдельные украинские трейдеры отмечают высокий спрос на НРК с условием доставки. Агрохолдинги продолжают приобретать удобрения для осеннего внесения. Аграриями более востребованы марки с высоким содержанием фосфора и калия. На нынешней неделе цены сложных удобрений у трейдеров в основном не менялись. По информации «Хим-Курьера», производители белорусских НРК могут увеличить отпускную стоимость с условием поставки в августе на 5—10 долларов. На фоне роста спроса в августе и удорожания продуктов у поставщиков импортных НРК цены на внутреннем рынке, скорее всего, вырастут.

Банк «Открытие» приобрел долю в ВКК

Группа «Акрон» продала 10,1% акций Верхнекамской калийной компании (ВКК) банку «Открытие». Отметим, что после этой сделки 50% плюс одна акция ВКК принадлежит предприятию «Акрон», а 19,9% — компании «Сбербанк Инвестиции» и 20% минус одна акция — «Внешэкономбанку» (ВЭБ). Напомним: ВКК — дочернее пред-

приятие «Акрона», реализует проект по освоению Талицкого участка Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей в Пермском крае. Запустить Талицкий ГОК планируют в 2023 году, а выйти на проектную мощность (2 млн тонн хлоркалия в год) — в 2026-м. Общие запасы солей этих месторождений оцениваются в 726 млн тонн.

«Аграрный фонд» прекращает работу на рынке минудобрений

Директор коммерческого департамента «Аграрного фонда» сообщил, что компания продает остатки минудобрений и не планирует больше работать на этом рынке. «Аграрный фонд»

сфокусируется на рынке зерна и продуктах его переработки. По состоянию на 16 июня у «Аграрного фонда» было нереализованных 110 тыс. тонн удобрений.

Кемеровский «Азот»: первооружение цеха сульфата аммония продолжается



На кемеровском «Азоте» реализуется проект технического перевооружения цеха сульфата аммония, целью которого является наработка крупнокристаллического товара. Мощность установки уточняется. В настоящее время реализован первый этап проекта — с 10 июля 2020 года может эксплуатироваться подстанция, от которой будет запитано новое оборудование цеха сульфата аммония. Согласно графику, к сентябрю будут заменены вентиляторы на стадии сушки кристаллов и установка фасовки. Выпустить первую партию продукта намерены в конце сентября этого года.

Организатор



IV Международная конференция

Минеральные удобрения 2021: Восточная Европа, страны Балтии и Балкан

27-29 января 2021, Будапешт, Венгрия



Новости от ключевых
игроков и экспертов

+38 056 370 12 04

+7 499 346 03 42

conf@wfmeasteurope.com

www.wfmeasteurope.com

На ОПЗ подвели итоги работы за I полугодие

За I полугодие 2020-го на ОПЗ произведено 282 тыс. тонны аммиака, в том числе 39,2 тыс. тонн товарного продукта. Нарботка карбамида составила 424,4 тыс. тонн. Напомним: в аналогичный период 2019-го продукция на заводе не нарабатывалась, поскольку мощности простаивали. За шесть месяцев этого года отгрузки мочевины на рынок Украины составили 28,8 тыс. тонн, аммиака — 1,8 тыс. тонн. Перевалка аммиака достигла 1,348 млн тонн, в том числе 41,6 тыс. тонн — продукция собственного производства. Перевалка мочевины составила 402,4 тыс. тонн, в том числе 389,3 тыс. тонн — удобрение производства ОПЗ. Напомним: 5 июля 2020 года на ОПЗ приступили к ремонту первой установки



карбамида, и в настоящее время на заводе функционируют один агрегат аммиака и один — мочевины.

На кемеровском «Азоте» увеличили мощности КАС

В мае на кемеровском «Азоте» была проведена реконструкция производства карбамидо-аммиачной смеси. По итогам модернизации мощности выпуска удобрения увеличились с 450 тонн до 1,2 тыс. тонн, соответственно, в сутки.

На березниковском «Азоте» остановили производство

Руководством «Уралхима» 7 июля принято решение прекратить работу производственных мощностей березниковского «Азота». Причиной стало превышение содержания хлоридов кальция в речной воде, которую используют при производстве удобрений. Применение загрязненной воды угрожает выходу из строя основного технологического оборудования, а также может привести к аварийной остановке производства.

Северодонецкий «Азот» возобновил выпуск амселитры

По информации «Хим-Курьера», на северодонецком «Азоте» возобновили выпуск нитрата аммония. Первая продукция была получена 2 июля. Напомним: из-за поломки мощности по наработке этого продукта простаивали со второй половины июня этого года.



В «Гросдорфе» ремонтируют линию компактирования



Компания «Гросдорф» проводит ремонт на одной из линий компактирования, вторая — работает в обычном режиме, ремонты на ней были проведены ранее. Ожидается, что с 1 августа 2020 года будут работать штатно обе установки. По итогам июня компания произвела 500 тонн компакта. По состоянию на 2 июля 2020 года стоимость гранулированного коксохимического сульфата аммония составляет 4400 гривен (в МКР) и 4600 гривен (в упаковке), соответственно, за тонну FCA/EXW Хацки. На складе в Одесской области цены составляют 5070 гривен (в МКР) и 5270 гривен (в мешках), соответственно, за тонну. (Цены приведены с учетом НДС.)

V Международная конференция

Российский рынок промышленных ЛКМ

18-19 августа 2020, Санкт-Петербург, Россия,
отель Holiday Inn Moskovskye Vorota

II Международная конференция

Композиты России: игроки и рынки

19-20 августа 2020, Санкт-Петербург, Россия,
отель Holiday Inn Moskovskye Vorota

III Международная конференция

Российский рынок клеев и герметиков: точки роста

20-21 августа 2020, Санкт-Петербург, Россия,
отель Holiday Inn Moskovskye Vorota

Полимерный конгресс 2020

Рынок гибкой упаковки и полимерной тары стран СНГ
Рынок полимерных труб и фитингов стран СНГ

10-11 сентября 2020, Минск, Беларусь, Ренессанс Минск Отель

XVIII Международная конференция

Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

22-24 сентября 2020, Сочи, Россия,
отель Radisson Collection Paradise Resort & Spa

IV Международная конференция

Украинский рынок ЛКМ

15-16 октября 2020, Киев, Украина

VI Международная конференция

Нефтехимия России: рынки, цены, прогнозы

12 ноября 2020, Москва, Россия

Онлайн-конференция

Шинный бизнес в России

3 сентября 2020

III Международная конференция

Рынок компаундов России: потенциал роста в различных сегментах

Январь 2021, Москва, Россия

4th International conference

Fertilizers 2021: Eastern Europe, Baltic States & Balkans

27-29 January 2021, Budapest, Hungary



В августе пошлина на нефть в РФ снова увеличится

Ставка пошлины при экспорте российской нефти 1 августа 2020 года увеличится на 9,1 доллара, до 46,9 долларов за тонну. Льготная ставка пошлины на отгрузку нефти Восточной Сибири, Северного Каспия и Приразломного месторождения будет нулевой. Пошлина на сверхвязкую нефть составит 4,6 доллара за тонну (+0,9 доллара относительно июля). Экспортная пошлина на светлые нефтепродукты увеличится на 2,7 доллара, до 14 долларов за тонну. Ставка на темные нефтепродукты составит 46,9 доллара за тонну. В августе экспортная пошлина на автомобильный бензин увеличится на 2,7 доллара, до 14 долларов за тонну. Пошлина на прямогонный



бензин составит 25,7 доллара за тонну, против 20,7 доллара — в июле. Экспортная пошлина при отгрузках чистых фракций сжиженных газов и СПБТ в следующем месяце остается нулевой.

На Заводе синтетического спирта повысили качество выпускаемой продукции



На Заводе синтетического спирта налажено производство спирта изопропилового абсолютного с физико-химическими показателями, в частности с более низким содержанием диизопропилового эфира, ацетона и органических примесей, влияющих на органолептические свойства продукта. Проведенные мероприятия направлены на сохранение конкурентоспособности продукции в условиях возросшего спроса на ИПС. По информации «Хим-Курьера», в июне в Россию было импортировано 4,1 тыс. тонн спирта, это на 24% больше, чем в мае.

На крупнейшем заводе по выпуску фенола в Европе остановят производство на ремонт

В «INEOS Phenol» планируют закрыть завод по выпуску фенола и ацетона в городе Гладбек (Германия) для проведения планового ремонта. Производство будет простаивать

с конца октября до конца ноября. Мощность предприятия составляет 650 тыс. тонн фенола и 400 тыс. тонн ацетона, соответственно, в год.



Организатор

ЦЕНОВОЕ АГЕНТСТВО

ХИМ

КУРЬЕР

www.chem-courier.com

КОНФЕРЕНЦИИ

VI Международная конференция

Нефтехимия России 2021:

рынки, цены, прогнозы

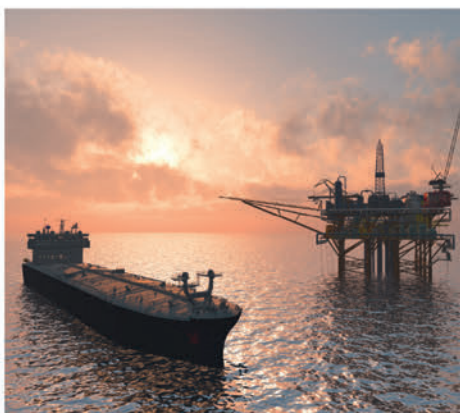
12 ноября 2020, Москва, Россия



6th International Conference

Petrochemicals in Russia 2021: Markets, Prices, Forecasts

12 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

Компания «Thyssenkrupp» построит завод по производству ПЭТФ в Турции

Немецкий промышленный концерн «Thyssenkrupp» недавно заявил, что построит завод по производству ПЭТФ в Турции в Газиантепе по заказу компании «Koksan Pet Packaging». Предприятие будет построено рядом с существующей производственной площадкой, сооруженной концерном «Thyssenkrupp» в 2013 году. Ожидается, что эти два завода будут иметь суммарную производственную мощность 432 тыс. тонн ПЭТФ в год. На предприятии будут использоваться технологию Melt-To-Resin (MTR), запатентованную дочерней компанией «Thyssenkrupp Uhde Inventa Fischer», для производства различных видов ПЭТФ. Ввод в эксплуатацию запланирован на 2022 год. «Koksan Pet Packaging» про-



изводит преформы, листы, а также различного вида упаковку из ПЭТФ.

В Украине пересмотрели условия применения пошлины

Межведомственная комиссия по международной торговле Украины 22 июня отменила решение от 22 мая нынешнего года «О применении предварительных специальных мероприятий относительно импорта в Украину полимерных материалов, независимо от страны происхождения и экспорта» в поддержку отечественного производителя, в котором шла речь о вводе пошлины на и ПВХ и ПНД в размере 18%. Поскольку не были учтены интересы всех переработчиков ПВХ и ПНД и ассортимент производимого поливинилхлорида и полиэтилена украинским заводам ограниченный, и не позволяет удовлетворить все потребности переработчиков в стране. Поэтому было подано заявление в Административный суд города Киева о пересмотре или отмене данного закона.



На бирже Туркменистана были реализованы крупные партии ПНД

По результатам торгов на Государственной товарно-сырьевой бирже Туркменистана с 22 июня по 1 июля нынешнего года российскими торговыми компаниями было приобретено 6 430 тонн ПНД. Трейдеры РФ закупили марки А4009MFN1325, J53-08 N2000, T50-500, Inpipe 100.

Таким образом, 22 июня было принято новое решение, согласно которому необходимо применить другие предварительные специальные меры относительно импорта полимеров в Украину по следующим описаниям:

— поливинилхлорид суспензионный с Константой Фикентчера в пределах от 59 до 72 (значение в сертификационных документах по Константой Фикентчера, К 59-72), что может классифицироваться по коду 3904 10 00 00, согласно УКТВЭД, кроме поливинилхлорида эмульсионного и микросуспензионного,

— полиэтилен в гранулах белого цвета размером 2—5 мм с удельным весом более 0,94 г/см и одновременно показателем текучести расплава (ПТР) 5—17 г/10 минут при нагрузке 21,6 кгс или показателем текучести расплава (ПТР) 0,34—0,37 г/10 минут при нагрузке 5,0 кгс или показателем текучести расплава (ПТР) 0,06—0,08 г/10 минут при нагрузке 2,16 кгс, что может классифицироваться по коду 3901 20 90 00, согласно УКТВЭД.

Действие предварительных мер будут продолжаться 190 дней с момента принятия закона в размере ввозной пошлины 18% на данные группы полимеров.



ХИМ-КУРЬЕР. РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ

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

ПВД и ЛПЭ
ПНД
ПП



Завершилась реорганизация Завода имени Я.М. Свердлова

Пресс центр Завода имени Я.М. Свердлова объявил о завершении реорганизации в форме присоединения к нему Бийского олеумного завода 1 июля 2020 года. Последний прекратил самостоятельную деятельность, став филиалом. Планируется, что подобные меры позволят укрепить позиции обоих предприятий, устранить внутриотраслевую конкуренцию, сократить издержки производства за счет перераспределения объемов выпускаемой продукции и снизить цены отдельных номенклатур закупаемого сырья и материалов за счет более значительного объема заказов. Это позволит своевременно и качественно выполнять запланированные государственные



оборонные заказы, наращивать производство для удовлетворения возрастающих потребностей государства в боеприпасах, вооружении, военной технике и расширении рынков сбыта.

«Газпром» запатентовал новую ингибированную грунтовку



В конце июня 2020 года на сайте Федерального института промышленной собственности был опубликован патент на ингибированную грунтовку. Патентообладателем выступила компания «Газпром». Новая разработка предназначена для антикоррозионной защиты металлоконструкций в сложных эксплуатационных условиях. В составе продукта содержится ингибирующая композиция для лакокрасочных материалов (включающая бензойную кислоту и октадециламин) и грунтовка ПФ-0294.

«Trust Chem» расширяет производственные мощности

Компания «Trust Chem», один из крупнейших производителей органических пигментов в Азии, объявила о расширении производственных мощностей. Новый завод будет построен в Китае (город Цзиньчжоу, провинция Ляонин). 10 июня состоялась церемония запуска первой фазы проекта с годовым объемом производства 10 тыс. тонн высококачественных марок красителей и

экологически чистых азо-пигментов. На втором этапе проекта производство будет расширено на 3 тыс. тонн красящих веществ и пигментных промежуточных продуктов. Мощности будут располагаться на территории площадью примерно 14,67 га.

В России и СНГ эксклюзивным дистрибьютором материалов «Trust Chem» является ГК ЕТС.



ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

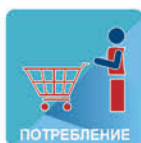
ФАСАДНЫЕ КРАСКИ

ГРУНТЫ • ЭМАЛИ

ШПАТЛЕВКИ

АНТИСЕПТИКИ

ЛАКИ ДЛЯ ДЕРЕВА



В июле 2020-го коллекция красок «Tikkurila Endangered Colours» появилась в продаже в России

С июля 2020-го компания «Tikkurila» начала реализацию коллекции красок «Tikkurila Endangered Colours» в России. Проект стартует с онлайн-продаж в коллаборации с «Леруа Мерлен». Коллекцию можно будет приобрести в онлайн-магазине ритейлера и чуть позже — на полках сети. Следующим шагом проекта будет расширение присутствия коллекции во всех магазинах страны. Часть средств, полученных от продажи новой коллекции красок «Tikkurila Endangered Colours», компания перечислит на сохранение первозданных лесов России, о чем было объявлено в октябре 2019 года.

Коллекция состоит из девяти готовых цветов, каждый из которых символизирует окрас животного, находящегося на грани исчезновения. Животные России представлены в коллекции красок «амурским тигром» и «полярной совой». Упа-



ковка и краска коллекции «Tikkurila Endangered Colours» произведены максимально экологически безвредными и безопасным для окружающей среды способом. В коллекцию входят краски на водной основе с низким содержанием ЛОС в упаковке из переработанного пластика.

Покрытиями «Приматек» окрашивают тракторы «Уралец»



В нынешнем году компания «Приматек» продолжает расширять сотрудничество с челябин-

ским производителем минитракторов и навесного оборудования «Трактор». В конце июня в пресс-центре «Приматек» сообщили, что сейчас компания является основным поставщиком ЛКМ для новой линейки минитракторов «Уралец». При производстве этой техники используется покрытие PRIMATAN SP 75.

PRIMATAN SP 75 — это 2-компонентная быстросыхающая полиуретановая грунт-эмаль с пассивирующей пигментацией на основе фосфата цинка. Применяется в качестве финишного покрытия по загрунтованной стали, а также самостоятельного покрытия металлических изделий, устойчивых к механическим и химическим воздействиям.

Аэрозольные материалы ТМ Reoflex уже доступны в новом дизайне

Компания «Экопол» представила обновленный дизайн аэрозольных ЛКМ бренда Reoflex. В пресс-центре компании отметили: «Лето — время обновления и перемен. Reoflex представляет новый дизайн материалов в аэрозольной упаковке. Постоянных и, конечно, новых покупателей Reoflex порадует новый лаконичный и понятный дизайн. Автомаляр Reoflex представлен на 80% материалов — новую упаковку Вы без труда узнаете на полках магазинов!»

Ребрендинг коснулся акрилового грунта RX F-02, эмали для бамперов RX P-11, акрилового лака RX C-04 и антигравия RX N-09. Эти аэрозольные материалы в обновленном формате уже поступили в продажу в России и Европе.



27–30.10.2020

www.chemistry-expo.ru



23-я международная
выставка химической
промышленности
и науки

ХИМИЯ

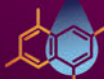
КНИМИА

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»

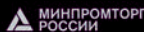
При поддержке:

- 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:

ЭКСПОЦЕНТР

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

КРУГЛЫЙ СТОЛ АГЕНТСТВА «ХИМ-КУРЬЕР»

НА МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ВЫСТАВКЕ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2020»

В рамках выставки «Интерлакокраска-2020» информационно-аналитическое агентство «Хим-Курьер» организовало круглый стол «Российский рынок ЛКМ 2020: итоги прошлых лет и потенциал роста на ближайшее десятилетие». Специалисты подвели итоги развития рынка готовых ЛКМ и сырья в 2019 году, рассказали о потенциале развития рынка ЛКМ в разрезе основных сегментов применения и предоставили маркетинговые решения для отрасли.

Информационно-аналитическое агентство «Хим-Курьер» имеет 16-летний опыт исследования рынка ЛКМ и предлагает качественную аналитику различных сегментов готовой продукции и сырья для ее производства. Сотрудники агентства отметили, что расчеты осуществляются по разработанной ими методологии. По данным «Хим-Курьера», в сегменте готовых ЛКМ сократилось потребление во II квартале, а IV был одним из самых успешных. Кроме того, руководитель редакции Яна Николенко обратила внимание на динамику производства и импорта по группам ЛКМ, а также ротацию игроков на рынке. Она отметила, что в нынешнем году расстановка сил на рынке изменится из-за слияния двух предприятий: «Eskaro» и «Столяра». В структуре рынка по сегментам по-прежнему промышленный сегмент остается как стабильно растущим, а декоративный — стагнирующим. Причем на рынке промЛКМ в РФ в 2019-м росли все показатели: производство, экспорт, импорт и совокупное потребление. В сегменте декоЛКМ отмечался рост «нишевых» направлений и сокращение потребления ЛКМ ремонтно-строительного назначения. Заместитель руководителя редакции Ирина Лаповец обратила внимание, что тенденции на рынке сырьевых составляющих покрытий были благоприятными для лакокрасочников. Ценовым факторам, всколыхнувшем рынок в прошлом году, было удорожание

жестяной тары, однако удешевление одного из самых дорогих сырьевых компонентов — диоксида титана — благоприятно повлияло на себестоимость ЛКМ.

После подведения итогов минувшего года представители лакокрасочных заводов получили возможность поделиться своими результатами. На круглом столе присутствовали более 60 представителей лакокрасочной отрасли: руководители ЛКЗ, специалисты отделов маркетинга и снабжения, производители и трейдеры сырья и др. Генеральный директор компании «Русские краски» Валерий Абрамов отметил, что результаты компании и внутренние ощущения совпадают с общими тенденциями, которые озвучили эксперты агентства. Руководитель предприятия добавил, что по итогам прошлого года совокупный объем производимой продукции в тоннаже сократился (за счет снижения объемов поставок для сегмента дорожной разметки), и отметил своеобразную диверсификацию в промышленной сфере, поскольку увеличилось количество мелких клиентов. Генеральный директор компании «Инмаксо-Лакра» Геннадий Собко отметил, что прирост по итогам 2019-го фиксировался в рамках статистической погрешности 2—3% (в натуральном выражении). Тем не менее 2019-й для компании закончился хорошо с точки зрения повышения эффективности всех процессов и маржинальности бизнеса. «Ситуация на рынке сырья позволила почувствовать

себя увереннее и спокойнее», — сказал Геннадий Собко. Генеральный директор «Ярославских красок» Николай Яковлев подтвердил слова своих коллег о том, что рост декоративного рынка не состоялся, но экономически ситуация поменялась в лучшую сторону, поскольку не было значительного повышения цен сырья. Директор по маркетингу «Предприятия ВГТ» Людмила Антипова обозначила, что по итогам года продажи в тоннаже сократились, однако в деньгах — выросли. Г-жа Антипова согласилась с аналитиками «Хим-Курьера» и предыдущими ораторами в том, что маржинальность по итогам 2019-го выросла по сравнению с 2018-м. Директор по продажам компании «Рогнеда» Виталий Ивашко отметил, что отмечался прирост продаж в тоннаже, в денежном выражении этот показатель вырос еще больше. «Категория материалов для деревозащиты показала себя слабее, чем ожидали», — добавил он и предположил, что сокращение обусловлено насыщением рынка этой категорией материалов. В заключении обсуждения итогов года президент «Ассоциации качества краски» (АКК) Сергей Федотов рассказал о проекте технического регламента безопасности лакокрасочных материалов, поднял проблемы экологической безопасности ЛКМ и отметил действия АКК в этом направлении. Следует отметить, представители отрасли единогласно отмечали рост потребления по итогам первых двух

месяцев 2020-го относительно аналогичного временного отрезка 2019-го.

После обсуждения итогов прошлого года директор по развитию агентства «Хим-Курьер» Виктория Чернова рассказала о потенциале развития рынка ЛКМ России в 2020—2030 годах, исходя из ситуации на мировом и европейском рынках,

а также влияния глобальных и ситуативных факторов. В завершении круглого стола специалисты агентства рассказали о продуктах и мероприятиях агентства: периодических изданиях, индивидуальных исследованиях, профильных международных конференциях. На самом масштабном мероприятии отрасли — XVIII Международной конфе-

ренции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ» — специалисты редакции ЛКМ проведут сессию «Маркетинговые решения от «Хим-Курьера» для рынка декоративных и промышленных ЛКМ России» и расскажут о методике сбора данных, расчетов и возможностях использования предлагаемых агентством инструментов.

РЫНОК АКРИЛАТОВ СНГ: стремительный рост еще впереди

В Москве 2 марта 2020 года прошла I Международная конференция «Акрилаты СНГ», организованная агентством «Хим-Курьер». Все участники мероприятия были активно вовлечены в дискуссии, посвященные сложившейся ситуации, проблемам и перспективам развития российского рынка акриловой кислоты и ее производных, а также отраслей потребления.

СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ РЫНКА АКРИЛАТОВ РФ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ

Российский рынок акриловой кислоты и ее производных на сегодняшний день еще только формируется. В то время как в целом в мире он уже считается достаточно развитым. Поэтому деловую программу конференции открыл доклад руководителя департамента маркетинговых исследований компании «Smartconsult» Анны Валуевой, который был посвящен структуре и нынешней ситуации на рынке акрилатов в мире и России, в частности — их сырьевой составляющей. В последние три года как мировой рынок акриловой кислоты, так и акрилатов демонстрировал восходящую динамику и по итогам 2019 года прирост составил 5% и 3,1%, соответственно (в натуральном выражении). Согласно прогнозам экспертов, в следующие пять лет ежегодные темпы роста будут примерно на этом же уровне. Основной регион потребления — азиатско-тихоокеанский, в частности Китай. Почти 85% мирового потребления акрило-

вой кислоты приходится на два сегмента — акрилаты и суперабсорбирующие полимеры (SAP). Два крупнейших производителя акриловой кислоты в мире — концерны BASF и «Dow».

Российский спрос на акриловую кислоту и ее производные практически на 100% удовлетворяют два отечественных производителя — это компании «Сибур-Нефтехим» и «Газпром нефтехим Салават». Продукт потребляется непосредственно заводами-производителями. Единственным направлением сбыта акриловой кислоты в РФ является производство дисперсий и клеевых материалов. Один из ключевых драйверов роста рынка акриловой кислоты в РФ в ближайшем будущем — это развитие производства SAP, которое на сегодняшний день в стране отсутствует, а также дальнейший рост рынка бутилакрилатов. Реализовать проект производства SAP намерена компания «Газпром нефтехим Салават».

Помимо рынка акриловой кислоты, делегаты также обсудили развитие сегментов 2-этилгексакрилата (2-ЭГА) и метилме-

такрилата (ММА) в мире и РФ, а также сложных акрилатов (гидроксиэтилметакрилата, бутилметакрилата и др.). На сегодняшний день единственным производителем 2-ЭГА в стране является компания «Сибур», а ММА — ГК «Корунд». Выпуск сложных акриловых эфиров в РФ не развит. Участники конференции отметили, что на сегодняшний день, с одной стороны, создание производства этих продуктов — необходимое условие развития акрилатов и материалов на их основе, но с другой — объемы потребления, время- и ресурсозатраты пока требуют более детальных расчетов с точки зрения экономической привлекательности подобных проектов.

БЕЗ СОБСТВЕННОЙ ШИРОКОЙ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА ОГРАНИЧЕНЫ

Неотъемлемый атрибут мероприятий агентства «Хим-Курьер» — проведение «круглого стола» для игроков рынка. Конференция «Акрилаты СНГ» не стала исключением. В дискуссии приняли участия

представители заводов-производителей акриловых дисперсий и смол, акриловой кислоты и бутилакрилата, лакокрасочных предприятий. Директор по развитию компании «Аттика» Матвей Раммо поделился опытом развития производства акриловых смол, проблемами, с которыми сталкивается предприятие в процессе выпуска связующего, в частности господин Раммо отметил высокую долю импортного сырья в рецептурах, которые, помимо зависимости от курса валют, еще и облагаются таможенной пошлинной, отсутствие отечественной альтернативы некоторых мономеров, высокая бюрократизация многих процессов строительства и запуска производства, «дорогие» финансовые ресурсы и дефицит квалифицированных кадров.

Представители крупнейших заводов-производителей акриловых и стирол-акриловых дисперсий в России — «Пигмент» (УК «Крата»), «Акрилан» «Хома» и «Оргхимпром» — рассказали, с какими проблемами они сталкиваются в процессе работы. Практически все сошлись во мнении: российским производителям не хватает отечественных специальных малотоннажных мономеров. Кроме того, стоимость тех мономеров, которые в стране выпускаются, часто на уровне или выше импортных аналогов. В результате, даже, имея спрос и возможности производить наукоемкие качественные материалы, заводу это экономически не выгодно, поскольку их конкурентоспособность будет низкой (с точки зрения цены). На сегодняшний день компании достигли

хороших показателей развития сегмента классических дисперсий, однако сегмент специальных дисперсий по-прежнему остается в разряде «перспективных». Большинство новых разработок, которые сейчас ведутся, — это импортозамещающие материалы. Внедрять собственные наукоемкие продукты очень сложно как из-за скудной отечественной сырьевой базы, так и нехватки кадров и больших затрат на развитие по сравнению с базовым сегментом. Даже развивая экспортные поставки классических дисперсий, производители сталкиваются с тем, что высокие цены отечественных мономеров для их производства сказываются на конкурентоспособности. Несмотря на существующие трудности, производителям дисперсий есть куда расти. Участники дискуссии отметили, что сегмент «чистых» акрилатов, водных дисперсий для промышленных покрытий в РФ освоен слабо, а значит их развитие — еще впереди.

Поскольку многие производители дисперсий и другие участники конференции считают, что одной из ключевых проблем российского рынка является отсутствие отечественных функциональных мономеров и высокая цена импортных продуктов, управляющий директор «Jamorin International» Сергей Мушкеев рассказал делегатам, какие решения предлагает его компания. «Jamorin International» — дистрибьютор широкого спектра мономеров (акрилатов, метакрилатов, гидроксикарилатов, полиэфирных метакрилатов) и другого химического сырья в Европе, Азии и других регионах мира. В России компания видит большие перспективы развития сегмента специальных дисперсий. Однако также сталкивается с проблемой, когда даже минимальное удорожание рецептуры снижает интерес заказчика к предложенному продукту. Для продвижения своих материалов российским потребителям



«Jamorin International» предлагает широкий ассортимент образцов продукции, технологическое сопровождение и различные примеры рецептур. Кроме того, господин Мушкеев отметил, что компания не только работает с потребителями мономеров, но и торговыми операторами, например СТД «Петрович». Цель этого сотрудничества — понять, какие материалы, с какими свойствами нужны современному потребителю. И уже отталкиваясь от этих потребностей, совместно строить диалог строительных гипермаркетов с лакокрасочниками, лакокрасочников с производителями дисперсий и производителей дисперсий с поставщиками мономеров.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПОТРЕБЛЯЮЩИХ СЕГМЕНТАХ ЕЩЕ НЕ ЗАВЕРШЕНО

Завершающая сессия конференции была посвящена потребляющим сегментам, современным возможностям российских производителей и будущему рынка акрилатов. Согласно исследованиям агентства «Хим-Курьер», за последние 10 лет производство акриловых и стирол-акриловых дисперсий в России выросло почти в пять раз. Многие заводы за этот период увеличили производственные мощности в несколько раз, и сейчас отечественные игроки обеспечивают 74% совокупного спроса на дисперсии в стране. Хотя почти три четверти производства приходится на стирол-акриловое связующие, доля «чистых» акрилатов постепенно растет. Директор по развитию компании «Хим-Курьер» Виктория Чернова отметила, что сейчас российское производство акриловых смол находится примерно на этом этапе развития и сталкивается с теми проблемами, которые пережили производители дисперсий 10 лет назад. За это время емкость рынка акриловых смол выросла при-



мерно в 10 раз, но по-прежнему почти 90% потребления — импортные материалы. В основном смолы поставляются для производства лакокрасочных покрытий, в частности антикоррозионных и судовых ЛКМ, coil-coatings и краски для дорожной разметки.

Руководитель НИЦ, главный специалист по акриловым мономерам и акриловым сополимерам «Прайм Топ Индастри», Ирина Даниловна Кулешова отметила, что в советское время развитие акриловых смол в стране было на высоком уровне. Благодаря строгому ограничению использования импортных материалов разработки отечественных ученых использовались в различных отраслях потребления (автомобилестроении, ВПК, coil-coatings), акриловые смолы и материалы на их

основе производились в больших объемах. По мнению Ирины Даниловны, сейчас развитие производства акриловых смол в России возможно только идя по пути собственных разработок, а не копирования материалов зарубежных игроков. Для этого нужны современная лаборатория, отечественная сырьевая база, в частности функциональные мономеры, и государственная поддержка.

Подводя итоги конференции «Акрилаты СНГ», очевидно, что тема перспектив развития российского рынка акрилатов очень актуальна, и без решения озвученных выше проблем достичь успехов в этом сегменте будет нелегко. В 2021 году на II Конференции «Акрилаты СНГ» мы узнаем, как далеко смогли продвинуться игроки отрасли на пути к освоению этого рынка.

ХОМАСФЕРА 2020

IX конференция компании Хома



Компания Хома провела IX конференцию для своих партнеров. Мероприятие было организовано для производителей лакокрасочных материалов и компаний-изготовителей пленочной продукции. Сотрудники Хома выступили с докладами об истории компании, рассказали о продуктовых новинках и новостях с производства, а также поделились комплексными решениями технической поддержки. Участники конференции узнали о компании Хома больше и унесли с собой то самое ощущение науки, партнерства и волшебства, которое был призван создать новый формат конференции – Хомасфера 2020.



3 марта в г. Москва состоялась IX конференция компании Хома. Мероприятие посвятили новым разработкам в направлении «Полимерные дисперсии для изготовления лакокрасочных материалов». Более 100 гостей посетило Хомасферу 2020. Участники мероприятия узнали о новин-

ках и прослушали доклады руководителей подразделений.

Презентация началась с выступления директора по продажам и маркетингу. Светлана Морозова рассказала об истории и развитии компании, подробнее остановилась на продуктивном ассортименте и достижениях,

напомнила, как проходили прошлогодние деловые встречи, больше знакомые под названием «Глинтвейн».

Одной из новостей вечера стало недавнее открытие исследовательского центра коллоидных систем. Теперь центр развития и разработок Хома насчитывает шесть подразделений. Юлия Шурыгина, руководитель научного комплекса, представила вниманию гостей новинки Хома: povorol 111 дисперсию для лакокрасочных материалов, homasyl 188 для производства атмосферостойких и долговечных покрытий, диспергаторы 730-ой серии для производства пигментных и меловальных паст. Хома производит связующие под любые задачи. Одно из направлений компании — это производство дисперсий для липких лент и защитных пленок. Среди свежих разработок производитель презентовал дисперсию homasyl 511 для ламинирования и склеивания пленок между собой и дисперсию 546Z для производства защитных пленок к сложным текстурированным поверхностям.

Главный технолог производственного комплекса Наталья Петровская поделилась обновлениями на предприятии. За последние два года

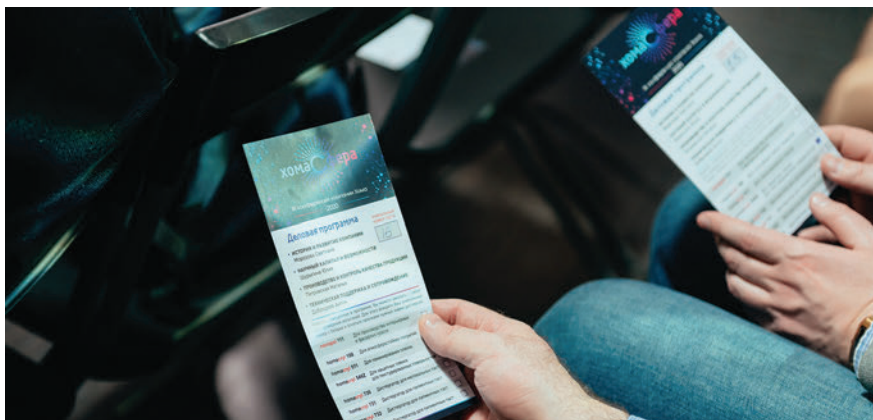


модернизировали и запустили дополнительные мощности по производству акриловых и поливинилацетатных дисперсий, ввели в эксплуатацию новую производственную линию по выпуску сополимерных акриловых дисперсий, провели техническое перевооружение линии по производству поливинилацетатных дисперсий. Наталья рассказала о круглосуточном контроле качества на всех этапах синтеза, в том числе на этапе отгрузки. Жесткие стандарты были и остаются неотъемлемым условием управления качеством дисперсий на выходе из производства, гораздо более высокие по сравнению с техническими требованиями их эксплуатации. Благодаря этому компания Хома гарантирует получение стабильной и качественной продукции.

Руководитель технической поддержки Антон Добродеев завершил официальную часть рассказом о комплексных решениях, которые предлагает компания. На сегодняшний день Хома сопровождает партнеров на всех жизненных циклах продукта, начиная с идеи постановки бизнеса, разработки рецептур и заканчивая консультациями по управлению режимами оборудования. Техническая поддержка Хома совместно с научно-исследовательским центром помогает усовершенствовать существующие продукты с учетом особенностей технологий, материалов и оборудования заказчика.

Для гостей Хома подготовила новый формат вечерней программы. Участники конференции могли посмотреть химическое шоу и выступления воздушных гимнастов, создать собственную формулу Хомасферы на мастер-классе и открыть эйфорийницы с помощью индивидуальных ключей. «Хомасфера 2020» – это сочетание науки, партнерства и волшебства.

Более подробная информация о Компании Хома представлена на сайте www.homa.ru



Матти Ламмела, Магистр химических наук,
Менеджер по применению специализированной продукции
Корпорации Nordkalk (Финляндия)

NORDKALK ENRICH – ультратонкий осажденный карбонат кальция: превосходные показатели при высоком ОКП.

Nordkalk Enrich:

- Частично замещает TiO₂ и связующее без отрицательного влияния на основные показатели.
- Позволяет снизить затраты при модификации рецептур.
- Доступен в двух формах: стабильной водной дисперсии и гранулированного порошка с хорошей текучестью.
- Обеспечивает дополнительные варианты рецептур для таких применений как клеи и пластмассы.

Карбонат кальция является широко используемым материалом во многих отраслях промышленности, например, в производстве красок и пластмасс. Обычно он используется в качестве наполнителя, чтобы получить экономию затрат на сырье. Как правило, его нельзя добавлять в больших количествах из-за ослабляющего эффекта важнейших свойств, таких как оптические и механические свойства. Поведение наполнителя сильно зависит от его поверхностных свойств, таких как диспергируемость и вязкость суспензии. На рынке представлено несколько видов нано-РСС (осажденный карбо-

нат кальция), однако их применение часто ограничивается узкими областями. Новый продукт Nordkalk Enrich® создан для того, чтобы опровергнуть эту практику. Enrich дает возможность использовать высокий процент ввода наполнителя без ущерба для качества. Enrich также является устойчивой заменой традиционно используемых пигментов и вяжущих на основе сырой нефти, открывая новые возможности для новых разработок. Приведенное ниже исследование демонстрирует потенциал этого многофункционального наполнителя в разных областях применения.

УНИКАЛЬНЫЕ СВОЙСТВА NORDKALK ENRICH

Нано-РСС с первичным размером частиц, например, 50 нм, известен и производится в течение десятилетий. Однако использование продукта было ограничено из-за сильной агломерации частиц и, как следствие, истинный потенциал этих нано-размерных частиц до сих пор не был до конца исследован.

Новый нано-продукт, разработанный Корпорацией Nordkalk, продемонстрировал превосходные показатели.

На диаграмме 1 показано гранулометрическое распределение обычных марок кальцита (GCC - измельченный карбонат кальция), обычного нано-РСС и Nordkalk Enrich. Традиционный кальцит имеет широкое распределение частиц по размеру, со средним размером частиц 2,5 мкм. Незначительное количество частиц обычного нано-РСС составляет от 0 до 500 нм, но большинство частиц - от 1 до 10 мкм. Медианное значение для обычного нано-РСС составляет 3,8 мкм и d90% - 7,2 мкм. Размер частиц Nordkalk Enrich составляет 0–500 нм. Для Enrich средний размер частиц составляет 110 нм, а d90% – 240 нм. Из рисунка видно, что Enrich имеет гораздо более узкое гранулометрическое распределение, чем обычный нано-РСС. Оптимальный размер частиц Enrich, близкий к половине длины волны видимого света, дает очень хорошую укрывистость.

Сканы изображений с электронного микроскопа (СЭМ) традиционного кальцита (Изображение 1a), традиционного нано-РСС (Изображение 1b) и Nordkalk Enrich в стирол-акрилатной матрице (Изображение 1c), подтверждают результаты, которые

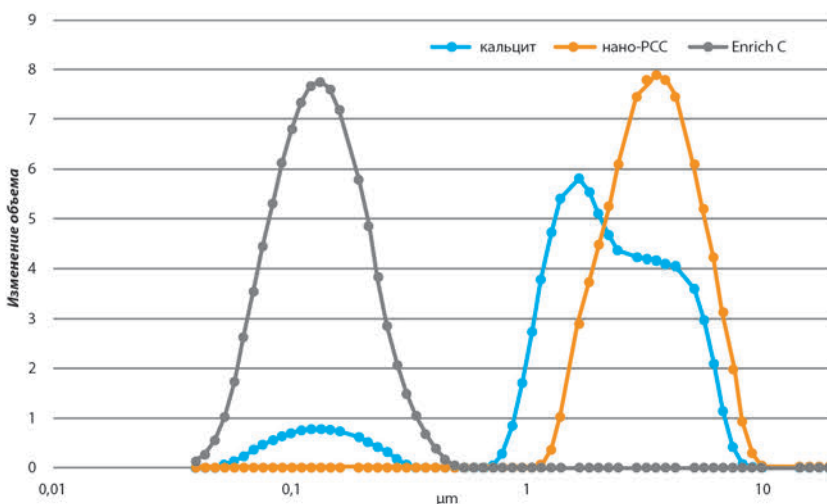
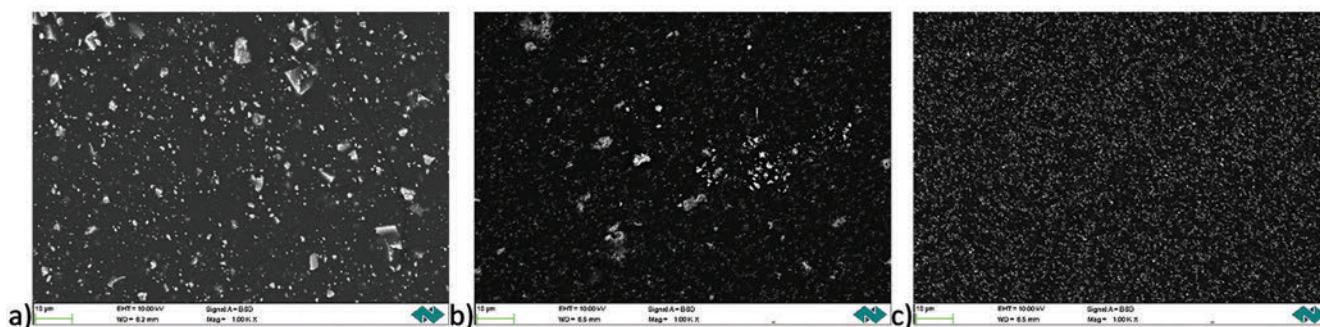


Диаграмма 1: Гранулометрическое распределение обычного кальцита, обычного нано-РСС и Enrich, определенное с помощью лазерного дифракционного анализатора размера частиц Beckman Coulter LS 13 320

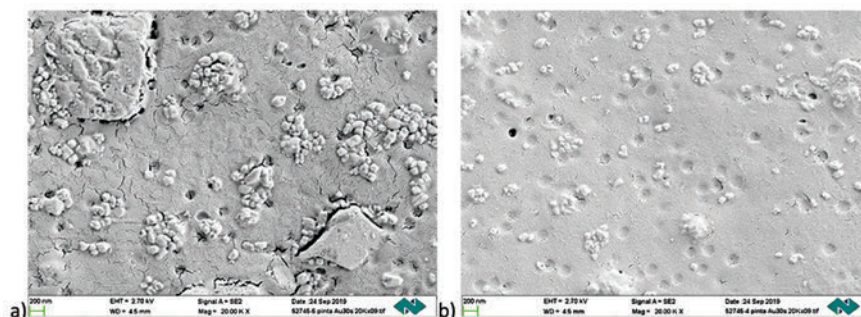


Изображение 1: Снимки СЭМ (метод дифракции обратного рассеяния) а) обычный кальцит GCS, б) обычный nano-PCC и в) Nordkalk Enrich в полимерной матрице

иллюстрируют предыдущие результаты распределения частиц по размерам. На снимках СЭМ были сделаны смеси 1:9 из связующего с кальцитом, связующего с обычным nano-PCC и связующего с Enrich, после перемешивания зубчатой мешалкой в течение 10 мин. После смешивания были подготовлены 200 мкм пленки, и сделаны снимки с пленок с помощью сканирующего электронного микроскопа Zeiss Supra 55VP. На СЭМ-изображении видны крупные агломераты обычных nano-частиц. На рисунке 1с видны хорошо диспергированные частицы Enrich в первичной форме или в очень мелких агломератах. Очень хорошая диспергируемость обеспечивает более высокий процент ввода без влияния на критические параметры. Поверхность Enrich модифицирована поверхностно-активным веществом, которое благодаря стерическим и электростатическим свойствам предотвращает повторную агломерацию.

Эти более мелкие диспергированные частицы Enrich можно увидеть на изображении 2, сравнивая а) обычный nano-PCC и б) Enrich. При сравнении также видно лучшее качество поверхности и меньшее количество трещин, вызванных кальцитом, который также присутствует в этих составах ПВХ.

Для того, чтобы подчеркнуть размер nano-частиц и легкость диспергирования, Nordkalk Enrich и обычный кальцит сравнивали в высокоглянцевой краске для внутренних помещений



Изображение 2: а) ПВХ с наполнителем из обычного nano - PCC б) ПВХ с наполнителем Enrich

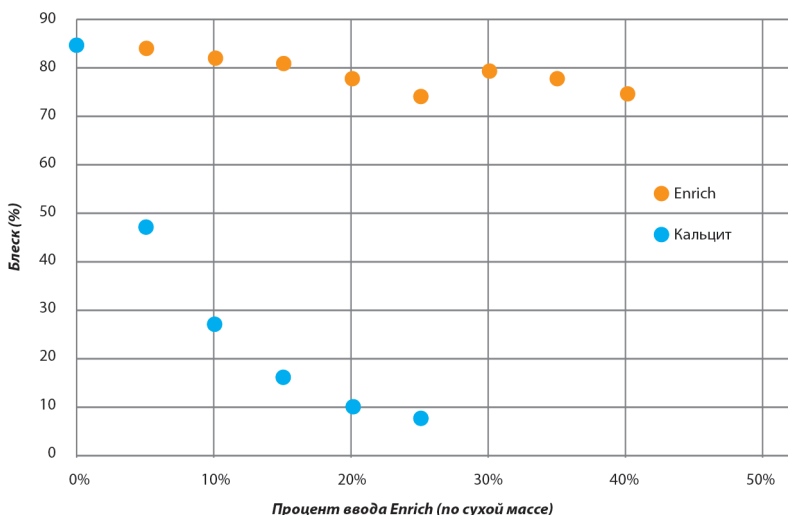


Диаграмма 2: Показатели блеска коммерческой высокоглянцевой краски для внутренних помещений, с разным процентом ввода Enrich и обычного кальцита (GCS).

(d50 % 2,5 мкм). Серия тестов была выполнена путем добавления двух наполнителей: Enrich и обычного кальцита в готовую краску. Они добавлялись с разным процентным содержанием в сухой массе краски. Содержание сухого вещества в готовой краске и в добавленной дисперсии Enrich были одинаковыми, поэтому полученная масса имела такой же

сухой остаток. После смешивания готовили пленки толщиной 200 мкм, сушили в течение 48 часов, а после высыхания определяли блеск покрытия согласно стандарту ISO 2813 прибором Zehntner ZLR 1050 M.

На диаграмме 2 показан блеск в зависимости от различного процентного содержания наполнителя.

Таблица 1: Рецептуры краски для наружного применения

	Оригинальная рецептура				кальцит				Enrich		
Enrich (сухой остаток 50 %) (%)	0	0	0	0	0	0	19	21,6	24,3	26,9	29,6
Связующее (сухой остаток 50 %) (%)	52	41,6	39	36,4	33,8	31,2	41,6	39	36,4	33,8	31,2
TiO2 (%)	15,6	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7
Микро наполнители (%)	0	8,9	10,1	11,3	12,6	13,8	0	0	0	0	0
Добавки (%)	6,6	6,6	6,6	6,6	6,6	6,6	6,6	6,6	6,6	6,6	6,6
Вода (%)	25,8	31,2	32,6	33,9	35,3	36,7	21,1	21,1	21	21	20,9
Итого (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ОКП (%)	13,4	25,1	27,8	30,6	33,6	36,8	25,1	27,8	30,6	33,6	36,8

Таблица 2: Рецептуры интерьерных красок

	Интерьерная краска блеск 20		Интерьерная краска блеск 7	
	Оригинальная рецептура	Рецептура с Enrich	Оригинальная рецептура	Рецептура с Enrich
Enrich (сухой остаток 50 %)	0,00%	17,20%	0,00%	17,80%
Связующее (сухой остаток 50 %)	48,80%	38,00%	32,60%	25,50%
TiO2	19,90%	17,10%	19,90%	16,10%
Микро наполнители	7,10%	6,10%	8,50%	11,20%
Добавки	6,30%	5,40%	12,40%	8,90%
Вода	17,80%	16,30%	26,50%	20,50%
Итого	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
ОКП	24,90%	35,43%	36,10%	49,25%

Без добавления наполнителя блеск (угол измерения 60°) составил около 85 %. При добавлении кальцита на 5 % массы блеск резко падает до значения ниже 50%. При добавлении Enrich блеск остается почти таким же, как и без наполнителя. При добавлении 25% кальцита по массе блеск падает ниже 10%. С помощью Enrich блеск остается более 70 % даже при добавлении 40% массы. Результаты соответствуют теории о том, что мелкие частицы образуют более гладкую пленку, а частицы находятся плотнее друг к другу. Это обеспечивает более высокий блеск даже при более высоком ОКП.

РЕЦЕПТУРЫ КРАСКИ С NORDKALK ENRICH

Было изучено влияние Enrich на различные ЛКМ. В качестве эталонных материалов были использованы обычные нано-РСС и кальцит. Серия тестов в краске для наружного применения была выполнена в соответствии с таблицей 1. Оригинальная рецептура была модифицирована путем замещения связующего Enrich и кальцитом. Связующее было заменено наполнителем на 20, 25, 30, 35 и 40%, а диоксид

титана – на 25%. В остальном рецептуры красок остались прежними. После смешивания пленки толщиной 200 мкм готовили, сушили в течение 48 часов и после высыхания измеряли блеск согласно стандарту ISO 2813 прибором Zehntner ZLR 1050 M для измерения блеска.

Рецептуры двух вариантов интерьерной краски (блеск 20 и 7), были модифицированы. В специально разработанных рецептурах значения ОКП были увеличены за счет добавления Enrich. Оригинальные и специальные рецептуры проиллюстрированы в Таблице 2. Были подготовлены пленки и измерен глянец в соответствии с вышеупомянутым примером в краски для наружного применения.

Исследование влияния Enrich на краску для пола проводилось путем составления рецептур с

использованием различных видов связующего. Первая рецептура состоит из 50% полиуретана (PU) и 50% мягкого акрилата (PA(S)). Вторая рецептура была составлена с 50% жесткого акрилата (PA(H)) и 50% мягкого акрилата (PA(S)). Третья формула была сделана с 13,4% Enrich, 40% связующего вещества заменено. Связующим веществом в этой рецептуре является мягкий акрилат (PA(S)). Сводные данные по использованным рецептурам приведены в таблице 3. Для испытаний на износостойкость были изготовлены 200 мкм пленки, которые высушивались в течение 24 часов при 50 °С. Высушенные пленки были взвешены перед испытаниями на износостойкость. Испытания на абразивную стойкость, которые проводились с помощью Taber 5135 Abraser, абразивное

Таблица 3: Рецептуры краски для пола

	PU/PA(S)	PA(S)/PA(H)	Рецептура с Enrich
Enrich (сухой остаток 50 %)	0,00%	0,00%	26,80%
Полиуретан (сухой остаток 50 %) PU	33,90%	0,00%	0,00%
Жесткий акрилат (сухой остаток 50 %) PA(H)	0,00%	33,90%	0,00%
Мягкий акрилат (сухой остаток 50 %) PA(S)	33,90%	33,90%	41,10%
TiO2	15,20%	15,20%	15,20%
Добавки	16,90%	16,90%	16,90%
Итого	100,00%	100,00%	100,00%



Таблица 4: Свойства оригинальной и специально разработанной наружной краски для наружного применения.

	Оригинальная рецептура	Рецептура с Enrich
Блеск 60° (%)	65	65
Укрывистость	хорошая	такая же, как в оригинальной рецептуре
Плотность (г/см³)	1,17	1,19
Проницаемость водяных паров (г/м2/24 часа)	1,3	1,6
Вязкость (сР)	1 об.мин	по оригинальной рецептуре
	20 об.мин	такая же, как в оригинальной рецептуре
	100 об.мин	по оригинальной рецептуре
Стойкость к УФ излучению	хорошая	хорошая
Адгезия (Н/мм²)	бетон	>2

колесо - CS-10, нагрузка - 500 г, а время абразивного износа - 1000 циклов. После абразивного износа пленки снова взвешивали, чтобы получить потерю массы. Испытания на адгезию проводились с помощью тестера адгезии DeFelsko PosiT-AT в соответствии со стандартом ISO 4624.

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ РАСШИРЯЕТ ВОЗМОЖНОСТИ В РЕЦЕПТУРАХ ПОКРЫТИЙ

Enrich был протестирован в традиционной глянцевой краске для наружного применения. На диаграмме 3 представлены показатели блеска в зависимости от ОКП. ОКП эталонной краски для наружного применения составляет 14%, а блеск при этом показателе ОКП равен 65%. При введении Enrich в краску достигается такое же значение блеска при ОКП равном 30%. Enrich позволяет в два раза увеличить ОКП, не уменьшая при этом блеск. Показатели приведены в таблице 4.

Диоксид титана также был заменен на Enrich на 15%. При этой замене TiO2 кроющая способность осталась такой же, как и у эталонной краски. SEM Picture 3 хорошо показывает, как частицы Enrich предотвращают скопление TiO2 и таким образом обеспечивают хорошую укрывистость с меньшим количеством пигмента.

Объяснение высокого блеска при более высоком значении ОКП связано со свойствами поверхности покрытия: чем более гладкая поверхность,

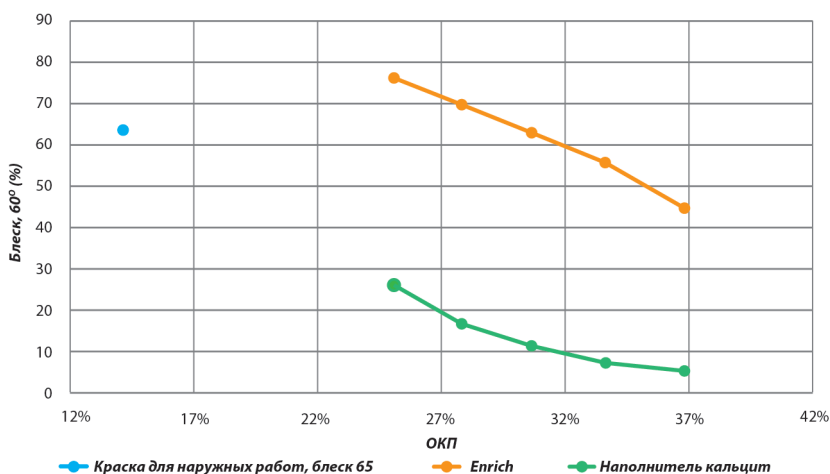
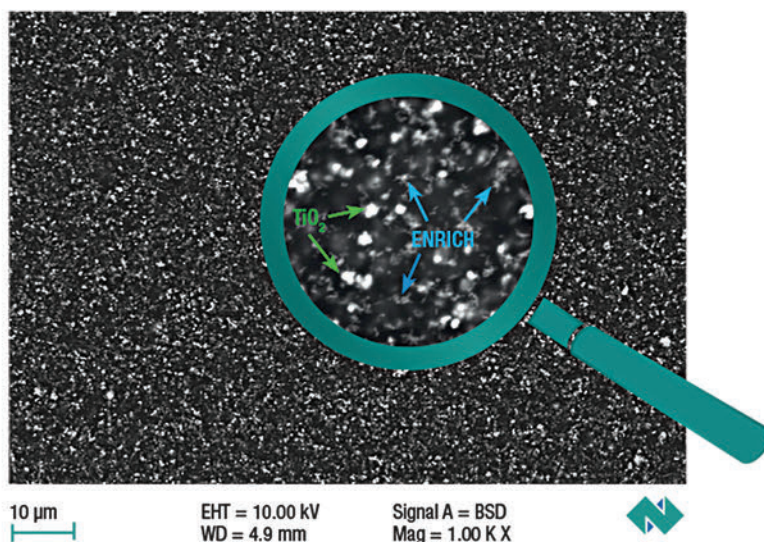


Диаграмма 3: Показатели блеска традиционной глянцевой краски для наружного применения с разными значениями ОКП, когда связующее заменяется разным количеством Enrich или кальцита.



Изображение 3: SEM Enrich и диоксида титана в матрице связующего

тем больше блеск. Пленка более гладкая, потому что частицы Enrich лучше диспергируются в матрице краски, чем обычные частицы.

С помощью Enrich были разработаны два варианта рецептуры интерьерных красок. В обоих составах значения ОКП были увеличены более чем на 10%.

Таблица 5: Свойства интерьерной краски с оригинальной рецептурой и с рецептурой имеющей в составе Enrich

		Интерьерная краска блеск 20		Интерьерная краска блеск 7	
		Оригинальная рецептура	Рецептура с Enrich	Оригинальная рецептура	Рецептура с Enrich
Блеск (%)	45°	19	15	9	9
	60°	23	21	7	8
	75°	52	46	18	21
Укрывистость		хорошая	такая же, как в оригинальной рецептуре	хорошая	такая же, как в оригинальной рецептуре
Плотность (г/см ³)		1,27	1,29	1,25	1,35
Мокрое истирание (μm)		2	2	2	2
Вязкость (сР)	1 об.мин	по оригинальной рецептуре	такая же, как в оригинальной рецептуре	по оригинальной рецептуре	такая же, как в оригинальной рецептуре
	20 об.мин	по оригинальной рецептуре	такая же, как в оригинальной рецептуре	по оригинальной рецептуре	такая же, как в оригинальной рецептуре
	100 об.мин	по оригинальной рецептуре	такая же, как в оригинальной рецептуре	по оригинальной рецептуре	такая же, как в оригинальной рецептуре
Колеровка		по оригинальной рецептуре	хорошая	по оригинальной рецептуре	хорошая
Адгезия (N/мм ²) бетон		>2	>2	>2	>2

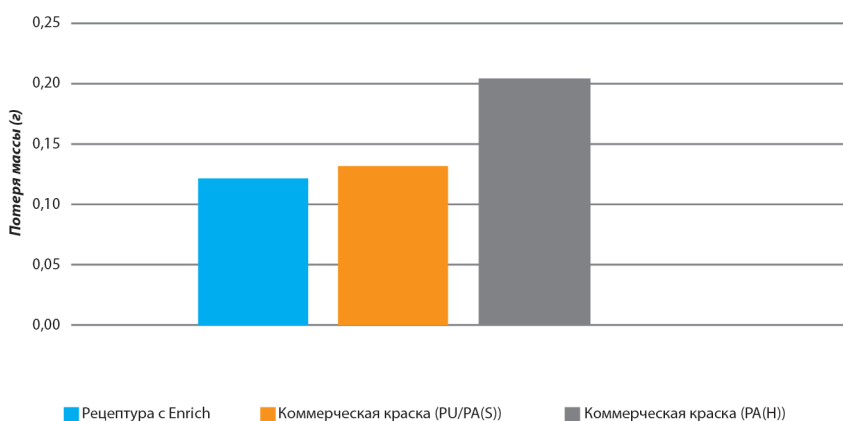
В таблице 5 приведены результаты, включающие глянец, плотность и мокрое истирание из оригинальных и специально разработанных рецептур. Видно, что значения блеска сопоставимы с контрольными точками. Значения плотности в специальных рецептурах немного выше из-за большего количества наполнителя, но разница не такая существенная. Все значения абразивного износа при мокром истирании были ниже критического уровня в 5 мкм, что позволило достичь уровня класса 1 по

устойчивости к мокрому истиранию. На этом же уровне были сохранены и другие критические параметры, такие как колеровка и реология краски.

Объяснение тем же показателям глянца с более высоким ОКП такое же, как и в краске для наружного применения. Показатели устойчивости к мокрому истиранию также может быть объяснены улучшенной структурой и минимизацией проникновения воды через пленку. Гипотетически, частицы Enrich могут образовывать взаимосвязь друг с другом и с

частицами связующего, что приводит к уникальным поверхностным взаимодействиям и свойствам. Для достижения желаемых свойств пленки связующее должно представлять собой сплошную среду. Enrich позволяет изменить соотношение наполнителя и связующего с более высокими значениями ОКП.

Enrich улучшает износостойкость краски, т.е. способность выдерживать абразивные воздействия. При применении Enrich в рецептуре краски, твердое связующее может быть заменено на более мягкое. На диаграмме 4 показана износостойкость промышленной краски для пола, содержащей полиуретан и мягкий акрилат (PU/PA(S)), промышленной краски для пола, содержащей твердый акрилат (PA(H)), а также краски для пола из мягкого акрилата, с добавлением Enrich. Результаты показывают, что краска, имеющая в составе Enrich, обладает такой же хорошей стойкостью к истиранию (потеря массы 0,12 г), как и промышленная краска с полиуретаном и акрилатом (потеря массы 0,13 г). Коммерческая краска для пола с твердым


Диаграмма 4: Устойчивость к истиранию двух коммерческих красок для пола и одной краски для пола, где связующее меняется на более мягкое, и 40% заменяется на Enrich.

акрилатом низкую износостойкость (потеря массы 0,208 г).

ENRICH В ДРУГИХ ОБЛАСТЯХ ПРИМЕНЕНИЯ

Nordkalk Enrich предоставляет новые возможности также и в ряде других применений. В качестве многофункционального наполнителя Enrich может улучшить свойства материалов и в то же время быть экономически эффективным. В ближайшее время мы представим результаты тестов, демонстрирующие основные преимущества применения Enrich для клеев, герметиков, пластмасс и каучуков. Enrich также продемонстрировал серьезный потенциал по огнестойкости, а также в сегменте целлюлозно-бумажной промышленности.

КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ

По результатам исследования института Фраунгофера в Германии Enrich может успешно применяться при производстве клеев и герметиков. Для достижения тех же показателей (вязкость, отсутствие осаждения при хранении, нанесение...) требуется меньшее количество Enrich. Enrich дает более высокую прочность на растяжение при 100% удлинении (2 раза), более высокий показатель удлинения при Fmax (4 раза), более высокое удлинение при разрыве (3 раза), более низкий модуль упругости при комнатной температуре и очень хорошую стойкость к гидролизу. Более высокое сопротивление растяжению можно увидеть на рис. 6. Помимо вышперечисленных свойств Enrich, при его применении в рецептуре гидроизоляционных материалов время высыхания сокращается.

ПЛАСТМАССЫ И РЕЗИНА

В пластмассах и резине Nordkalk Enrich дает возможность увеличить процент ввода наполнителя. Как уже было

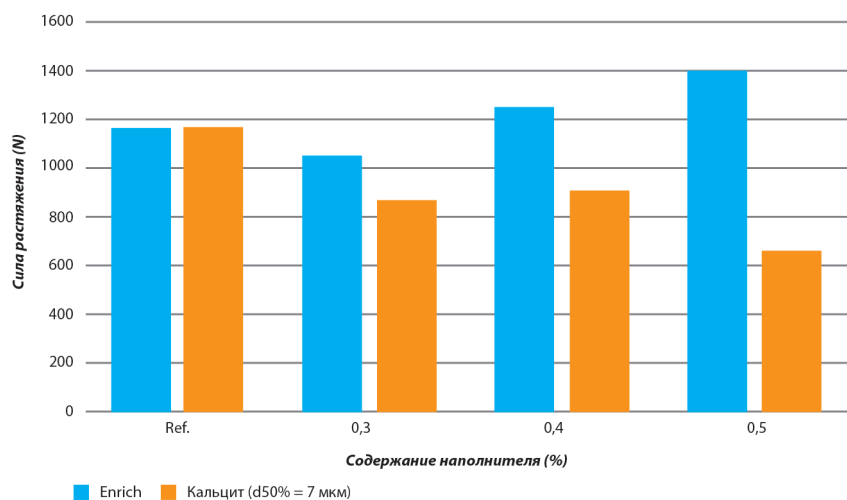


Диаграмма 5: Прочность при растяжении Enrich и кальцита в клею на основе поливинилацетата

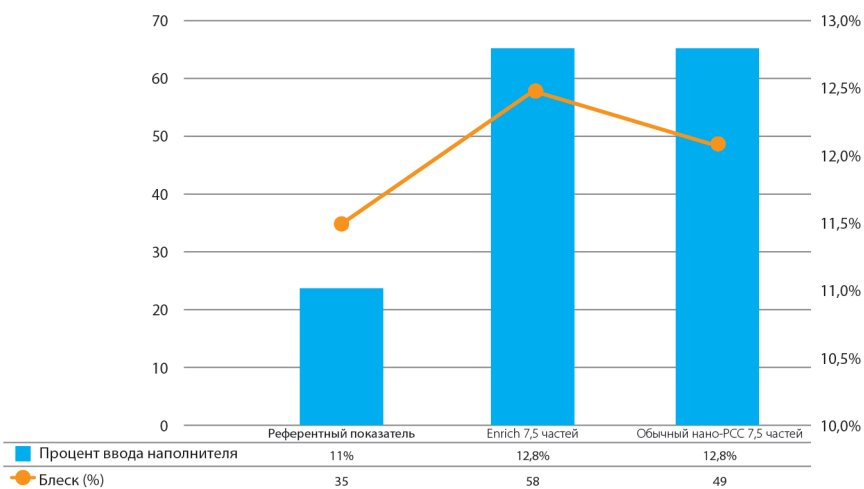


Диаграмма 6: Сравнение блеска ПВХ с наполнителем Enrich и конкурентами (обычный nano-PCC)

представлено в начале статьи (рисунки 2а и 2b) обычный nano-PCC модифицированный стеариновой кислотой плохо диспергируется по сравнению с Enrich. Более высокая диспергируемость приводит к более высокому гляncу поверхности, что видно на диаграмме 6.

На диаграмме 7 показано, как увеличивается глянец ПВХ при добавлении Enrich. В то же время ударная прочность остается более или менее на том же уровне, когда общий процент ввода наполнителя увеличивается почти на 50%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Опыт применения Enrich в лакокрасочных материалах показывает, что высокие значения ОКП могут быть достигнуты без отрицательного влияния на качественные показатели. При частичной замене связующего и TiO₂ на Enrich в высокоглянцевой интерьерной краске и традиционной глянцево-краске для наружных работ, были достигнуты желаемый глянец и укрывистость. В интерьерных красках с блеском 20 и 7 специальные рецептуры с более высоким содержанием ОКП дали

такие же хорошие результаты как и эталонные рецептуры с более низким содержанием ОКП. Критические значения остались неизменными, а показатели устойчивости к мокрому истиранию соответствовали классу 1. Рецептуры с применением Enrich обеспечили все необходимые свойства красок.

В краске для пола связующее было частично заменено на Enrich, а твердые связующие были заменены на более мягкие. Переход от более твердых связующих к более мягким не ухудшил показатель устойчивости к абразивному воздействию, а в случае акриловых связующих при переходе от твердых к мягким Enrich повышает износостойкость краски.

Enrich демонстрирует свою multifunctionality и в

Более высокое содержание наполнителя -> улучшенные характеристики

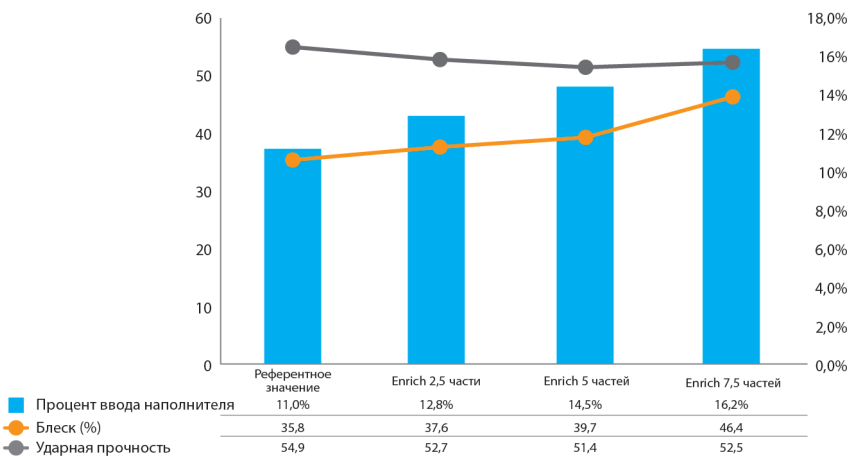
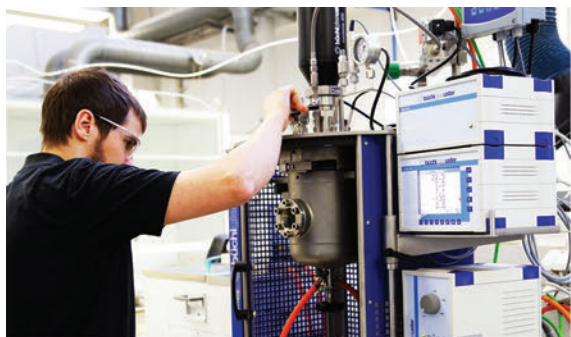


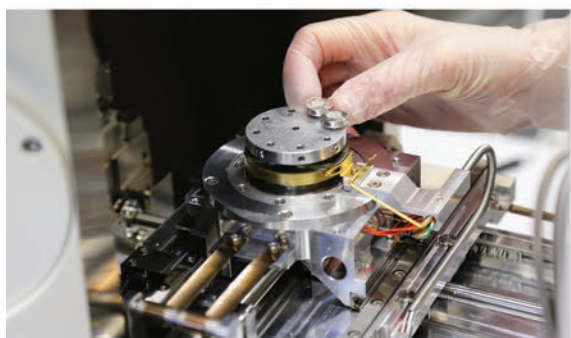
Диаграмма 7: ПВХ с разным процентом ввода Enrich

других областях применения, включая клеи и пластмассы. Включение Enrich в рецептуры здесь также дает возможность увеличить процент ввода на-

полнителя, сохраняя при этом требуемые свойства. При этом ряд показателей может быть даже улучшен одновременно со снижением затрат. ■



Оптимизация технологических параметров приводит к желаемому размеру и дисперсности частиц



Тестирование и контроль качества являются ключевыми факторами успеха Enrich



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

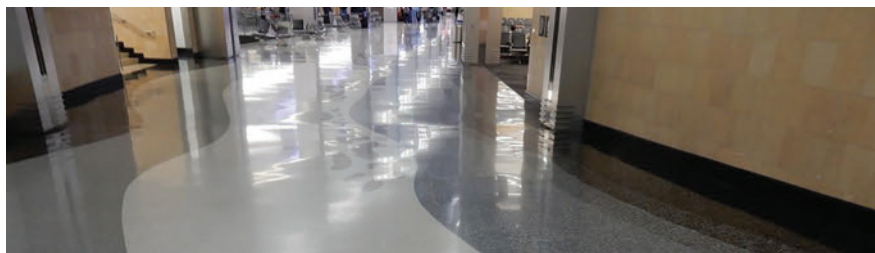
ПРЕИМУЩЕСТВА

- ◆ 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



ПОЛ ДЫШИТ!

Бетонные полы с полимерным напольным покрытием считаются практичными и эстетичными, они не должны вздуться. 20 лет назад в Подразделении отвердителей компании Эвоник был представлен новый продукт Epilink® 701 - отверждающий агент, который превратил последнее утверждение в реальность.



Для напольных полимерных покрытий, часто, первостепенное значение имеет их практичность: покрытия на основе эпоксидной смолы и отвердителя применяются на производствах, складах, в школах или больницах по всему миру. Они покрывают бетонные полы защитным слоем и выравнивают неровности. Их эстетика, контрастирующая с шероховатой основой, кажется незначительной деталью. Однако было разработано большое разнообразие цветов, эффектов: глянцевая или матовая поверхность. Все эти решения превратили эпоксидные полимерные покрытия для пола в элементы дизайна.

Но как бы эстетично ни выглядели напольные полимерные покрытия, они сталкивались с серьезной проблемой: вздутия из-за водяного пара могли испортить их внешний вид. Бетон - проницаемый материал, а это означает, что водяной пар может проникать в него, выходить из него и свободно перемещаться внутри его структуры. Это явление переноса влаги часто вызывало разрушение напольного покрытия, что требовало дорогостоящего ремонта.

Многолетние попытки разработать эпоксидные системы, которые бы решали эту проблему, были безуспешны из-за их ограниченной способности препятствовать испарению влаги. Но затем рынок захватил инновационный водорастворимый отверждающий агент от Подразделения отвердителей компании Эвоник. Появившись в 2000 году, водорастворимый отвердитель Epilink® 701 представил революционный подход

к уменьшению воздействия влаги: он позволил напольным покрытиям дышать. Таким образом, поглощенная влага может выделяться через пол, не вызывая вздутий. Кроме того, этот продукт характеризуется исключительно высокой скоростью отверждения и превосходной прочностью изготовленных покрытий и наливных полов. Это означает, что полы могут быть уложены и возвращены в эксплуатацию быстро и без дополнительных затрат, связанных с необходимостью снижения содержания влаги в бетонном основании.

Вот уже 20 лет ведущие производители напольных покрытий выбирают Epilink® 701 для изготовления дышащих покрытий и наливных систем. При подсчете выяснилось, что этого количества достаточно, чтобы сделать 10 велосипедных дорожек шириной в один метр, опоясывающих Землю по экватору. Таковы достижения отрасли в двух словах. Это и есть настоящая история успеха!



ВНУТРЕННИЕ ПОКРЫТИЯ ЖЕСТЯНЫХ БАНОК

Покрытие внутри банки имеет особую важность для предотвращения химических реакций между металлической стенкой и фактическим содержимым банки. Именно здесь приходит на помощь компания Evonik.

Она стала незаменимой частью нашей повседневной жизни и встречается в каждом супермаркете: металлическая банка - неразрушаемый контейнер для любого вида пищевых продуктов. Металлические банки появились почти во всех домах в мире еще во времена Наполеона Бонапарта. В 1795 году Наполеон Бонапарт предложил награду в 12 000 франков тому, кто сможет обеспечить его армию продовольствием длительного хранения. Это состязание выиграл парижский кондитер Николя Аппер, изобретение которого было столь же простым, сколь и гениальным: разложить пищевые продукты в стеклянные банки, нагреть их и затем герметично запечатать - в результате такие пищевые продукты можно хранить почти бесконечно. В 1810 году британский купец Питер Дюран использовал для консервирования пищевых продуктов металлические банки вместо стеклянных, и так родилась металлическая банка.

Сегодня мировой рынок консервов достиг величины в несколько миллиардов долларов США и будет продолжать расти. Металлическая тара мало весит, может легко принимать нужную форму и размер, а также является частью экономики, основанной на переработке отходов для вторичного использования. Ее можно перерабатывать практически без потери качества.

Для предотвращения химических реакций между металлической стенкой банки и ее фактическим содержимым банки должны иметь внутреннее покрытие. Чтобы защитить содержимое банки, достаточно всего лишь восьми-десяти граммов покрытия на квадратный метр. В зависимости от размера банки - это примерно лишь три грамма на банку. К покрытию предъявляются высокие требования: оно должно быть особенно эффективным и отличаться высокой эластичностью и устойчивостью. Это означает, что даже если банка помята, содержащаяся в ней пища должна оставаться хорошо защищенной. За многие годы продукция на основе эпоксидных смол зарекомендовала себя в качестве отраслевого стандарта. Тем не менее, уже некоторое время она является предметом общественных дискуссий ввиду своей основы - бисфенола-А (BPA).

Поэтому все чаще используются покрытия на основе полиэфиров. Важным сырьем для таких покрытий являются высокомолекулярные полиэфирные смолы, которые выпускаются подразделением Coating & Adhesive Resins под торговой маркой DYNAPOL®. Они гарантируют эластичность и, в то же время, высокую устойчивость внутренних покрытий. Поэтому в процессе производства банки выдерживают как механическое формование, так и последующую высокотемпера-

турную стерилизацию, а затем обеспечивают надежную и длительную защиту содержимого. Специалисты подразделения Crosslinkers разработали сшивающий агент VESTANAT® В 1186 А, который дает возможность получать внутренние покрытия банок на основе полиэфира. VESTANAT® В 1186 А отвечает самым строгим требованиям органов по контролю качества пищевых продуктов, которые признали продукт особо безопасным для внутренних покрытий банок, непосредственно соприкасающихся с пищевыми продуктами.

Широкий диапазон полиэфиров DYNAPOL® в комбинации со сшивающим агентом VESTANAT® В 1186 А позволяют создавать оптимальный баланс эластичности, твердости и устойчивости покрытий для любой области применения. Все больше производителей прибегают к использованию этой комбинации для покрытия внутренних стенок консервных банок.



В I ПОЛУГОДИИ 2020-ГО СПРОС НА БАЗОВОЕ СЫРЬЕ ДЛЯ ЛКМ ОПРЕДЕЛЯЛСЯ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ

Борьба с пандемией коронавируса в мире оказала влияние на многие сферы бизнеса, в том числе на рынок сырья для ЛКМ. На фоне массовых ограничений, снижение спроса в потребляющих ЛКМ сегментах и, как следствие, производства покрытий, привели к уменьшению закупок сырья. И даже рекордное удешевление нефти (многие производные компоненты которой входят в состав сырья для ЛКМ), произошедшее в пиковые месяцы корона-кризиса, не способствовало высокой потребительской и деловой активности на рынке сырьевых компонентов для ЛКМ.

СНИЖЕНИЕ ЦЕН СМОЛ В МИРЕ В РФ ПРОШЛО НЕЗАМЕТНО

Начало 2020 года на рынке смол для ЛКМ охарактеризовалось высоким спросом из-за роста финансирования государственных строительных и оборонных проектов. Игроки констатировали, что уровень продаж был выше, чем в начале прошлого года. Это давало повод для более оптимистичного прогнозирования развития рынка промышленных покрытий в РФ. Многие компании наращивали объемы поставок эпоксидных, полиэфирных и акриловых смол, формировали складские запасы для подготовки к сезону.

Из-за отсутствия договоренностей и выхода РФ из договора ОПЕК+ в начале марта, цены нефти начали стремительно снижаться. Ситуация повлекла за собой резкую девальвацию рубля, что сказалось на экономике страны и на промышленности, в частности, лакокрасочной. Помимо этого, по причине эпидемии коронавируса, мировое потребление связующих сократилось, и возник профицит, что в тандеме с удешевлением нефти привело к снижению котировок смол. В свою очередь на внутреннем рынке России ситуация ухудшилась: на складах сырьевых компаний была

продукция, ввезенная ранее по более высоким ценам, которая вследствие снижения курса национальной валюты подорожала еще значительно. Игроки рынка сходились во мнении, что производители ЛКМ разделились на два лагеря. Первые старались закупить продукцию впрок, опасаясь еще более значительной девальвации рубля и, соответственно более значительных финансовых потерь. Вторые заняли выжидательную позицию и не спешили заполнять склады, ожидая ревальвации национальной валюты.

В конце марта из-за быстрого роста числа зараженных коронавирусом, в РФ объявили первую неделю апреля нерабочей. Производителям покрытий, как и компаниям, поставляющим сырье, пришлось корректировать планы выпуска и отгрузок. Всем стало понятно, что во втором месяце весны потребление ЛКМ и сырья уменьшится относительно аналогичного периода прошлого года. В первой декаде апреля правительство приняло решение о продлении нерабочего периода и введении ограничительных мер, направленных на предотвращение распространения коронавируса в стране. Во многих регионах запретили свободное перемещение, ограничили

курсирование общественного транспорта, закрылись многие общественные места. Многие лакокрасочные компании, изготавливающие промышленные покрытия для поставок на объекты, были вынуждены в срочном порядке получить разрешения на работу. Но общий уровень потребления все равно снизился из-за закрытия строительных площадок. Особенно это сказалось в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге, где ограничения были самыми строгими. В этот период обострилась одна из главных проблем нескольких последних лет — высокими темпами начала расти дебиторская задолженность. Многие компании были вынуждены увеличивать отсрочки платежей. Большинство поставщиков корректировали планы отгрузок из-за снизившегося потребления ЛКМ и, как следствие, сырья. В данных условиях рынок находился до начала июня. В начале лета потребительская активность постепенно начала возвращаться к сезонному уровню, однако полностью компенсировать снижение в апреле и мае этого было недостаточно. В результате, по итогам II квартала отгрузки сырья производителям промышленных покрытий сократились на 10—15%.

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



В июле игроки рынка полиэфирных, эпоксидных и акриловых смол говорят о том, что производители этих материалов цены не повышают и, учитывая общее сокращение потребления связующего в мире, в ближайшее время увеличения стоимости не будет.

Несмотря на значительный рост потребления как покрытий, так и сырья в июне и начале июля, игроки сходятся во мнении, что по итогам трех кварталов рынок промышленных покрытий в РФ в лучшем случае не вырастет. Некоторые поставщики не исключают закрытия в России производств из-за выросшей дебиторской задолженности и недостаточного объема оборотных средств для ее погашения. Кроме того, до конца непонятна ситуация с финансированием государственных проектов во II полугодии 2020-го. Поскольку большие расходы госбюджета идут на борьбу с коронавирусом, инвестиции в реализацию других проектов могут сократиться. Существующие неопределенности обуславливают то, что некоторые производители ЛКМ пока не могут точно спрогнозировать объемы наработки покрытий в III и IV кварталах нынешнего года и, соответственно, спланировать заказы сырья. Учитывая достаточно сложную ситуацию в некоторых потребляющих сегментах, например автомобилестроении и мебельной промышленности, нефтегазовой отрасли и других, не исключено, что производство ЛКМ в этих отраслях во второй половине года может сократиться, и, соответственно, привести к уменьшению закупок смол.

В АПРЕЛЕ И МАЕ СНИЖЕНИЕ ПРОДАЖ ДИСПЕРСИЙ БЫЛО МАКСИМАЛЬНЫМ

2019 год для игроков российского рынка дисперсий был одним из самых спокойных за последние несколько лет. Эта

ситуация сохранялась и в начале 2020-го: потребительская активность соответствовала сезонному уровню, котировки мономеров были относительно стабильными. Участники рынка разрабатывали стратегии и строили планы на этот год, ожидая результатов, которые не были бы ниже отметок прошлого. При этом общим для всех было мнение, что рынок значительно не вырастет, но за счет перераспределения клиентов, а также пересмотра сбытовой стратегии некоторыми компаниями, динамика по участникам будет отличаться. Кто-то сможет нарастить объемы продаж, а у кого-то они снизятся. Однако, как показывает практика, длительное время не может все быть гладко. И уже в марте этого года ситуация в России и мире принесла несколько сюрпризов. Самым главным фактором, который оказал значительное влияние на экономику РФ и мира в целом, стала пандемия коронавируса. Кроме этого, отмечалось уменьшение стоимости нефти и курса рубля. Если в первый месяц весны компании еще работали «по накатанной», и эти факторы сказались на работе только импортеров (подорожали латексы в рублях), то после объявления «нерабочей» недели в РФ пострадали все отрасли экономики страны. Напомним: в эту неделю правительство России разрешило работать только структурам жизнеобеспечения — медицинским учреждениям, аптекам, продуктовым магазинам, банковским и финансовым организациям, транспорту и органам власти. Поэтому производителям дисперсий и основным потребителям этого связующего — лакокрасочным заводам — пришлось остановить свои мощности. После продления ограничительных мер предприятиям не удалось восстановить загрузку производств на соответствующем для сезона уровне.

Под влиянием вышеуказанных факторов в апреле спрос на дисперсии значительно снизился. Некоторые импортеры говорили о том, что потребители отказывались от заказов, которые уже были им отправлены. В мае ситуация на рынке дисперсий кардинально не изменилась. Причина: длительные праздничные дни, продолжение действия ограничительных мер в первой декаде месяца, а также наличие складских запасов сырьевого компонента у всех потребителей, в том числе и производителей лакокрасочных материалов и строительных смесей. Рост активности на рынке полимерного связующего как производители, так и импортеры отмечали со второй декады мая, когда были ослаблены ограничительные меры в стране, открыты строительные магазины и DIY-сети, а также возобновлена работа на строительных объектах. В результате, по итогам последнего весеннего месяца, некоторым игрокам удалось восстановить объемы продаж и достичь отметок аналогичного периода прошлого года. В июне, как и ожидали участники, потребительская активность на рынке дисперсий постепенно росла. Этому способствовало поступательное ослабление ограничительных мер во всех регионах страны и увеличение оттока продукции с полок магазинов. Основные потребители дисперсий в стране — производители продукции ремонтно-строительного назначения, восстановили загрузку мощностей, характерную для этого времени года, и как следствие — объемы закупок сырьевых компонентов, в том числе и дисперсий. По итогам первого месяца лета мнения операторов рынка о результатах работы отличаются. Одним удалось нарастить продажи и повторить отгрузки аналогичного периода прошлого года и даже превзойти их. Другие

У ОСНОВОПОЛОЖНИКОВ НЕТ СОПЕРНИКОВ



Взгляни в эти глаза. Видишь? Это — мотивация к поиску блестящих решений тех задач, которые ставит перед нами завтрашний день в этом изменчивом мире. Это — энтузиазм наших сотрудников на всех континентах. Это — уверенность в надежности покрытий с нашими рецептурами. Взгляни еще раз. Присоединяйся! Вместе мы изменим мир покрытий.

Контакт:

Тел.: +7 495 721 28 62
evonik-chimia@evonik.com
www.coating-additives.com

ACEMATT®  AEROSIL®  SURFYNOL®  tego® 

отмечают, что по сравнению с маем спрос вырос, однако достичь результатов июня 2019-го им не удалось.

Анализируя результаты I полугодия, игроки рынка дисперсий констатируют, что показатели отличаются в зависимости от сегмента потребления. Что касается лакокрасочной отрасли, то в указанный период достичь показателей аналогичного периода прошлого года операторам не удалось. Причина: значительное уменьшение закупок лакокрасочными заводами в апреле и мае из-за сокращения наработки готовой продукции. Прогнозировать, как закончится этот лакокрасочный сезон и II полугодие в целом сложно, поскольку до сих пор основным трендом остается неопределенность, в первую очередь из-за пандемии коронавируса. Участники рынка осторожны в своих прогнозах, по их словам, события могут развиваться по двум сценариям. При позитивном — спрос в июле сохранится на сезонно высоком уровне и дальше будет соответствовать показателям аналогичных периодов прошлых лет. При отрицательном — дальнейшего роста спроса не будет, а, учитывая возможность второй волны коронавируса, отгрузки и вовсе сократятся. При этом игроки рынка сходятся во мнении, что если им удастся по итогам этого года достичь отметок прошлого — это будет хороший результат, учитывая все сюрпризы 2020-го.

В 2020-М РЫНОК TiO2 СТОЛКНУЛСЯ ТОЛЬКО С МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОБЛЕМАМИ

Если не принимать в расчет девальвацию рубля, корона-кризис и последствия этого, то в целом в первой половине 2020 года никаких существенных колебаний на рынке диоксида титана не происходило. Однако, будучи частью единой экономи-

ческой системы, не попасть под негативное влияние внешних факторов этот рынок не смог.

В I квартале как трейдеры диоксида титана, так и потребители, в частности лакокрасочники, работали под положительным влиянием погодных условий и оптимистически прогнозов роста лакокрасочного рынка в этом году. Импортеры наращивали объемы ввоза для удовлетворения существующего спроса и формирования складских запасов перед стартом сезона. Несмотря на то, что эпидемия коронавируса уже с февраля сказывалась на отгрузках сырья из Китая, а в марте — из Европы, это не привело к дефициту продукта в РФ. По словам игроков, плечо доставки в этот период увеличилось, однако сформированных запасов было достаточно, чтобы выполнять контрактные обязательства в срок. Отечественный производитель TiO₂ также наращивал объемы выпуска, чтобы выполнить заказы региональных и зарубежных потребителей. В результате, по итогам I квартала емкость рынка диоксида титана в РФ и производство этого пигмента выросли практически одинаково — на 18%.

На рынке диоксида титана, как и на многих других рынках сырья для ЛКМ, на фоне массовых введений карантинных ограничений в стране, снижения спроса на готовые покрытия и, как следствие, уменьшения 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 ждали, когда на складах потребителей закончатся запасы, и они начнут стремительно их пополнять. В целом, судя по динамике продаж в июне и первой половине июля, этот процесс уже начался, и потребительская активность достигла типично сезонного уровня.

На высококонкурентном рынке, каковым является рынок диоксида титана, происходящие колебания в потребляющих сегментах и в целом в мире не могли не сказаться на ценах продукции. Во время пика распространения коронавируса в Китае и Европе производители этих регионов еще рассчитывали, что как только эпидемиологическая ситуация стабилизируется, спрос на рынке начнет расти высокими темпами. Поэтому традиционно перед стартом сезона они планировали поднять цены TiO₂ (в среднем на 3—5%). Однако поскольку потребительская активность на рынке белого пигмента росла более низкими, чем ожидали игроки, темпами, а профицит продукции оставался значительным, стоимость китайского диоксида титана уменьшилась на 3—4%. Тем не менее, из-за девальвации рубля и наличия запасов на складах российские трейдеры и потребители снижения цен не отмечали. Некоторые европейские производители хотя и подняли цены в апреле, но удорожание их продукции было менее значительным, чем планировалось, и практически не сказалось на

ТЕМЫ НЕКОТОРЫХ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

- Анализ российского рынка винилацетатных, стиролакриловых и бутадиен-стирольных дисперсий.
- Российский рынок ЛКМ ремонтно-строительного назначения и клеев ПВА.
- Анализ российского рынка ЛКМ по брендам и ценовым сегментам.

ИССЛЕДОВАНИЯ СОДЕРЖАТ

- 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
- динамику экспортных и импортных цен
- внешнеторговую оборот — объемы и стоимость, географическая и товарная структура экспорта и импорта
- данные о основных российских экспортёрах и импортёрах, а также о их зарубежных торговых партнерах

РЫНОК ЛАКОКРАСОЧНОЙ ИНДУСТРИИ СНГ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ВЫ МОЖЕТЕ ПРИОБРЕСТИ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ О РАЗЛИЧНЫХ ВИДАХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И УКРАИНЕ

- объемы производства
- отгрузки химической продукции на внутренний рынок
- экспортно-импортные операции
- цены на российском, украинском и мировом рынках



среднерыночных ценах. Крымский диоксид титана в марте подорожал примерно на 3%. В апреле «Титановая трейдинговая компания» планировала поднять цены этого продукта еще на 3—5%, однако на фоне низкого спроса и больших запасов стоимость продукта сохранилась прежней.

Исходя из нынешней динамики продаж, игроки рынка предполагают, что в III квартале объемы реализации диоксида титана продолжат расти. Этому будет способствовать стремление производителей ЛКМ в этот период максимально нарастить производство и продажи, чтобы компенсировать снижение 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 скажется на заводах-потребителях диоксида титана и, соответственно, закупках последнего.

ВЕСНОЙ ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ НА РЫНКЕ РАСТВОРИТЕЛЕЙ БЫЛА ОЧЕНЬ ГИБКОЙ

В первой половине 2020-го ситуация на рынке растворителей значительно образом отличалась от аналогичного периода 2019-го. После роста спроса в начале года, трейдеры этого сырья надеялись на высокий уровень продаж в течение сезона. Однако определяющим фактором для развития рынка в этот период оказалась пандемия коронавируса. Она не затронула производителей этого сырья в РФ, поскольку такие предприятия являются системообразующими. Однако внесла коррективы в график и объемы поставок импортных растворителей, а также в рабо-

ту торговых предприятий. На пик эпидемии пришелся пик снижения цен нефти в мире, что дополнительно оказало влияние на конъюнктуру рынка растворителей для ЛКМ.

В I квартале на спрос на растворители для ЛКМ оказывали влияние благоприятные погодные условия. Они способствовали росту производства материалов и, как следствие, увеличению отгрузок сырья. На фоне снижения котировок нефти (рекордный минимум за последние 20 лет), в этот период подешевело нефтехимическое сырье, в том числе растворители, что играло на руку потребителям. Однако в начале II квартала, после введения ограничений правительством РФ, спрос на сырье стремительно снижался, и даже нисходящая динамика цен слабо стимулировала заказчиков закупать растворители впрок. ЛКЗ в этот период работали, в основном, используя складские запасы. Соответственно, трейдеры растворителей отмечали сокращение объемов реализации. Многие игроки рынка отмечают, что продажи сырья в апреле и мае были значительно ниже отметок сопоставимых периодов 2019-го. И даже рост объемов реализации, который отмечался в I квартале, а затем в июне, не сумел нивелировать это сокращение.

В I полугодии 2020-го ценовая стратегия на рынке углеводородных и ацетатных растворителей была гибкой. Обвал мировых цен нефти в марте привел к удешевлению ее производных. Таким образом, на апрель и май пришлось значительное уменьшение стоимости этой продукции. Однако в июне динамика формирования цен изменилась и стала восходящей. Тем не менее, по состоянию на середину июля по сравнению с началом года нефтяные растворители подешевели значительно, например: им-

портный углеводородный растворитель — примерно на 20%, ортоксилол — на 22%, толуол — на 10%, керосин ТС-1 — на 24%, н-бутанол — на 13%.

Игроки сходятся во мнении, что во II полугодии ситуация на отечественном рынке растворителей нормализуется: спрос начнет расти, стоимость — увеличиваться. Потребительская активность игроков лакокрасочной отрасли во многом будет определяться эпидемиологической ситуацией в стране, а именно — повторным введением карантина, а также зависеть от спроса конечных потребителей на ЛКМ. По мнению специалистов отрасли, в нынешнем году на сегмент промышленных ЛКМ могут повлиять сокращение финансирования и перенос сроков выполнения многих частных и государственных проектов. Это может привести к сокращению потребления сырья. Ценообразование на рынке отечественных углеводородных растворителей будет зависеть от стоимости нефти и объемов предложения продукции (в июле в СЗФО трейдеры отмечали дефицит ортоксилора и толуола из-за перебоев поставок одним из производителей). Это касается и импортного углеводородного сырья. На ценах отечественного керосина ТС-1 скажется активность авиасообщения. Напомним: традиционно перед сезоном авиаперелетов топливо ТС-1 дорожает. В нынешнем году такая тенденция отмечалась в конце июня — перед окончанием действия ограничений в некоторых регионах страны, однако в июле заводы-производители авиакеросина снова снизили цены. В целом в нынешних условиях макроэкономических и эпидемиологических неопределенностей пока сложно прогнозировать дальнейшую конъюнктуру на рынке растворителей.

ХИМ-ЭКСПЕРТ
Смолы и ПФ-лак
АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

ПОЛУФАБРИКАТНЫЙ ЛАК

СМОЛЫ ПОЛИЭФИРНЫЕ

СМОЛЫ ЭПОКСИДНЫЕ

СМОЛЫ АЛКИДНЫЕ

СМОЛЫ АКРИЛОВЫЕ

«ХИМ-ЭКСПЕРТ. СМОЛЫ И ПФ-ЛАК» –

уникальное издание, не имеющее аналогов в России:

- постоянно обновляемая статистика объемов производства
- постоянно обновляемая статистика объемов импорта и экспорта
- оперативная информация об изменении цен

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

www.chem-courier.com



РОСТ ТЕХНИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ ЗАКАЗЧИКОВ СПОСОБСТВУЕТ ПРОДВИЖЕНИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ ПИГМЕНТОВ В РФ

Цветные пигменты — неотъемлемая часть лакокрасочного производства. При этом широта их ассортимента и сфер применения выходит далеко за рамки лакокрасочной отрасли. Как и многие другие сферы химпрома, рынок пигментов сталкивается с вызовами современного мира: экологичным трендом, новыми технологиями, экономическим кризисом, эпидемией коронавируса и т.д. Как с этими вызовами справляется «Холлидей Пигментс» — крупнейший поставщик пигментов в РФ — рассказал генеральный директор компании Алексей Деменок.



Алексей Деменок,
генеральный директор компании
«Холлидей Пигментс»

— Ваша компания является одним из крупнейших поставщиков пигментов в РФ и СНГ, работает на этом рынке 25 лет. Какие ключевые изменения на рынке за это время произошли? Помимо РФ, с заказчиками из каких стран еще сотрудничаете?

— Действительно, компания «Холлидей Пигментс» на рынке уже более 25 лет, и надо сказать, что за это время рынок значительно изменился. С моей точки зрения, самые значительные перемены обусловлены ростом технической грамотности наших заказчиков. Сейчас создаются и разрабатываются новые продукты и рецептуры, возникают новые высокотехнологичные производства. Если раньше в производстве использовались

наработки прошлого советской культуры, то в настоящее время мы видим среди своих клиентов инновационные компании, которые преуспевают не только с технологической точки зрения, но и с маркетинговой. Компании понимают важность вложений средств в поиск новых путей продвижения своей продукции. Прежде всего, это интернет, приложения, выход на прямое общение с покупателем. И мне кажется, что за этим будущее. Разумеется, здесь мы говорим про декоративный сегмент. Если же говорить про промышленные покрытия, то мы также видим, что возникают новые потребности в материалах для авиационной и автомобильной промышленности. Компании выходят на рынок с новыми продуктами и, что самое важное, опять же с новой системой продаж. То есть добавляется added value, разрабатываются собственные рецептуры, производственные циклы и даже специализированное ПО. Со своей стороны «Холлидей Пигментс» также совершенствует свои каналы продаж, IT и маркетинговую инфраструктуру, ведь даже самый лучший продукт невозможно продать, если о нем никто не знает. Таковы правила современного мира. Я уверен, что для достижения успеха им надо следовать.

Если говорить про территорию наших поставок, то, разу-

меется, основной рынок для нас — это Российская Федерация, однако, мы поставляем пигменты и в страны СНГ, где главные наши заказчики — потребители из Беларуси и Казахстана.

— Один из самых масштабных мировых трендов сейчас — это экологичность. Оказывает ли он влияние на рынок пигментов?

— Тренд на экологичность уже несколько лет отмечается в Европе и США. Сейчас, в связи с инвентаризацией химических веществ и планируемым принятием новых нормативных документов (ГОСТ 30333-2007) в РФ, эта тема становится чрезвычайно актуальной. Некоторые из наших партнеров за рубежом даже называют наши стандарты Russian REACH.

Компании «Venator», «Sun Chemical», SNCZ, «Kuncai», которые «Холлидей Пигментс» представляет в России, имеют в своей линейке продукты, отвечающие высоким требованиям экологических стандартов. Конечно, материалы с маркировкой «эко» чаще всего оказываются дороже своих аналогов без таковой, но это обусловлено, прежде всего, применяемыми технологиями и более строгим токсикологическим контролем. Принято считать, что марки экологических пигментов будут уступать по свойствам своим аналогам и будут дороже. Это правда, но только в плане цены, по своим свойствам экологич-

ные пигменты в современном мире не только не уступают своим собратьям без маркировки «эко», но в ряде случаев даже превосходят их.

Самые «сложные» с точки зрения экологических требований — это противокоррозионные пигменты, поскольку исторически технология их производства была основана на хромсодержащих веществах. Наш постоянный партнер — компания SNCZ, с которой мы сотрудничаем уже на протяжении 25 лет, ведет разработки новых продуктов под знаком «эко», не уступающим по своим свойствам классическим маркам противокоррозионных пигментов. В последнее время мы видим растущий интерес к данным продуктам на российском рынке.

— **Производство пигментов в РФ развито достаточно слабо. В чем ключевая причина, и возможно ли в ближайшем будущем импортозамещение на этом рынке?**

— Здесь, мне кажется, все очень просто. На данный момент Китай, Индия и США занимают лидирующие позиции по производству пигментов, их клиенты расположены в разных странах мира, на производствах отточены технологии и выстроена инфраструктура. В России сравнительно небольшой рынок потребления пигментов, и чтобы производство в стране было успешным, одного родного рынка мало. С моей точки зрения, как административные, так и технологические аспекты вряд ли будут способствовать появлению новых игроков. Более того, емкость рынка потребления высококачественных пигментов с большой маржинальной составляющей для производителя еще меньше, что усложняет задачу локальным производствам. Их продукты вынуждены конкурировать с дешевыми пигментами, которые производятся десятками тысяч тонн за рубежом и к качеству которых требования у

заказчиков невысокие. И потом, будем честны, это не та отрасль, куда направлено внимание инвесторов. Не так привлекательно звучит открытие завода по производству пигментов, как, скажем, открытие предприятия по выпуску автомобилей или бытовой техники.

— **Ассортимент цветных пигментов компании очень широк. Какие из них занимают сейчас основную долю продаж? Как планируете еще диверсифицировать ассортиментный портфель?**

— Исторически «Холлидей Пигментс» представляла высококачественные ультрамариновые пигменты «Venator», и до сих пор это является одним из столпов нашего бизнеса. Спрос на ультрамариновые пигменты в России сейчас устойчивый, даже с появлением новых игроков из Индии и Китая.

За последние несколько лет мы заняли лидирующие позиции по отгрузкам перламутровых пигментов от нашего эксклюзивного поставщика — компании «Kuncai». Рынок перламутровых пигментов неуклонно растет, и зона их применения становится все шире. Активно развивается декоративный сектор, мы видим растущую потребность в перламутровых пигментах в порошковой окраске, а также отмечаем устойчивый спрос производителей автомобильных покрытий и пластиков.

Если говорить о цветных пигментах, нельзя не отметить растущий спрос на высококачественные органические продукты. В основном повышение активности потребителей обусловлено развитием в России производства международными компаниями, которые, в свою очередь, адаптируют продукты к российскому рынку. Уже более 15 лет «Холлидей Пигментс» представляет в России материалы дивизиона промышленных пигментов компании «Sun Chemical», и если изначально поставки были незначи-

тельные и нишевые, то сейчас мы отмечаем тенденцию постоянного совершенствования рецептур нашими клиентами уже не только по ценовому, но и по технологическому признакам. То есть технологи на производстве уже обращают внимание не только на цену продукта, но и на его качественные характеристики.

Если говорить о расширении ассортимента, то в 2020 году компания «Холлидей Пигментс» представила новые продукты «Kuncai», а именно монохромные суперконцентраты на основе перламутровых пигментов, которые благодаря своим свойствам (не образуют пыли, обладают большей красящей способностью, высокой стабильностью, лучшей диспергируемостью и значительно увеличивают производительность) позволяют оптимизировать процесс выпуска мастербатчей и пластиков.

Следует отметить, что в этом году мы расширили собственную торговую марку Мегатон™. Если раньше мы поставляли под ней только цветные органические пигменты, то в 2020 году в эту линейку добавились жидкорастворимые красители. Это стало возможным благодаря внутренней экспертизе нашей компании, тщательному отбору производителей, а также жесткому контролю качества. Все новинки мы уже разместили на нашем обновленном сайте.

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

— Это, конечно, два абсолютно разных рынка. Декоративный рынок следует требованиям клиентов, таких как мы с вами, то есть обычных людей. В свою очередь промышленные ЛКМ — это высокотехнологичный рынок, который развивается за счет новых производств, напри-

мер, coil-coatings, и еще находится под влиянием программ импортозамещения.

— Отмечаете ли вы изменение спроса на пигменты с точки зрения цвета среди производителей промышленных ЛКМ и декоративных?

— В этом году PANTONE® объявил цветом года классический синий, который олицетворяет прочность и надежность. Как вы знаете, корпоративный цвет «Холлидей Пигментс» тоже синий, поэтому мы особенно рады этому совпадению. Декоративный сегмент следует веяниям моды, но устойчивым остается спрос на яркие цвета: красный, желтый, зеленый; среди перламутровых пигментов лидеры, конечно, — золотые и серебряные цвета. Если говорить о промышленных цветных пигментах, то перечень наиболее популярных цветов достаточно стабилен, вряд ли кто-то будет перекрашивать башенный кран в зависимости от моды на тот или иной цвет, здесь существуют определенные нормативы.

— Можно ли говорить о культуре потребления пигментов среди российских заказчиков, в частности промышленных?

— Думаю, что да. Крупные производители, имеющие сильные собственные бренды, очень

тщательно подходят к вопросу разработки рецептур и дальнейшему выпуску с соблюдением собственных жестких внутренних регламентов, а также требуют от своих поставщиков стабильности как в качестве сырья, так и в сроках доставки. Поэтому «Холлидей Пигментс» имеет собственную оснащенную лабораторию, где все пигменты проходят строгий входной контроль.

— Корона-кризис с самого начала оказывал влияние на рынок пигментов, поскольку начался в Китае — одном из крупнейших поставщиков пигментов в мире. Как это сказалось на работе вашей компании? Какие шаги предпринимали для минимизации негативных последствий противоэпидемиологических ограничений на работу компании?

— Действительно, этот сезон во многом находился и находится под влиянием корона-кризиса и введенных противоэпидемиологических мер. Китай был затронут раньше всего, но, следует сказать, что наша компания смогла обеспечить своих клиентов бесперебойными поставками пигментов. «Холлидей Пигментс» сотрудничает с лучшими производителями Китая, которые уже несколько лет ведут работу по автоматизации своих предприятий, но, так или

иначе, кризис затронул и поставки сырья, и логистические цепочки. Многие наши клиенты были обеспокоены складывающейся ситуацией, но проблем с поставками из Китая не было, чего нельзя сказать об Индии, где сложилась куда более сложная ситуация. Производства в этой стране были закрыты, и до сих пор отмечается дефицит некоторых продуктов.

Корона-кризис, конечно, оказал влияние и на работу нашей компании, мы приняли все рекомендованные и обязательные меры по обеспечению безопасности наших сотрудников. Мы продолжаем свою работу с соблюдением всех требований безопасности и внимательно следим за рекомендациями властей.

— Как будет складываться ситуация на рынке пигментов до конца 2020-го? Какие планы строит компания на этот период?

— Как показали последние события, строить планы — дело неблагодарное, но мы с оптимизмом смотрим в будущее, планируем развивать новые направления, о которых я говорил выше, продолжаем оказывать сервис самого высокого уровня. Пусть синяя чайка — символ «Холлидей Пигментс» — станет для наших клиентов надежным ориентиром в бующем море событий.

МЫ СФОРМИРОВАЛИ ОПОРНЫЕ ТОЧКИ РАЗВИТИЯ ВО II КВАРТАЛЕ 2020-ГО

Тимур Шестопапов,

менеджер по продажам компании РИТА

Наша компания поставляет пигменты для ЛКМ, печатных красок, пластмасс, бетона и сухих строительных смесей. Мы представляем на российском рынке компанию «Heubach» (Германия). Последняя является одним из европейских и мировых лидеров по производству антикоррозийных добавок (пигментов и ингибиторов коррозии), а также цветных пиг-

ментов (органических и неорганических) и пигментных паст. Основными потребителями нашей продукции на сегодняшний день являются производители ЛКМ и пластмасс. Производители бетона и сухих строительных смесей — перспективный рынок для нас.

Подводя итоги I полугодия 2020-го, отмечу, что это был весьма непростой период, по-

этому о росте продаж говорить не приходится. Объемы реализации примерно соответствовали аналогичному периоду 2019-го. Ряд мероприятий позволил нашей компании удержаться «на плаву», но маржинальность бизнеса значительно снизилась. Благодаря приложенным усилиям, нам удалось сохранить объемы продаж и основных клиентов. В I полугодии отмечалось



сокращение потребления на рынке пигментов в целом из-за эпидемиологической ситуации в мире. А также существенное уменьшение продаж в сегменте ЛКМ среди производителей декоративных материалов (особенно в период с марта по май 2020-го) из-за каран-

тинных мер и обусловленного этим позднего начала сезона. В период режима самоизоляции и в условиях значительной девальвации рубля нам удалось наладить полноценную работу в удаленном режиме. Все бизнес-процессы велись дистанционно. Вследствие этого мы сохранили объемы продаж и выполнили договоренности перед нашими заказчиками. Нашим основным каналом сбыта остаются прямые продажи клиентам из склада. За все годы существования нашей компании он показал себя достаточно эффективным.

Оценивая нынешнюю ситуацию на рынке пигментов в целом (и в том числе для ЛКМ), сложно дать однозначную оценку сложившимся условиям. Обстоятельства непростые из-за

различных сбоях в цепочках поставок как самих пигментов, так и сырья для их производства. Большую роль в этом сыграло «выключение» индийской экономики на время карантина и сбои поставок по морю. Помимо этого, игроки рынка говорят о росте дебиторской задолженности. В среднесрочной перспективе мы не видим никаких признаков улучшения ситуации на рынке, поскольку общее сокращение производства и обусловленный рост конкуренции обещают нам очень непростой период. Опорные точки нашей компании на вторую половину нынешнего года — сохранение основных клиентов и расширение сотрудничества с ними, а также поиск новых заказчиков и новых направлений бизнеса.

МЫ ПЛАНИРУЕМ УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ ЭКСПОРТА В СОВОКУПНЫХ ПРОДАЖАХ

«Пигмент» — одно из ведущих предприятий химического комплекса России. В продуктовом портфеле компании более 350 наименований продукции для различных отраслей промышленности: строительной, лакокрасочной, текстильной, целлюлозно-бумажной, полиграфической, деревообрабатывающей, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей, химической; для производства товаров бытовой химии, сельского хозяйства и других. Весной этого года предприятие было внесено в перечень системообразующих организаций отечественной промышленности. Уже несколько десятков лет компания ведет активную внешнеэкономическую деятельность. О том, как построена работа компании с потребителями зарубежных рынков, проблемах и задачах рассказал «Хим-Курьеру» исполнительный директор ООО «Управляющая компания «КРАТА» Олег Подобранный.

— «Пигмент» — экспортно-ориентированная компания. Какую продукцию вы поставляете за рубеж?

— «Пигмент» ведет активную внешнеэкономическую деятельность, выступая на международном уровне как продавец и покупатель. Отмечу, что компания более 35 лет экспортирует широкий ассортимент пигментов в страны Европы. По итогам 2019 года доля экспортных поставок предприятия составила 29% общего объема продаж, в

денежном выражении — это 2,5 млрд. рублей. Практически весь производимый на заводе ассортимент продукции (~90%) поставляется за рубеж.

— С клиентами каких стран сотрудничает предприятие?

— Продукция с торговым знаком КРАТА имеет широкую географию поставок — это все страны постсоветского пространства, ряд государств Западной Европы, Латинской Америки, Ближнего Востока и Северной Африки. Доминиру-

ющий объем экспортных отгрузок приходится, безусловно, на страны ближнего зарубежья.

— Рынок какой страны считаете наиболее перспективным?

— Нельзя четко выделить одну или даже группу стран в качестве перспективных, ведь география продаж каждого продукта «индивидуальна». Например, ориентируясь на потребителей Западной Европы, предприятие, отгружая значительные объемы, должно обеспечить качество продукции в



Олег Подобрязский,
исполнительный директор ООО
«Управляющая компания «КРАТА»

соответствии с требованиями регламента REACH. Мы сегодня активно занимаемся развитием экспорта в страны Ближнего Востока и Северной Африки, но тут приходится преодолевать другие барьеры — принципы коммуникаций по причине другого менталитета этих государств, сложность в логистических цепочках поставок.

Из стран постсоветского пространства, несмотря на создавшиеся трудности во взаимоотношениях между государствами, мы рассматриваем рынок Украины как наиболее перспективный. Если говорить конкретно по товарным группам, то по поставкам акриловых дисперсий видим потенциал развития продаж в Азербайджан, по добавкам в бетоны — Таджикистан и Узбекистан, по добавкам в бензины — Узбекистан.

— **Ассортиментный портфель компании широкий. Например, дисперсии вашего производства находят применение в различных сегментах. Продукты для каких отраслей потребления чаще поставляете на внешние рынки?**

— «Пигмент» производит высокотехнологичные продукты с высокой степенью переработки, которые активно экспортируются для нужд лакокрасочной (органические пигменты, связу-

ющее — лаки, акриловые эмульсии), строительной (добавки в бетоны, ЛКМ), нефтеперерабатывающей (добавки в бензины), полиграфической (органические пигменты), химической промышленности (сульфаминовая кислота), а также производства синтетических моющих средств (оптические отбеливатели).

— **Работаете ли вы над популяризацией ваших материалов в той или иной стране?**

— Повышение узнаваемости продукции торговой марки КРАТА на рынках зарубежных стран — одна из наших приоритетных задач. Мы детально изучаем требования потребителей к продукции в конкретной стране, уделяем особое внимание поиску торговых партнеров, готовых достойно представить химию «Пигмента». Мы используем различные инструменты для выхода на рынки зарубежных стран и расширения своего присутствия там, где смогли уже закрепить свои позиции. Например, наша компания ежегодно принимает участие в профильных международных выставках за рубежом, таких как PAINTINDIA (Индия), EQUPLAST (Испания), CHINA COAT (Китай). Специалисты тамбовского «Пигмента» презентуют химическую продукцию на специализированных выставках России, пользующихся у зарубежных партнеров популярностью, среди которых «Интерлакокраска», «Химия», «Par-Fog», «Текстильлегпром», «Интерпластика» и другие.

— **А как обстоит ситуация с расширением ассортимента продуктов, поставляемых на внешние рынки?**

— «Пигмент» производит и реализует более 350 наименований продукции, постоянно направляет ресурсы и усилия для удовлетворенности потребителей. Работа наших научных лабораторий нацелена на создание не только какого-то одного про-

дукта, а пакетного предложения, решающего задачи потребителя на различных стадиях производственного цикла. Мы постоянно работаем над расширением своего ассортимента, его адаптации к меняющимся требованиям потребительского рынка. Хочу отметить, что подобная работа над ассортиментом для «Пигмента» — не приоритет для внешнего или внутреннего рынков. Это залог собственного развития в долгосрочной перспективе и надежности нас, как поставщика отечественной малотоннажной химии. Например, на сегодняшний день, помимо производства добавок в бетоны на основе ПНС, «Пигмент» планирует поставлять на внешние рынки еще один продукт — поликарбоксилаты.

— **Некоторые компании разрабатывают отдельные продукты для потребителей других стран. Ассортимент вашей компании един для всех клиентов (российских и зарубежных) или есть специальные продукты с учетом климата, менталитета или традиций той или иной страны?**

— Ассортиментный портфель «Пигмент» представляет собой продукцию общего производственного назначения. Поэтому особенного деления между российскими и зарубежными клиентами нет, индивидуальный подход обеспечен каждому. Например, в Узбекистане, Таджикистане и Киргизии потребителям акриловых эмульсий важна вязкость, они привыкли использовать для своих нужд густой продукт, следовательно, этот показатель мы им и обеспечиваем. У наших европейских потребителей есть ряд особых требований к поставляемым пигментам, которые мы также выполняем. Но и здесь отмечу, независимо от точки расположения на карте, каждого нашего заказчика мы обеспечиваем товаром с нужными именно ему потребительскими свойствами.

— **Как осуществляете поставку продукции? Выбор транс-**

порта зависит от страны или продукта?

— Логистика поставки груза рассчитана на то, чтобы доставить продукт в нужный срок с минимальными затратами для потребителя, поэтому естественно, что выбор транспорта зависит от выпускной формы продукции, удаленности заказчика. Так, например, в страны Западной Европы оптимально поставлять продукцию автотранспортом, мультимодальные перевозки характерны для государств Ближнего Востока и Северной Африки.

— В разных странах мира вы работаете напрямую с потребителями вашей продукции или через дистрибьюторов? Зависят ли условия работы от государства, законодательства и других факторов?

— Выходя на внешние рынки, мы уже обязаны знать требования законодательства и условия работы в конкретной стране. Поэтому эти вопросы изучаются тщательно группой наших специалистов прежде, чем начать поставки в то или иное государство. Если говорить о каналах продаж, то здесь отмечу, что отгрузки осуществляем как напрямую потребителю, так и через посредников, поскольку для мелких компаний, находящихся за рубежом, проще покупать нужный продукт у регионального оператора. Например, в странах СНГ 80% отгрузок приходится на прямые продажи, остальные 20% — через дистрибьюторов, например, в Казахстане — по добавкам в бетоны, добавкам в бензины, в Узбекистане — по лакам.

— Ценовая политика одина для всех клиентов или как-то меняется в зависимости от страны поставки?

— У нас гибкая ценовая политика для потребителей, которая зависит от многих факторов — это долгосрочность отношений, объем закупок, условия оплаты, платежеспособность клиента,

удаленность конкретной страны, а также конкурентная среда.

— Планируете ли выход на новые рынки?

— Для себя мы определили в среднесрочной перспективе развития рынки следующих стран: Испании, Марокко, Польши, Эстонии, США, Ливана, Ирака, Турции.

— Довольны ли вы результатами работы компании в 2019 году и I полугодии 2020-го? Как на работе сказались ограничительные меры, введенные в стране из-за пандемии коронавируса?

— По итогам 2019 года на «Пигменте» выпустили более 140 тыс. тонн химической продукции. Индекс производства в натуральном выражении составил 107%. В денежном эквиваленте увеличился на 12%. «Пигмент» по итогам работы в 2019 году получил чистой прибыли в 1,56 раза больше, чем в 2018-м. Такой же показатель роста прибыли от отгрузки продукции. Объем реализации в минувшем году увеличился на 14% и составил 8,6 млрд. рублей. Зарубежным потребителям «Пигмент» поставил 39 тыс. тонн продукции, это на 10% больше, чем в 2018-м. Зарубежными заказчиками максимально востребованными были такие продуктовые линейки, как органические пигменты, акриловые дисперсии, добавки в бетоны, сульфаминовая кислота. Со своей стороны, считаем, что «Пигмент» закончил год с хорошими результатами.

По итогам I полугодия 2020-го мы выполнили бюджетные показатели в целом. Если же рассматривать по видам ассортимента, то по ряду товарных групп мы отмечаем снижение объемов поставок, обусловленное пандемией коронавируса. Так, достаточно значительно пострадали от COVID-19 целлюлозно-бумажный комплекс, строительная и лакокрасочная отрасли. Но мы смогли предпринять ряд мер и усилий,

которые в итоге позволили нашей компании приблизиться к запланированным бюджетным цифрам, нивелировав потери объемов поставок продукции указанных отраслей.

— Какие планы и задачи ставит перед собой компания во II полугодии 2020-го?

— До конца года мы планируем усилить позиции по ряду направлений, продолжить отлаженное внедрение на те предприятия, которые приостановили лабораторные, опытно-промышленные испытания из-за пандемии. «Пигмент» всегда рассматривает происходящие кризисные явления с точки зрения возможности развития, в том числе для нас больше шансов укрепить свои позиции по ряду товарных направлений на рынке России и стран ближнего зарубежья, а также улучшить финансовую составляющую от экспорта в государства дальнего зарубежья.

В сегодняшних условиях мы подвели итоги деятельности за 2016—2019 годы и строим масштабные планы на будущее. Компанией разработан проект стратегических целей по основным направлениям деятельности до 2025 года, заданы новые векторы развития, одним из которых является увеличение доли в общем объеме продаж на экспорт.

— Какие, на ваш взгляд, существуют препятствия для увеличения экспорта продукции «Пигмента»? Какие вы видите решения этих вопросов?

— У нас есть возможность увеличить экспорт наших продуктов, которые были адаптированы к европейскому рынку. Но без оформления регистрации по системе REACH продажи в страны ЕС запрещены. На сегодняшний день определены потребители для поставок пигментов и сульфаминовой кислоты в эти страны, но огромные финансовые затраты на регистрацию по системе REACH, которые составляют порядка 570 тыс. евро

(или порядка 46 млн. рублей!) за семь продуктов останавливают нас. Считаю, что необходимо рассмотреть вопрос компенсации затрат на оформление регистрации по системе REACH и согласовать этот механизм с «Российским экспортным центром» (РЭЦ), аналогично требует решения вопрос компенсации затрат за сертификацию и омологацию продуктов. Уверены, что подобное решение позволит многим предприятиям России увеличить экспорт своей продукции в страны ЕС.

Сегодня в России работает РЭЦ, главная функция которого — предоставление различных

мер поддержки и помощи предприятиям, осуществляющим несырьевой экспорт. Несомненно, эта организация уже много сделала для развития экспорта продукции предприятий разного уровня деятельности. Но я бы хотел акцентировать внимание на необходимости развития сети работоспособных представительств в странах дальнего зарубежья. В нашем представлении, в идеале, при обращении в РЭЦ за помощью в организации экспортной деятельности в конкретной стране хотелось бы получить на выходе информацию об особенностях ведения бизнеса, как выйти на представителей предприятий,

бизнесменов, торговых посредников, имеющих отношение к определенной сфере деятельности, об организации переговоров с потенциальными потребителями и другие действия. Уверен, что в подобной функции РЭЦ нуждается, и ею воспользовалось бы достаточно большое количество производственных компаний нашей страны. А, значит, и с задачей государства — увеличением несырьевого экспорта — нам справиться будет гораздо легче. К сожалению, наша попытка развития экспорта в одну из стран дальнего зарубежья при помощи РЭЦ пока успехом не увенчалась.

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — ПОСТАВЛЯТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ В СРОК И ПО РЫНОЧНЫМ ЦЕНАМ

В I полугодии 2020-го ситуация на российском рынке растворителей отличалась от аналогичного периода 2019-го: цены и уровень потребительской активности изменились. Кроме внутренних факторов, значительное влияние оказали изменения котировок нефти на глобальном рынке. Как в этой переменчивой ситуации в нынешних эпидемиологических условиях удалось работать трейдеру — компании «КФ Трейд» — рассказала «Хим-Курьеру» ее генеральный директор Людмила Никитина.



Людмила Никитина, генеральный директор компании «КФ Трейд»

— Расскажите о предприятии. На продаже каких материалов специализируется «КФ Трейд»?

— Компания «КФ Трейд» работает с 2004 года, осуществляет деятельность в сфере торговли нефтепродуктами. Мы являемся поставщиками нефтепродуктов производства предприятий «Киришинефтеоргсинтез», «Казаньоргсинтез», «СИБУР Холдинг». Продаем толуол, ортоксилол, моноэтиленгликоль, ТС-1, парафины, алкилбензолсульфокислоту, полиалкилбензол, бензол, линейный алкилбензол, сольвент сверхтяжелый.

— Как оцениваете итоговые показатели деятельности компании в I полугодии 2020-го? Какое влияние оказала пандемия коронавируса на работу?

— Итоговые показатели первой половины 2020-го сравнимы

с итогами I полугодия 2019-го. Значительных отличий мы не заметили. Из-за пандемии компания перешла на удаленный режим работы — это прямое влияние коронавируса на нашу деятельность. Но мы не можем сказать, что оно было негативным, мы достаточно быстро перестроились и стали работать в новых условиях. Немного по нервничали, когда закрылись предприятия-потребители, и началось резкое снижение цен, но это не отразилось на работе компании, поскольку складские остатки были незначительными. Очень резкие колебания цен — это, по нашему мнению, косвенное влияние коронавируса. Пожалуй, это и есть ключевое отличие от I полугодия 2019-го.

— Какая доля растворителей отгружалась для лакокрасочной отрасли за I полугодие 2020-го? Произошли ли изменения относительно сопоставимого промежутка времени 2019-го?

— Продажи для лакокрасочной отрасли занимают точно больше 50%, и этот показатель не изменился по сравнению с первой половиной 2019-го, по крайней мере, пока. Мы в работе делаем упор именно на сотрудничество с лакокрасочной промышленностью, поэтому эта доля будет только расти.

— Помимо стоимости нефти, какие факторы оказывали влияние на формирование цен растворителей в первой половине 2020 года?

— Полагаю, что этим фактором можно назвать запрет на работу в апреле 2020-го. Из-за этого не было спроса, а цены резко начали снижаться. Затем потребляющие предприятия постепенно стали возобновлять работу и восполнять запасы, цены при этом выросли. Сей-

час к факторам, влияющим на стоимость растворителей присоединилась угроза дефицита поставок с заводов-производителей. В нынешнем месяце мы столкнулись с тем, что выросли сроки отгрузки толуола и ортоксилола. Соответственно, удорожание этих продуктов в регионе стало значительным. К тому же недостаточны объемы предложения моноэтиленгликоля, что обусловило увеличение стоимости последнего.

— В 2020-м стоимость нефтехимического сырья долгое время уменьшалась из-за снижения котировок нефти. Сейчас тренд переломился. Отмечаете стремление потребителей сформировать запасы сырья до его значительного удорожания?

— Пока нет. Мы не заметили стремления потребителей делать запасы из-за угрозы второй волны и опасения, что цены снова резко снизятся из-за возможного закрытия предприятий-потребителей сырья.

Но угроза дефицита поставок уже есть, и она подталкивает к подобным решениям.

— За счет чего и кто в нынешних экономических реалиях может рассчитывать на рост продаж растворителей?

— Если мы говорим о трейдерах, то, на наш взгляд, на рост продаж может рассчитывать тот, у кого есть возможность делать запасы продукции, поскольку заводы-изготовители в сезон отгружают растворители очень неравномерно, и иногда возникает дефицит растворителей в регионе.

— Каков прогноз на II полугодие 2020-го? Какие задачи ставит перед собой компания?

— Прогнозы — дело неблагоприятное. Но мы предполагаем, что предстоит столкнуться с дефицитом продукции из-за отсутствия объемов материалов у производителей. Главная задача, которую ставим перед собой, — поставлять качественную продукцию в срок и по рыночным ценам.

ДОЛЯ ИМПОРТНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОСТАНЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ

I полугодие 2020-го стало непростым периодом как для производителей ЛКМ, так и для компаний, поставляющих сырье. Об основных тенденциях, условиях работы и проблемах, с которыми пришлось столкнуться в данный период, «Хим-Курьеру» рассказала директор по продажам компании «Ларчфилд ЛСН» Полина Зосимова.

— С какими результатами компания «Ларчфилд ЛСН» завершила I полугодие и достигла ли поставленных задач?

— В прошлом году лакокрасочный рынок не вырос, и мы не ожидали роста в 2020-м. Общая экономическая ситуация и карантинные меры негативно повлияли на рынок. Год начался с неопределенностью. Наша компания приняла активное участие в выставке «Интерла-

кокраска». В прошлом году мы сделали ставку на расширение ассортимента, и это помогло нам увеличить продажи в I полугодии 2020-го. Результаты первой половины года показали положительную динамику. Успешно развиваться на рынке будут компании, которые готовы быстро меняться и искать новые возможности. Мы видим поддержку наших европейских поставщиков и положительные

тенденции. Очень существенным стало изменение подхода и скорость принятия решений. В нынешней ситуации постоянных изменений это помогает нам и нашим клиентам.

— Для каких отраслей промышленности компания поставляет смолы? Какая из них стала драйвером продаж?

— Компания «Ларчфилд ЛСН» представляет холдинг и поставляет сырье в различные



Полина Зосимова
директор по продажам
компании «Ларчфилд ЛСН»

отрасли: производство композитных материалов, авиация, пищевая отрасль. Наше направление «Ларчфилд ЛСН» специализируется на рынке лакокраски и строительства. Промышленный рынок покрытий — стратегическое направление для нас. В нынешнем году индустриальный сегмент был непредсказуемым как с точки зрения объемов потребления связующих, так и их типов. Большой и актуально подобранный ассортимент сырья нашей линейки позволил нам удовлетворять потребности в ситуации, когда прогнозировать дальнейшее развитие рынка сложно. Наш стратегический поставщик — компания «Arkema» — имеет в линейке акриловые, алкидные, насыщенные полиэфирные смолы, полиамиды и смолы для порошковых покрытий. Это позволяет нам дифференцировать и поставлять сырье большому количеству производителей, и, при изменении спроса, быстро обеспечивать доставку нужных продуктов.

Наш фокус — это развитие специальных компонентов, и решение с их помощью задач производителей покрытий, продвижение инноваций для будущего развития, оптимизация сырьевого пакета, увеличение конкурен-

тоспособности наших клиентов. Состояние российского рынка по качественным параметрам отстает от европейского, при этом определенные общие тенденции все равно прослеживаются: например, развиваются специальные смолы с высоким сухим остатком для толстослойных покрытий, использование которых направлено на улучшение качества функциональности покрытий. Востребованы насыщенные полиэфирные смолы для покрытий рулонного металла с высокой долговечностью (в нашем ассортименте такие материалы представлены ТМ Synolac™), реологические добавки (например, Crayvallac™) для защитных и морских ЛКМ. В области покрытий рулонного металла мы видим потенциал по специальным применениям, таким, например, как текстурные покрытия и стойкие защитные. Очень интересными становятся добавки для текстурных покрытий по металлу и специальные термостойкие пигменты. В нашем портфеле это продукты брендов Orgasol™ и Shepherd™, соответственно.

В декоративном направлении требования потребителей становятся выше. Потребители готовы сегментировать рынок и выдвигают более серьезные требования к нанесению и эксплуатационным характеристикам. Мы успешно запустили направление антикоррозийных добавок Ascotec и смол для покрытий по ржавчине 3 в 1. Смолы без растворителей и с деароматизированными растворителями пользуются спросом.

— Как можете охарактеризовать нынешнюю ситуацию на рынке смол для промышленных покрытий?

— Рынок промышленных покрытий широко представлен импортными покрытиями, при этом есть тенденция на локализацию. Большинство международных концернов за последнее время запустили производство

промышленных покрытий в России, при этом все равно доля импортных материалов в некоторых направлениях значительная, как например, в сегменте индустриальных покрытий для мебели. Мировые концерны заинтересованы в локализации сырья, но при этом не готовы делать это в ущерб качеству. Многие крупные производители ЛКМ имеют собственные предприятия по выпуску смол.

Тенденция локализации проявляется в определенном сегменте смол, как например, модифицированные алкиды и акриловые базовые смолы, не требующих сложного синтеза, и для которых есть доступные производственные мощности в России. Более сложно синтезируемые смолы, как эпоксидные, насыщенные полиэфирные и акриловые, требуют больших инвестиций в производство. Мы ожидаем, что доля импорта по ним в ближайшие годы сохранится высокой.

По новым разработкам российский рынок промышленных покрытий ориентирован на европейские инновации. Эти тенденции с большой степенью адаптации развиваются в России. Как пример, производство смол с высоким сухим остатком, развивающиеся в Европе, в первую очередь, из-за экологических норм и снижения содержания растворителей. Смолы с высоким сухим остатком становятся более востребованными в России, с их помощью можно создавать толстослойные покрытия и снижать затраты на нанесение слоев. Промышленные покрытия на водной основе остаются экономически невыгодными.

— С какими трудностями пришлось столкнуться в период карантина и в условиях значительной девальвации рубля?

— Неполная загруженность производственных мощностей наших клиентов и неопределенность в объемах потребления

были основными сложностями в период самоизоляции. Наша компания не практиковала работу на удаленном режиме до этого, мы использовали вынужденный удаленный режим для освоения новых каналов продвижения и коммуникации. Мы запустили серию технических семинаров и собираемся продолжать эту практику в дальнейшем.

Неопределенность и изменения курса рубля обусловили сложности. Возрастает интерес к производству стандартных смол локально. Поэтому наша компания с марта предлагает экономичные линейки новых поставщиков, чтобы наши клиенты могли использовать альтернативные качественные предложения и уменьшать себестоимость конечной продукции.

— 2019-й охарактеризовался острой конкурентной борьбой, ростом дебиторской задолженности. Насколько актуальны были эти проблемы в первой половине нынешнего года?

— Увеличение количества поставщиков и снижение спроса продуктам общего назначения — вот два фактора, вызывающих ужесточение конкуренции на рынке сырья. Появилось больше компаний, которые предлагают

замену сырья. При этом количество серьезных игроков на рынке дистрибьюции, которые готовы развивать и создавать новые решения, на наш взгляд, не растет. На рынке будут развиваться компании-производители, делающие ставку на профессионализм во всех областях — технической, коммерческой и производственной. Такие компании заинтересованы в серьезном подходе, технической поддержке и проектах. Мы будем использовать более чем 33-летний опыт «Ларчфилд ЛСН» и опыт наших поставщиков, чтобы помочь производителям ЛКМ в России искать комплексные технические решения и быть конкурентными. Не всегда это обусловлено удешевлением одного из сырьевых компонентов, для развития возможны новые технические решения и улучшение качества, которое необходимо промышленным производителям, работающим с нефтегазовым комплексом, автомобильной промышленностью, судостроением, огнезащитой.

— С какими проблемами предстоит столкнуться на рынке смол для промышленных покрытий во второй половине 2020 года?

— Конкуренция между локальными, европейскими и азиатскими производителями промышленных покрытий будет расти. Рынок смол привязан к стоимости сырья, ситуация на котором меняется из-за спроса и наличия компонентов. Снижение маржинальности на рынке будет продолжаться. Во многом будут влиять курс рубля и экономическая ситуация.

— Какие задачи ставит для себя компания «Ларчфилд ЛСН?» во второй половине нынешнего года?

— Мы продолжаем расширять продуктовую линейку и поддерживать наших клиентов. Наша основная задача — обеспечение наилучшей поддержки наших заказчиков. Долгосрочные отношения, стабильность и наличие сырья важны для нас и наших партнеров. Мы стремимся расширять сотрудничество с клиентами, для которых долгосрочные отношения тоже важны. Наши сотрудники — опытные профессионалы, а наши поставщики поддерживают рынок России, мы будем работать сообща, чтобы выдержать кризисные испытания и реализовать будущие разработки.

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

Рынки ЛКМ
России
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.chem-courier.com

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

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ: КОРОНАВИРУС ПРИНЕС КРИЗИС

По итогам 2019 года российский рынок промышленных ЛКМ расширился на 5,6%, при этом положительная динамика потребления отмечалась практически во всех сегментах. С такими достаточно оптимистическими результатами и прогнозами игроки рынка начали сезон 2020-го. Естественно, что резкого роста продаж никто не ожидал, поскольку экономика страны не способствует бурному развитию B2B-сегмента. Но повторить результаты 2019-го рассчитывали многие игроки рынка индустриальных ЛКМ. Однако все пошло не так, как хотелось. Распространение коронавирусной инфекции стало новым и неожиданным фактором, который определил вектор развития всей экономики, в том числе и рынка промышленных ЛКМ.

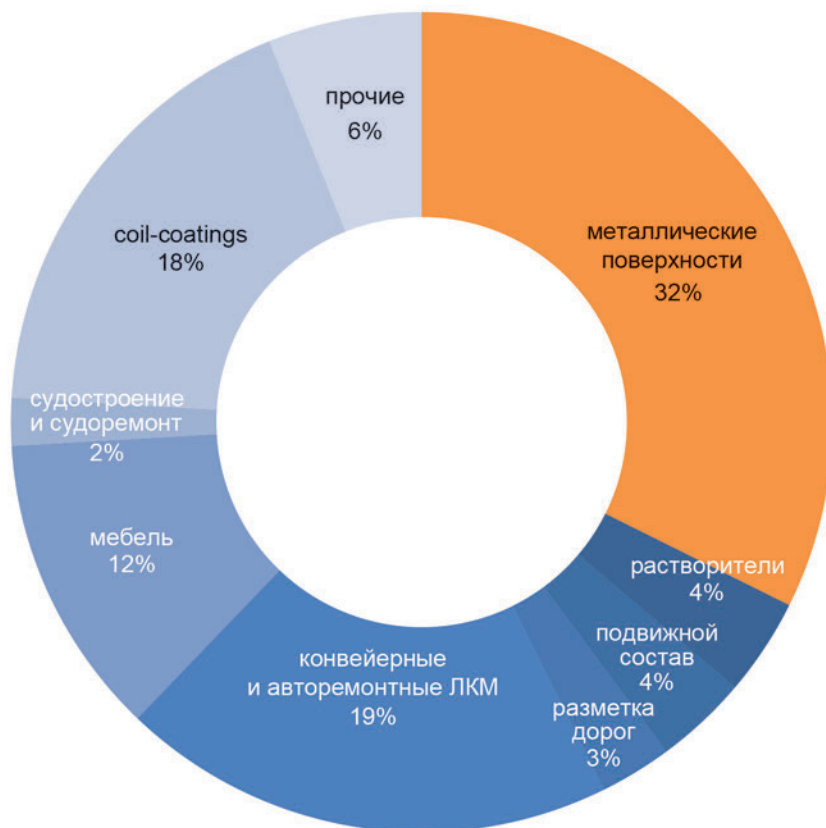
НАЧАЛО ГОДА БЫЛО ОПТИМИСТИЧНЫМ

Начало 2020 года на рынке промышленных ЛКМ было вполне обычным: потребительская активность была на традиционном для межсезонья уровне, лакокрасочники проводили работы по разработке новых материалов, а также про-

ходили испытания на производствах своих потребителей. В такой достаточно спокойной обстановке их планы на нынешний год были довольно оптимистическими: игроки ожидали, что по итогам 2020-го объемы потребления ЛКМ промышленного назначения в целом увеличатся относительно показателя 2019-го на 5—7%. Естественно,

по отраслям потребления прогнозы отличались. Например, в автопроме ожидали роста продаж, но не более 2—3%, в то же время в сегменте мебельной промышленности прогнозировали прирост до 10%. И в принципе, итоги I квартала давали надежду, что рынок индустриальных ЛКМ в нынешнем году может развиваться по оптимистическому сценарию. За первые три месяца его емкость расширилась на 1,8%. При этом драйвером роста стало производство этой группы материалов в стране (прирост составил почти 5%). Объемы ввезенных ЛКМ сократились на 2,3%. Поставщики импортных материалов отмечали, что на их показателях прежде всего сказался очередной виток девальвации рубля на фоне обвала цен нефти, но были полны надежд, что скоро курс восстановится, и они смогут наверстать упущенное. Итоговые показатели рынка промышленных покрытий по различным сегментам потребления опубликованы в специализированном аналитическом издании «Хим-Эксперт. Промышленные ЛКМ».

МАКСИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ — АКЗ ПОКРЫТИЯ



НЕТ НИЧЕГО БОЛЕЕ ПОСТОЯННОГО, ЧЕМ НЕПРЕДВИДЕННОЕ

Но как это часто бывает, случилось непредвиденное — пандемия коронавируса. И если с вызовами предыдущих

лет — обвалом рубля, дефицитом сырьевых компонентов, неблагоприятными погодными условиями, недостаточным финансированием отраслей — лакокрасочники научили справляться, то с подобной проблемой они, как и все остальные, столкнулись впервые. К концу I квартала ситуация на рынке начала меняться. И далеко не в лучшую сторону. Пандемия коронавируса охватывала все больше и больше стран, которые начали вводить жесткие ограничительные меры. Это начало сказываться на поставках материалов и сырьевых компонентов в Россию. Они, безусловно, не прекратились, но временной лаг увеличился. Российские власти долго не вводили жестких ограничений, надеясь, что ситуация не станет критической. Но в конце марта президент объявил о нерабочей неделе — все предприятия, за исключением компаний с непрерывным циклом производства и обеспечивающих жизнедеятельность населения, ушли на карантин. В этот список попали и лакокрасочные заводы, и большинство их потребителей. Через пару дней стало известно, что режим нерабочих дней продлевается до конца апреля. Остальные ограничения менялись в зависимости от регионов, а точнее эпидемиологической ситуации в них. Когда стало понятным, что карантин надолго, участники рынка принялись искать пути работы в новых условиях. К концу первой декады апреля большинство лакокрасочных заводов получили разрешения от местных властей на возобновление производственной деятельности с четким соблюдением всех противовирусных требований. Компании вывели часть производственного персонала в цеха, а сотрудники, которые не связаны с производственной деятельностью, были переведены на удаленную работу. В таких

условиях многим предприятиям пришлось работать практически весь II квартал.

«КРУТОЕ ПИКЕ» II КВАРТАЛА

В первый день нерабочей недели — 30 марта 2020 года — деловая и экономическая жизнь в стране в целом и на рынке промышленных ЛКМ в частности практически остановилась. Большинство заводов-потребителей индустриальных материалов остановило производственные процессы, а, значит, и закупки лакокрасочной продукции. Те предприятия, которые продолжали работать, уменьшили загрузку производственных мощностей и, соответственно, потребление краски. К концу первой декады апреля, получив разрешения на работу, лакокрасочники столкнулись с новыми проблемами. Во-первых, спрос на продукцию во многих отраслях значительно снизился. Например, запрет на выполнение строительных работ обусловил снижение объемов продаж антикоррозионных материалов, ограничение деятельности торговых точек, в том числе и розничных продавцов мебели, привело к сокращению продаж ЛКМ для мебельной промышленности, поскольку подавляющее большинство фабрик работает под заказ для розницы, а остановка практически всех конвейерных заводов привела к резкому снижению спроса на автомобильные ЛКМ. Во-вторых, участники рынка промышленных ЛКМ в условиях ограничительных мер лишились возможности проводить работу по внедрению новых материалов, проводить испытания продукции на заводах потенциальных клиентов. Да и сам процесс разработки новых материалов на многих лакокрасочных заводах был остановлен. В таких жестких условиях рынок жил практически до конца мая. Игроки констатируют, что по итогам апреля и мая продажи

сократились относительно показателей аналогичного периода прошлого года на 30—40%. В более выигрышном положении были те лакокрасочные заводы, которые сотрудничают с предприятиями, работающими с госзаказами. Планы закупок и финансирование на первую половину года позволяли предприятиям более или менее стабильно работать, а значит, и закупать промЛКМ.

КОРОНАВИРУС ПРИНЕС КРИЗИС

Жесткие ограничительные меры, введенные с целью противодействия распространению коронавируса, сказались на всех отраслях промышленности. Объемы производимой продукции, а, следовательно, и потребление индустриальных ЛКМ, уменьшились во всех сегментах.

Одной из наиболее пострадавших отраслей стал автопром. Продажи легковых автомобилей могут упасть в этом году на 50% из-за пандемии коронавируса. В апреле из-за ограничений, обусловленных распространением коронавирусной инфекции в стране, автопроизводители останавливали конвейеры. В первой половине мая на всех заводах возобновили сборку транспортных средств. При этом многие компании заявили о планах изменения режима работы в ближайшее время. «АвтоВАЗ» анонсировал переход на 4-дневную рабочую неделю с 29 июня по 27 декабря 2020-го. Завод «Фольксваген Груп Рус» также до конца года будет функционировать в режиме сокращенной рабочей недели. На предприятии ХММР во второй половине мая перешли с 3-сменного режима работы на 2-сменный. В компании «Автотор» заявили, что ожидают снижения производственных показателей по итогам 2020 года в среднем на 40%. Горьковский автозавод также сообщил о переходе на 4-дневную неделю. В компании

объяснили это «глубоким падением спроса» на коммерческие автомобили. Объем заказов автозавода на апрель сократился на 70%, на май и июнь — на 85–90%. В таких условиях поставщикам конвейерных и автомобильных ЛКМ рассчитывать на удачное завершение года не приходится. Игроки рынка прогнозируют, что по итогам года, в лучшем случае, поставки этой группы материалов сократятся по сравнению с 2019-м на 20–25%.

В условиях распространения коронавирусной инфекции отечественные деревообрабатывающая и мебельная отрасли столкнулись с огромными трудностями. Представители Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России говорят, что отрасль под угрозой разорения и банкротства. Особенно уязвимыми в сложившейся ситуации оказались мебельщики. В апреле мебельные компании фактически были вынуждены остановить производство. Например, мебельный концерн «Катюша» (Дятьково), «Первая мебельная фабрика», ГК «Аметист» и МК «Феликс» в апреле 2020 года сократили выпуск продукции по сравнению с мартом 2020 года на 70%, МК «Шагура» — на 75%. Если до кризиса крупные производители мебели работали в 1–2 смены, то, начиная с конца марта, фабрики перешли на поденный режим, и на производстве заняты не более 15–20% сотрудников. По данным АМДПР, к середине апреля 41% российских производителей мебели вообще не получили никакой выручки от розничных продаж, еще 31% заявили о падении объемов выручки более чем на половину. По словам представителей АМДПР, вынужденный простой из-за нерабочих дней, полное отсутствие господдержки и кризис неплатежей могут привести к банкротству двух третей предприятий-про-

изводителей мебели. В целом, по мнению участников рынка, ситуация в мебельной отрасли характеризуется как очень тяжелая, все ожидают серьезной просадки рынка, а также значительного сокращения количества игроков. При этом под ударом в большей степени находятся крупные и средние легальные производства, выпускающие продукцию в среднем и высоком ценовых сегментах, с большим количеством сотрудников и, соответственно, с значительными финансовыми обязательствами. В краткосрочной перспективе российские мебельщики не рассчитывают на быстрое восстановление спроса в первую очередь из-за падения доходов населения за время вынужденной самоизоляции и действия ограничительных мер. В таких условиях спрос на ЛКМ для мебельной промышленности до конца года будет ниже, как минимум, на 20% ,чем в 2019-м.

Период режима изоляции и ограничений стал настоящим испытанием на прочность и для игроков рынка проката с полимерным покрытием. Основные потребители окрашенного рулона — производители различных металлоконструкций — отметили снижение спроса на свою продукцию. В результате, потребность в лакокрасочных материалах была меньше, чем традиционно в это время года. Большинство производителей coil-coatings отмечало, что в апреле и мае объемы реализации сократились на 20–30%. В июне спрос начал постепенно восстанавливаться, однако уровень аналогичного периода 2019-го не достиг. Следует отметить, что лакокрасочники, работающие с крупными комбинатами, были в более выигрышном положении, чем компании, основной объем продаж которых приходится на мини-заводы. В первую очередь это обусловлено тем, что

комбинаты не останавливали производственную деятельность на время вынужденных выходов. Исключением стал «ММК-Лысьвенский металлургический завод», который с 15 апреля 2020 года перешел на режим циклической загрузки, который продолжался несколько недель. Что касается мини-заводов, то к середине лета большинство из них возобновило работу в нормальном режиме. Многие производители coil-coatings надеются, что по итогам II полугодия им удастся не только достичь показателей продаж сопоставимого промежутка времени 2019-го, но и превысить их. По их мнению, последнее станет возможным только при росте количества строительных объектов. Фактические результаты работы и динамика изменения поставок ЛКМ для рулонного проката по компаниям опубликованы в специализированном издании «Хим-Эксперт. Coil-coatings».

В других сегментах потребления — в вагоностроении, производстве металлоконструкций и др. — ситуация была схожей: резкое снижение потребительской активности и минимальный спрос для этого периода на материалы. Лакокрасочники отмечают, что объемы реализации в апреле и мае составляли 65–80% показателя, зафиксированного в аналогичный период 2019-го.

НА РЫНКЕ НЕТ ГАРАНТИЙ, ЕСТЬ ОДНИ ВЕРОЯТНОСТИ

Как известно, прогноз — дело неблагодарное. Даже в спокойные года к прогнозированию развития рынка игроки подходили очень осторожно. А в нынешнем году делать это практически невозможно. Уже очень много неизвестных величин в задаче. Самая главная — будет ли вторая волна пандемии. И пока однозначного ответа на этот вопрос нет. В случае ее отсутствия рынок стабилизируется, вероятно, уже

в III квартале, и концу года все вернется «на круги своя». При таком развитии событий потребление промышленных ЛКМ по итогам 2020 года не вырастет (в лучшем случае можно ожидать прирост 1—2%). Однако по-прежнему есть высокая доля вероятности того, что осенью следует ожидать второй волны коронавирусной инфекции. Если снова введут ограничительные меры, рынок промЛКМ в IV квартале снова рухнет. Кроме того, непонятным оста-

ются объемы заказов и госсубсидирования на II полугодие. Участники рынка отмечают, что велика вероятность того, что они значительно сократятся по причине финансирования других направлений по программе поддержки населения и предприятий в связи с пандемией COVID-19. При пессимистическом развитии ситуации по итогам года можно ожидать уменьшение объемов потребления индустриальных материалов до 10—15%.

Как бы не развивалась ситуация, по итогам 2020 года нас ждут изменения на рынке промышленных ЛКМ. Какие-то предприятия сойдут с дистанции и навсегда покинут его, другим удастся не только удержаться, но и укрепиться в некоторых сегментах. Как известно кризис — это еще и время возможностей. Но выживут и покажут хорошие результаты не самые сильные или «умные» компании, а самые быстро адаптирующиеся к переменам.

ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП КОМПАНИИ — ЭТО КАЧЕСТВЕННОЕ И НАТУРАЛЬНОЕ СЫРЬЕ

Работать в нишевом сегменте, с одной стороны, очень рискованно, поскольку ограничивается круг потенциальных заказчиков, с другой — конкуренция не настолько острая. На российском рынке ЛКМ один из таких сегментов — производство масел для дерева. Компания «Царские Краски» уже более 10 лет осваивает это направление. О нюансах работы на рынке натуральных масел, успехах и целях агентству «Хим-Курьер» рассказал генеральный директор группы компаний «Царские Краски» Алексей Страшко.



Алексей Страшко,
генеральный директор
группы компаний «Царские Краски»

— Алексей Михайлович, ваша компания специализируется на производстве различных материалов для отделки древесины. Расскажите подробнее о своей продукции.

— «Царские Краски» — компания-производитель натураль-

ных и экологически безвредных красок (масел) для обработки всех типов деревянных поверхностей. Основной принцип компании — это качественное и натуральное сырье! Например, в качестве растворителя в наших маслах мы используем натуральный живичный скипидар.

Широкая ассортиментная матрица предусматривает масла различной функциональной направленности. У нас разработаны линейки масел — как для частного потребителя, так и профессиональных заказчиков, использующих масла в промышленных масштабах. Наши материалы можно использовать для поверхностей, контактирующих с продуктами питания, детскими игрушками, для мебели и полов, фасадов и террас, и даже для таких мест с агрессивной средой как баня и сауна. Все наши масла в базовом варианте прозрачные. Широкий ассортимент колер-паст — от модных

интерьерных цветов до классических благородных древесных оттенков — позволяет решить любую дизайнерскую задумку. Помимо масел, у нас есть и сопутствующая продукция: герметики для теплого шва, сухие и жидкие антисептики, огнебиозащиты и инструменты (кисти, тримеры).

— В каких регионах работает компания?

— Наша компания работает во всех округах России, Беларуси и Казахстана. У нас порядка 110 партнеров. Через дилеров и интернет-ресурсы мы продвигаем продукты в массы.

— Как оцениваете результаты 2019 года? Удалось ли компании достичь поставленных целей?

— 2019-й стал для нас годом качества! В нашем производственном портфеле в прошлом году, помимо действующей торговой марки «Живица», появилась еще одна — «Не Краска». «Не Краска» — это мо-

лодой, перспективный бренд, состоящий из масел для дерева среднего ценового сегмента. Эти продукты достойного качества, как у наших немецких коллег, только дешевле. Линейка «Не Краска» состоит из масел для фасада и террасы, бань и саун, твердого с воском и интерьерного цветного продуктов.

Помимо расширения ассортимента, в 2019 году мы модернизировали и автоматизировали наше производство, провели масштабный ребрендинг нашего основного бренда «Живица» и улучшили рецептуры и технологии варки наших уникальных масел.

— Как прошел для компании I квартал 2020 года? Какие основные тенденции характерны сейчас для рынка?

— I квартал 2020 года прошел для компании под эгидой привлечения новых партнеров и открытия новых точек продаж. Не секрет, что в головах людей сидит мысль: январь, февраль — неподходящие месяцы года для строительства. Но как раз в это время надо начинать кампанию развития партнерской сети: у людей есть время подумать, проанализировать рынок и конкурентов, осознанно принять положительное решение в нашу пользу. Преимущество нашей компании — это стабильность цен — как розничных, так и партнерских. Даже в это сложное время нам удалось сохранить стоимость на прежних отметках.

— Есть ли изменения в предпочтениях потребителей?

— Сейчас отмечается высокий запрос на экологическую безвредность, заботу о своем здоровье, близких и родных. И поэтому наша продуктовая линейка экологических масел для дерева «Живица» — в эпицентре развития событий. Потребитель стал более избирательным и начинает лучше разбираться в сегменте масел

для дерева. Отмечается четкая тенденция: люди делают более осознанный выбор! На рынке масел сложилась ситуация, что маслами называются составы, имеющие отдаленное отношение к натуральным. И потребитель увидел разницу, что радует нас как производителя натуральных масел.

— Зачастую материалы для деревозащиты, в частности масла, продукты недешевые. Как продвигаете продукцию в условиях превалирования в стране населения с низким уровнем благосостояния?

— Люди в нашей стране начали считать деньги. Поэтому они понимают, что лучше изначально потратить немного больше на масло для дерева, чем через год (или сравнительно непродолжительного периода) тратить в несколько раз больше на перешлифовку (самая дорогостоящая процедура) и перекраску поверхности. Ну и конечно, появление в нашем портфеле «Не Краски» прибилизило масло для дерева «заморского» качества к народу. Один из наших клиентов сказал об этом масле: «По запаху похоже на европейский состав, по результату — разницы нет. А если нет разницы, значит «Не Краска» в номинации «масло для народа» победит однозначно!»

— В последние годы этот сегмент деревозащиты был одним из самых быстрорастущих. Вы с этим согласны? Какие особенности этого сегмента в РФ можете отметить?

— Да, действительно сегмент деревозащиты в последние пять лет очень быстро и уверенно растет. Многие производители традиционных красок и других лакокрасочных средств начали обозначать свое присутствие на рынке масел для дерева, чтобы быть в тренде и не терять рынок деревозащиты. Но все же узконаправленные предприятия по выпуску ма-

сел для дерева задают вектор в этой отрасли, к ним я отношу европейских производителей и, конечно же, нашу компанию «Царские Краски».

— Какие особенности сегмента герметиков для дерева можете отметить? Каковы предпочтения потребителей?

— Герметики для дерева составляют небольшую долю в ассортименте нашей компании. Они у нас появились после масел для дерева, как сопутствующие товары для деревянного домостроения. Для нас этот продукт производит по контракту наш партнер — компания «Олива». Пользуясь случаем, выражаю особую благодарность нашим партнерам от себя лично и наших клиентов за качество продукта и сервиса. В последнем и заключаются основные предпочтения наших потребителей этого материала.

— Какие планы и задачи ставит перед собой компания в 2020 году?

— У нашей компании есть долгосрочный план, а точнее миссия — популяризация экологически безвредных продуктов для защиты древесины на российском рынке ЛКМ. Например, 2019-й у нас был годом продукта. Если говорить о 2020-м, то наша задача — создание комплекса материалов, которые будут в удобной и легкой форме доносить до потребителей все плюсы натуральных масел и, естественно, максимальная поддержка партнеров, которые представляют нашу продукцию в своих регионах. Цель компании — максимально охватить рынок масел в России и закрепиться на лидирующей позиции за счет увеличения закупок и привития населению культуры потребления экологически безвредных продуктов для обработки древесины, в частности масел для дерева «Живица» и «Не краска».

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ЛКМ — НЕ ПОВОД ОПУСКАТЬ РУКИ

Российский рынок лакокрасочных материалов характеризуется большим количеством игроков. При этом состав участников весьма разнообразен: от мировых концернов до «гаражников», а сам список компаний постоянно меняется. И в нынешнем году в нем также произошли изменения. Учитывая непростую ситуацию в 2020-м, можно предположить, что рынок покинули некоторые предприятия. Безусловно, были и такие. Но есть и новые компании, которые пришли всерьез и надолго. Причем не только с новыми продуктами, а и с новым производственным комплексом. Компания «ИНПАКО-Ставрово» запустила завод во Владимирской области в конце прошлого года. О специализации и достижениях предприятия рассказала главный технолог «ИНПАКО-Ставрово» Фаина Эзерханова.



Фаина Эзерханова,
главный технолог
«ИНПАКО-Ставрово»

— «ИНПАКО-Ставрово» — новая компания на российском рынке. Расскажите о предприятии.

— Компания была создана российскими инвесторами, имеющими опыт работы на рынке лакокрасочной продукции. Она была учреждена в апреле 2019 года, затем до конца года велись подготовительные работы — как юридические, так строительные и пуско-наладочные. С декабря прошлого года мы стали производить опытные партии, а первые отгрузки клиентам начались в марте 2020 года.

— Каковы мощности нового завода? Насколько они загружены на данный момент?

— В настоящий момент мощности предприятия составляют примерно 2000 тонн в год при односменной работе. В мае мы получим из Европы еще два диссольвера и доведем нашу максимальную производительность примерно до 4000 тонн в год. Поскольку производство было начато только месяц назад, свободных мощностей у нас, разумеется, достаточно.

— Какую продукцию и для каких отраслей выпускает компания?

— Компания производит продукцию под нашей торговой маркой «СтаПол» (StaPol). Ассортимент включает в себя органоразбавляемые лакокрасочные материалы промышленного назначения (алкидные, эпоксидные и полиуретановые), а также полимерные полы. Мы ориентируемся, в первую очередь, на предприятия машиностроения как на своих основных клиентов. Часть продуктов производится по лицензии нашего европейского технологического партнера, часть представляет собой собственные разработки.

— Какие сырьевые компоненты используете при производстве: отечественные или импортные? Каково их соотношение?

— При выпуске продукции мы используем и отечественные, и импортные сырьевые компоненты. Например, на

рынке можно найти алкидные и акриловые смолы отечественного производства очень достойного качества, а вот функциональные добавки пока выпускают очень немногие. Соотношение зависит от типа выпускаемой продукции. На данный момент все-таки больше используем импортного сырья. Его доля в продукции составляет в среднем 60%.

— Планируете ли вы расширить ассортимент продукции на предприятии в этом году?

— Мы будем расширять ассортимент за счет специализированных 2-компонентных покрытий для нишевого применения. Вывод новых продуктов планируем в конце III квартала этого года.

— Как построена сбытовая стратегия компании?

— Компания ориентируется на прямые продажи нашим ключевым клиентам различных отраслей промышленности. Интернет-магазина у нас нет, и в ближайший год в этом направлении мы работать не планируем.

— Какова география продаж вашей продукции? Это только Россия или и другие страны?

— На первом этапе мы намерены занять достойное место на российском рынке. Мы активно работаем с предприятиями Москвы и Московской области, Центрального и Южного федеральных округов.

— На рынке лакокрасочных материалов острая конкуренция. Что нужно для успешного бизнеса в современных условиях?

— Острая конкуренция сегодня характерна для всех рынков, не только для лакокрасочного. Мы видим свое преимущество в комбинации высокого качества, технологичности наших покрытий и интересных для потребителей цен. Мы долго выбирали площадку для размещения нашего производства и те условия, которые нам смогла предложить Владимирская область в целом и Ставропольский Индустриальный Парк. На его территории мы ведем свою деятельность, это позволило нам оптимизировать наши расходы. Мы очень высоко оценили ту помощь, которую нам оказало руководство промышленного парка, руководство Владимирской области и глава администрации Ставрово. Глава промпарка А.Е. Айзатуллин выстраивает долгосрочную стратегию, направленную на внутреннюю кооперацию резидентов и поддерживает нас в работе на территории области.

— Как сказались на деятельности компании нерабочая неделя и ее продление? Останавливали ли вы производство?

— Да, мы полностью останавливали производство на неделю, затем еще неделю работало только несколько сотрудников, занимавшихся профилактикой, наладкой оборудования и инвентаризацией. Затем мы были внесены в областной список предприятий, которым разрешено работать во время противоэпидемиологических мероприятий. В этом вопросе нам также оказали поддержку руководство промпарка и администрация поселка. Мы, разумеется, обеспечили сотрудников всеми необходимыми средствами защиты и строго следим за соблюдением правил безопасности.

— Каким был II квартал 2020 года для вашей компании? С какими трудностями пришлось столкнуться при производстве и реализации промышленных ЛКМ во время ограничительных мер?

— II квартал прошел для нас в целом успешно, удовлетворенность клиентов нашими продуктами высокая, интерес к качественным материалам очевиден. К сожалению, не все запланированное удалось выполнить. С одной стороны, мы отмечали перебои в поставках редкого для российского рынка сырья и образцов для

тестирования, с другой, — многие клиенты отказывались проводить испытания в период карантина. Поэтому сроки реализации большинства проектов перенесены на вторую половину года.

— Каковы планы и задачи компании на II полугодие 2020-го? Каков ваш прогноз развития рынка ЛКМ России на нынешний год?

— Мы планируем доработать продуктовую линейку, получить необходимые для коммерческой деятельности сертификаты и протоколы испытаний и реализовать намеченную сбытовую программу. Промышленные потребители очень требовательны к качеству ЛКМ и своевременности поставок, поэтому наша основная задача на год — начать работу, зарекомендовать себя в качестве надежного и выгодного поставщика. В целом, по нашей оценке, рынок ЛКМ неминуемо пострадает от всего, что происходило и еще будет происходить в ближайшие месяцы, но это не повод опускать руки. Мы видим рост количества контрактов жизненного цикла, повышение требований к гарантиям и уверены, что место для высококачественных ЛКМ будет только расширяться.



ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
Рынки ЛКМ России
ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ



www.chem-courier.com

- События, цены и сделки КАЖДЫЙ ДЕНЬ в режиме on-line
- Удобный ПОИСК по темам, регионам и продукции
- Доступ к базе данных «Изменения ассортимента ЛКМ в РФ» с возможностью формирования индивидуального отчета

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЛОГИНОМ И ПАРОЛЕМ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ!



НАША ЗАДАЧА — ПРОДОЛЖАТЬ РАЗРАБАТЫВАТЬ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЛКМ, КОТОРЫЕ БУДУТ КОНКУРИРОВАТЬ С ИМПОРТНЫМИ АНАЛОГАМИ

*Максим Дубровский,
генеральный директор «АКЗ покрытия»*

Компания «АКЗ покрытия» разрабатывает и производит антикоррозионные, огнезащитные, термостойкие, гидроизоляционные покрытия промышленного назначения марки АКРУС®, которые используются в таких сферах, как гражданское, дорожное и инфраструктурное строительство, мостостроение, судостроение и судоремонт. Предприятие выполняет специализированные подрядные работы по нанесению промышленных лакокрасочных покрытий и устройству антикоррозионной защиты, огнезащиты, теплоизоляции в промышленном строительстве. Производство «АКЗ покрытия» спроектировано ведущей инжиниринговой компанией, оснащено современным европейским технологическим оборудованием. Мощность производства — 4500 тонн в год. Покрытия торговой марки АКРУС® успешно применяются на крупных инфраструктурных объектах («Газпром», «Лукойл», «Транснефть», «Татнефть», «Роснефть», «ОСК», «Росморпорт», «Звезда» и других).

Промышленные покрытия предназначены преимущественно для защиты поверхностей от атмосферного воздействия, химических веществ и других неблагоприятных факторов окружающей среды, чем для эстетики, в то же время они обеспечивают некий декоративный эффект. Покрытия всегда будут актуальны при строительстве новых объектов: заводов, электростанций, промышленных корпусов, нефтегазодобывающих предприятий, объектов вооруженных сил и прочего. Строительство, ремонт таких объектов и лакокрасочные покрытия — два неразрывно свя-

занных звена. Поэтому, на наш взгляд, развитие цинкнаполненных составов, барьерных грунтовок, атмосферостойких финишных эмалей, антистатических ЛКП, термостойких покрытий и огнезащитных композиций по-прежнему перспективно. Настоящий бум переживают покрытия полифункциональные, которые одновременно могут выполнять сразу несколько задач. Несмотря на все сложности, с которыми сегодня сталкиваются производители лакокрасочной продукции, мы активно ведем разработки новых ЛКП в сегменте морских и промышленных покрытий. Кроме того, исследования проводятся по созданию антиобледенительного покрытия нового поколения для снижения снеговых нагрузок на поверхности купольных крыш резервуаров с понтонами, разрабатываются гладкостные покрытия для внутренней окраски трубопровода с целью уменьшения трения рабочей среды о стенку труб, позволяющие увеличивать пропускную способность, антикоррозионные покрытия для внутренней окраски труб и огнезащитные вспучивающиеся. Особое внимание наша компания уделяет созданию морских покрытий. Отмечу, что все новые покрытия проходят обязательную сертификацию на соответствие требованиям заказчиков. Кроме того, мы постоянно совершенствуем уже существующие в линейке продукты с целью улучшения их качества и защитной способности.

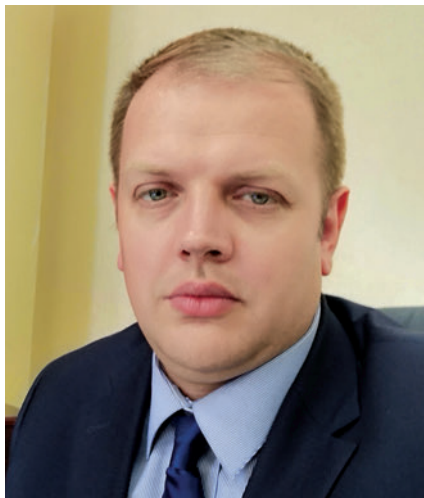
Безусловно, влияние на конкурентную борьбу в стране оказывают зарубежные компании-производители ЛКМ («Текнос», «Jotun», PPG и другие). Эти предприятия составляют конку-

ренцию многим отечественным производителям. Среди позитивных моментов подобного влияния можно отметить создание новых рабочих мест для граждан РФ, однако зарубежные компании вводят на рынок продукты, которые вытесняют отечественных производителей. Это подстегивает нас на создание более качественных материалов, которые смогут не уступать по свойствам импортным аналогам и даже превосходить их. Конкуренция способствует появлению более качественной продукции на рынке России в целом и быстрому реагированию на запросы потребителей.

Ситуация в 2020 году сложилась непростая для всей химической отрасли. Резкое снижение цен нефти, девальвация рубля, ограничительные меры, обусловленные пандемией коронавируса — все это приводит к удорожанию сырья. А если цены растут, то это неизбежно приводит к удорожанию любой химической продукции. Конечно, некоторые производители в таких условиях могут начать использовать более дешевое сырье, которое не всегда качественное. При этом важно не допустить снижения качества выпускаемой продукции. Кроме того, увеличивается стоимость оборудования для контроля качества лакокрасочных материалов и покрытий на их основе. И это тоже весьма затратно, потому что любая разработка нового покрытия сопровождается, в первую очередь, внутрилабораторными испытаниями, для которых и требуется оборудование и комплектующие к нему.

ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ДЛЯ ЛКЗ НА 2020-Й — СОХРАНИТЬ РЕПУТАЦИЮ

В условиях эпидемиологического кризиса, который сказывается на экономическом состоянии промышленности и платежеспособности населения, сложно придерживаться докризисных планов. Однако задача компании «Тоасопе» на 2020-й не изменилась — превысить показатели 2019-го. О планах, тенденциях на рынке промЛКМ, направлениях деятельности «Тоасопе» рассказал «Хим-Курьеру» руководитель завода Олег Тикун.



Олег Тикун, руководитель завода компании «Тоасопе»

— Олег, расскажите о компании «Тоасопе». Какие потребительские сегменты считаете целевыми? Какой годовой объем производства?

— Наша компания более 15 лет представляет продукцию на рынке. Изначально она была известна под названием «Галаколор», однако позже из-за юридического прецедента с торговым знаком мы провели ребрендинг, и прежняя компания перестала существовать. Мы специализируемся на производстве органосилоксановых, полиорганосилоксановых, кремнийорганических, акриловых, эпоксидных, уретановых, ВЛ, ХВ и ХС-материалов. Алкидные и водные ЛКМ производим крайне редко и под заказ. Наша целевая аудитория — достаточно широкий круг потребителей в основном различных промышленных направлений, включая машиностроение, авиационную отрасль, жилищное строитель-

ство, атомные станции, ГРЭС, ТЭЦ, заводы металлоконструкций, металлообрабатывающие предприятия. Причем преобладает промышленное направление.

По итогам 2019 года объем производства составил примерно 300 тонн ЛКМ.

— **Производство декоративного назначения производите?**

— Конечно, но в этом вопросе ориентируемся на запросы заказчика. Если, например, в ходе ремонта атомной станции необходимо оформить зал, они используют наши радиационностойкие, термостойкие ЛКМ, однако для потолка необходима стандартная ВД-краска. В таком случае мы выполняем и этот заказ на интерьерную продукцию. Производство небольших партий конкретной позиции декоЛКМ экономически неоправданно, потому что мы на этом ничего не зарабатываем, однако идем навстречу интересам заказчика в пользу клиентоориентированности предприятия.

— **По каким каналам сбыта реализуете продукцию?**

— По материалам промышленного сегмента лидируют интернет-продажи, также отгружаем продукцию партнерам-клиентам, с которыми долгая история взаимоотношений, дистрибьюторский канал, прямые продажи.

— **Как вы оцениваете итоги работы компании в I полугодии 2020-го? Какие отличия можно отметить по сравнению с 2019-м?**

— Итоговые показатели первой половины года считаю вполне оптимистичными. Поскольку был спрос, мы запустили линию

по выпуску антисептика, что дало возможность поддерживать загрузку производства в период карантинных мероприятий. По результатам I квартала финансовые показатели выросли. Если говорить об итогах полугодия, по сравнению с аналогичным периодом 2019-го отмечаем незначительное сокращение продаж (примерно на 10%).

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

— В нынешнем году мы выпустили антисептики, а также начали активно нарабатывать полиуретановые материалы на немецких пленкообразующих. Их производство стартовало еще в 2019 году, но активный спрос на продукцию отмечаем с начала нынешнего. Эти новые покрытия предназначены для широкого спектра подложек: пластика, дерева, фанеры, металла. В новой линейке представлены разные ЛКМ: на одном связующем производим материалы для металла и бетона, на другом — для деревянных поверхностей и т.д. В 2020-м у нас также появились новые продукты на эпоксидных связующих (грунтовки, грунт-эмали, лаки), доработанные под определенные условия. Если оценивать ценовой диапазон наших ЛКМ, они выдерживают конкуренцию с отечественными покрытиями.

— **Как в условиях пандемии коронавируса складывается работа компании?**

— Мы работаем преимущественно по предоплате, что исключает вероятность воз-

никновения дебиторской задолженности. На закупке сырья эпидемиологическая ситуация не сказалась. В то же время, отмечаем недостаточное финансирование отрасли в целом и перенос сроков реализации многих промышленных проектов ближе к осени.

— **Какие основные тенденции характерны сейчас для рынка? Отмечаете ли вы изменения в предпочтениях потребителей?**

— Несмотря на экономическую ситуацию, отмечаем интерес покупателей к продукции дорогого сегмента. Потребитель стал более вдумчиво подходить к выбору ЛКМ, учитывая такой фактор, как срок службы покрытия. Кроме того, более грамотно подходить к планированию расходов, отдавая предпочтение качественным и надежным материалам. Поэтому сейчас доля нашей продукции на рынке постепенно растет. Отечественные предприятия имеют высокий потенциал производства продукции, способной конкурировать с импортными аналогами. Последние отличаются более высокой ценой, которая не в последнюю очередь обусловлена соответствующей оплатой труда за рубежом.

— **Какие продукты считаете «локомотивом» деятельности «Тоасопе»?**

— Самыми востребованными продуктами в нашем ассортименте считаю органосиликатные, полиорганосилоксановые, кремнийорганические ЛКМ, их производные, новую эпоксидную линейку ЛКМ, материалы на полиуретановом связующем. По сравнению с импортными аналогами они на порядок дешевле, но по качественным показателям — на одном уровне. Кроме того, в нашем портфеле присутствуют уникальные продукты: термостойкие, радиационностойкие, маслбензостойкие, антистатические, токопроводящие ЛКМ.

— **Какое сырье используете для производства покрытий?**

— Ассортимент потребляет

мого сырья у нас достаточно широкий: используем материалы как российских, так и зарубежных компаний. Пигменты используем в основном импортные (Индия, Китай). Наполнители — мел, слюда, барид, микрокальцит — преимущественно российские. Пленкообразующие материалы — импортные, поскольку их качество выше и стабильное, соответственно, конечный продукт обладает лучшими физико-механическими свойствами. Производство отечественного ПФ-лака уверенно вытесняет с рынка белорусский аналог, качество которого оставляет желать лучшего. Поэтому используем сырье российского производителя.

— **Над чем, в первую очередь, следует работать игрокам российского рынка ЛКМ?**

— Считаю, что нужно совершенствовать собственные мощности, модернизировать технологические аспекты, брать в разработку новые проекты, осваивать новые технологичные продукты, сырье.

— **Какие планы и задачи ставит перед собой компания до конца 2020 года?**

— Основные цели — сохранить репутацию, разработать новые продукты, нарастить продажи на 30% относительно объемов реализации 2019-го. Такие планы мы ставим для себя каждый год и, что главное, выполняем. Надеюсь, все получится и в нынешнем году.

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

Платиновый спонсор
Chemours

Серебряные спонсоры
Холлидей Пигментс



V Международная конференция Российский рынок промышленных ЛКМ

18-19 августа 2020, Санкт-Петербург, Россия
отель Holiday Inn Moskovskoye Vorota

5th International Conference
**Russian Industrial
Coatings Market**

18-19 August 2020, Saint Petersburg, Russia
Holiday Inn Moskovskoye Vorota Hotel



+7 499 346 03 42

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

Узнайте мнения ключевых экспертов

Медиапартнеры



НА БУДУЩЕЕ СМОТРИМ ОПТИМИСТИЧНО И НАДЕЕМСЯ, ЧТО У НАС ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ

Рынок промышленных лакокрасочных покрытий, в том числе и антикоррозионных, в последние несколько лет расширялся. Сегодня в России производятся значительные объемы лакокрасочных материалов этой группы. В этом году значительное влияние на рынок оказала пандемия коронавируса. О своем предприятии, достижениях и целях, а также об условиях работы в период ограничительных мер рассказал генеральный директор ГК «Raum-Profile» Владимир Щебельский.



Владимир Щебельский,
генеральный директор
ГК «Raum-Profile»

— ГК «Raum-Profile» — российский производитель антикоррозионных покрытий промышленного назначения. Расскажите о компании: как давно вы работаете, какие основные направления деятельности?

— «Raum-Profile» — предприятие относительно молодое, работает с 2002 года. Изначально мы специализировались на выпуске дисперсии ПВА, но со временем производство трансформировалось, и появилось отдельное подразделение, которое занималось промышленными лакокрасочными материалами. Основные направления нашей деятельности в настоящий момент — это производство антикоррозионных и огнезащитных материалов. Мы выпускаем

продукцию для таких отраслей, как химическая промышленность, нефтегазовый сектор, энергетика, машиностроение, транспортное строительство и другие. В этих отраслях промышленности строго следят за качеством, поэтому главная задача нашей компании — постоянно соответствовать высоким требованиям, предъявляемым потребителями.

— Какие сырьевые компоненты компания использует при производстве покрытий: отечественные или импортные?

— К сожалению, большая часть нашего сырья импортного производства. Сегмент малотоннажной химической продукции в России по-прежнему недостаточно развит. Поэтому мы вынуждены использовать сырье, ввезенное из других стран, в частности, из Германии, Франции, Нидерландов, США, Китая и других. Надеемся, что в будущем ситуация изменится, и рынок российского сырья будет активно развиваться.

— В начале этого года компания выпустила несколько новых продуктов. Пользуются ли они спросом?

— Наша компания выпустила в этом году эпоксидную грунт-эмаль Errex ATN, усовершенствовала эмаль по металлу Aluron AL, модифицировала грунтровку Errex Mastic. Сейчас готовится к выходу новая линейка Abiron для обработки объектов дорожно-

транспортной инфраструктуры. Мы не стоим на месте, даже в условиях кризиса, обусловленного пандемией, наши технологи продолжают работу над новыми материалами.

Пользуются ли новинки спросом? Безусловно, да. В области антикоррозионной защиты металлических конструкций сегодня отмечаем тенденцию использования толстослойных покрытий, поэтому, грунтровка Errex Mastic значительно востребована, поскольку может наноситься на поверхность большой толщиной, что максимально сокращает издержки при окрашивании. Грунт-эмаль Errex ATN была разработана по многочисленным просьбам наших клиентов, она может применяться как грунточный слой, а также как самостоятельное финишное покрытие. Эмаль по металлу Aluron AL очень востребована потребителями, поскольку содержащаяся в этой эмали алюминиевая пудра способствует повышению защитных свойств и, как результат, образует покрытие с высокими атмосферостойкими, противокоррозионными, износостойкими свойствами. Что касается новой линейки Abiron, о ней пока рано что-либо говорить, сейчас материал только проходит апробацию. Но мы уверены, что он займет достойное место среди наших хитов продаж.

— В ассортименте компании несколько товарных групп. Какая наиболее востребована на рынке?

— На сегодняшний день больше востребованы антикоррозионные материалы. Мы видим в этом сегменте большой потенциал, ведь сейчас практически все здания и сооружения производятся из металла, постоянно строятся новые заводы, возводятся новые производства с агрессивными средами, имеющие большую потребность в антикоррозионных материалах, активно развивается машиностроение. Поэтому, несмотря на разнообразный ассортимент, мы больше делаем упор именно на антикоррозионные покрытия для крупных компаний, таких как «ФосАгро», «Северсталь», НК «Роснефть» и другие.

— Какова география продаж продукции? Это только Россия или и другие страны?

— Компания работает на рынке России и ближнего зарубежья в такие, как Беларусь, Казахстан, Узбекистан. Мы поставляем свою продукцию от Краснодара до Камчатки. В будущем планируем выходить на рынок дальнего зарубежья и уже ведем активную работу в этом направлении. На российском рынке, конечно, еще есть где развернуться, но развиваться на зарубежном поле — интересно и перспективно.

— В каких регионах РФ сейчас работает компания? Чем отличаются предпочтения потребителей в различных регионах?

— Сейчас большая часть продуктов поставляется в Сибирь, Башкирию и Татарстан. Предпочтения везде одни и те же — качественная продукция, которая соответствует всем международным стандартам. Мы всегда стремились выпускать материалы, не усту-

пающие в качестве зарубежным аналогам. Для нас производство высококачественных материалов — дело принципа. Наша компания, в первую очередь, ориентируется на потребителя, понимающего, что при значительном снижении цены продукта его показатели также непременно ухудшатся.

— Как вы оцениваете результаты работы компании в I полугодии 2020-го? Как сказались введение ограничительных мер, обусловленных пандемией коронавируса?

— Запланированных результатов достичь, к сожалению, не удалось в силу объективных причин. Но я считаю, что в том режиме, в котором функционировала вся страна, мы сработали неплохо.

Введение ограничительных мер на работе компании сказались очень существенно, практически все потребители нашей продукции были закрыты для посещения из-за карантина. Наши технические специалисты вынуждены были отложить запланированные испытания на неопределенный срок. Так, например, компания «ФосАгро» в марте должна была приступить к антикоррозионной обработке на своих предприятиях, но работы были перенесены на июль. Еще одна проблема, с которой мы столкнулись, — работа в современных реалиях с крупными заказчиками по договорам с ценами, фиксированными на год и более. Со всеми нашими потребителями, в том числе в рамках долгосрочных контрактов, мы работаем исключительно в рублях. Поскольку в своем производстве мы используем импортное сырье, то напрямую зависим от курса валют, из-за его роста в 2020 году у нас произошло значительное изменение себестоимости продукции. Однако договорные обязательства остаются неизменными.

Да, с кем-то удастся договориться о незначительном увеличении стоимости, но многие, несмотря ни на что, не хотят пересматривать ценовую стратегию в рамках действующих договоров. Появились также сложности, связанные с логистикой. В первую очередь, это доставка готовой продукции в направлении Башкортостана и Татарстана, поскольку там до сих пор введены достаточно жесткие меры по передвижению внутри субъектов.

— Как, по Вашему мнению, закончится лакокрасочный сезон этого года? повлияет ли введение ограничительных мер на рынок ЛКМ в целом и деятельность компании в дальнейшем (II полугодии 2020-го)?

— Лакокрасочный сезон этого года закончится для всех игроков по-разному. Для кого-то хуже, для кого-то лучше. Что касается нас, то от тех планов, которые мы ставили в начале года — это увеличение объемов сбыта по сравнению с прошлым годом на 20—25%, мы прогнозируем сокращение продаж на 15%. Это по самым пессимистичным нашим прогнозам. Если не будет второй волны, то надеемся, что продажи останутся на прежних отметках.

— Каковы планы и задачи вашей компании на II полугодие 2020-го и до конца года в целом?

— У нас в разработке несколько крупных корпоративных клиентов. У нескольких из них мы уже прошли аккредитацию и сейчас проводим натурные испытания. Работы по проектам, в которых были ранее заложены наши материалы, также должны начаться во II полугодии. Поэтому смотрим оптимистично и надеемся, что у нас все получится.

ПРОЕКТЫ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО И НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА БУДУТ РЕАЛИЗОВАНЫ С ЗАДЕРЖКОЙ ДО ПОЛУГОДА

Как удалось оставаться на плаву и продолжать работу в условиях карантина рассказал представитель компании «Carboline» в Москве Андрей Грибанов.



Андрей Грибанов, представитель компании «Carboline» в Москве

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

— Как и многие лакокрасочные компании, по результатам I полугодия 2020-го мы не достигли показателей аналогичного периода 2019-го.

— Как работала ваша компания в период действия ограничительных мер?

— Работать в таких условиях сложно. Наша компания осуществляет поставки материалов со складов в Европе. Из-за карантина склады работали в «дежурном» режиме, что негативно сказывалось на сроках поставок. Кроме того, компания осуществляет постоянный контроль нанесения наших материалов (это обязательное требование, которое оговаривается при поставке). Ограничительные меры препятствовали нашим инспекторам присутствовать на некоторых объектах. Компания продолжала интенсивно работать в удаленном режиме, оперативно реагируя на запросы клиентов, осуществ-

ляя техническую поддержку и консультируя в режиме видеоконференций. Мы постарались перестроиться в соответствии с новыми реалиями. Надеемся, что скоро представится возможность осуществлять контроль и техническую поддержку непосредственно на площадках.

— В каких промышленных сегментах работает ваша компания на территории РФ?

— Компания «Carboline» традиционно работает на объектах химического, нефтехимического и газохимического секторов — на предприятиях с высокими требованиями антикоррозионной стойкости. Так же мы поставляем огнезащитные покрытия, отвечающие всем международным требованиям. Продукция бренда Carboline рекомендована к применению такими компаниями, как «Exxon Mobil», «Shell», «Agip», «Chevron», «Total» и другие.

— По каким каналам сбыта вы реализуете продукцию? Какие из них показывают сейчас наилучшие показатели?

— На территории РФ мы традиционно осуществляем поставки через сеть авторизованных дилеров. Прямые продажи бывают, в основном, в страны бывшего СНГ: Узбекистан, Азербайджан, Туркменистан и Казахстан.

— Какие виды ЛКМ в промышленном сегменте являются перспективными для развития в РФ?

— Сложно выделить какие-то определенные виды ЛКМ. На мой взгляд, качественные антикоррозионные и огнезащитные покрытия будут востребованы всегда. Без высокотехнологичных эпоксидных грунтов, полиуретановых финишных покры-

тий, высокотемпературных ЛКМ под изоляцию и систем с применением цинксодержащих продуктов невозможно представить себе ни один серьезный проект.

— Планируете ли расширять ассортимент поставляемой продукции?

— Наша компания осуществляет поставки продукции исключительно промышленного назначения. «Carboline» не планирует вводить в ассортиментный портфель материалы бытового назначения. Специалисты предприятия постоянно работают над улучшением уже существующих материалов и выводом на рынок новых продуктов с уникальными свойствами, в соответствии с запросами наших клиентов.

— Некоторые игроки рынка считают, что во II полугодии 2020-го будут уменьшены объемы госзаказа, из-за чего сократится потребление промышленных ЛКМ. Согласны ли вы с этим мнением?

— Ничего не могу сказать по поводу объемов госзаказа и их снижения. Те проекты, которые были запланированы компаниями нефтегазового и нефтехимического комплекса в последние два—три года, будут реализованы с незначительным смещением сроков (до полугода). Это касается таких компаний, как «Газпром», «Сибур», «Новатек» и другие.

— Какой прогноз развития рынка ЛКМ в РФ до конца 2020 года? Какие планы компании на этот год?

— Прогнозы дело неблагоприятное. Надеюсь, что до конца этого года все вернется к обычному режиму работы. Планы такие же, как и всегда — увеличение своей доли на рынке РФ.

I ПОЛУГОДИЕ НА РЫНКЕ КОМПОЗИТОВ БЫЛО СЛОЖНЫМ

Первая половина нынешнего года на рынке композитных материалов стала непредсказуемой и сложной как для поставщиков сырья, так и производителей готовой продукции. Помимо новых проблем, обострилась и уже всем знакомая — рост дебиторской задолженности.

В 2020-М РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ КОМПОЗИТОВ БЫЛ ПОДВЕРЖЕН ВЛИЯНИЮ КОРОНА-КРИЗИСА

Несмотря на тенденцию развития российского рынка композитных материалов в I полугодии объем потребления сырья не вырос. В начале года поставщики смол для производства композитов наращивали объемы импорта и готовились к более активным отгрузкам своим партнерам, ожидая высокого уровня спроса. Во второй половине марта ситуация изменилась: после объявления первой нерабочей недели апреля и введения ограничительных мер многие производители готовой продукции были вынуждены временно прекратить работу, а впоследствии работать в менее активном режиме. Это повлияло на потребление сырьевых компонентов. Немаловажную роль сыграла девальвация рубля вследствие падения цен нефти из-за выхода РФ из договора ОПЕК+. Поскольку рынок сырья для композитов остается почти полностью импортозависимым, цены на внутреннем рынке обусловлены не только себестоимостью материалов и логистических расходов, но и курсом рубля относительно доллара и евро. В связи с девальвацией цены выросли, и это еще сильно осложнило ситуацию. Все эти факторы оказали негативное влияние на итоги I полугодия 2020-го.

В ИЮНЕ СПРОС НА СЫРЬЕ НАЧАЛ ПОСТЕПЕННО РАСТИ

Веденные карантинные ограничения в РФ оказали

влияние на потребляющие композиты сегменты, в частности строительство и автомобилестроение. Это в свою очередь оказало влияние на производство композитных материалов и закупку сырья для этих целей. Игроки рынка смол (полиэфирных и эпоксидных), сотрудничающие с производителями композитных материалов, констатировали, что по итогам первой половины 2020-го потребление сырья сократилось на 15—20%. По их мнению, уменьшение могло быть и более значительным. Благоприятно сказалось то, что многие заказчики-производители композитных материалов достаточно быстро получили разрешения на работу в апреле, а также за счет ослабления ограничительных мер в июне потребительская активность начала расти высокими темпами.

Сложившаяся ситуация в потребляющих отраслях плюс резкая девальвация рубля затрудняли и без того сложное прогнозирование. Кроме того, поставщики сырья констатировали обострение такой проблемы как рост дебиторской задолженности. Учитывая низкий уровень потребления конечной продукции и наличия ее складских запасов, можно предположить: многим компаниям не хватало оборотных средств. Многие поставщики смол были вынуждены увеличивать отсрочки платежей. Некоторые из них говорят о том, что на сегодняшний день не все партии,

отгруженные в апреле и мае, оплачены.

ПРОГНОЗЫ НА ВТОРУЮ ПОЛОВИНУ ГОДА НЕОПРЕДЕЛЕННЫЕ

На II полугодие игроки рынка не спешат делать прогнозы. Большинство сходится во мнении, что объем рынка не превысит показателей, зафиксированных в 2019 году. Несмотря на достаточное количество государственного финансирования, выделенного в конце прошлого года, строительных проектов и других отраслей, потребляющих композиционные материалы, ухудшение экономического положения в стране и материального благосостояния не дадут рынку быстро восстановиться. Помимо этого, поставщики сырья говорят о том, что им сложно разрабатывать планы в связи с тем, что они напрямую зависят от намерений их основных потребителей. Помимо нестабильного курса рубля, осложняет прогнозирование еще и непонимание того — какие компании переживут этот тяжелый период. Многие участники рынка сходятся во мнении, что ситуация прояснится только в конце III или начале IV квартала. Немаловажную роль сыграет государственное финансирование промышленности во II полугодии, поскольку это даст игрокам рынка понимание, насколько композитные материалы будут востребованными и, соответственно разрабатывать планы поставок и продаж.

ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОЕ СЫРЬЕ И ГРАМОТНЫЙ ТЕХНОЛОГ — ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВЕННОГО ИЗДЕЛИЯ

В период введения ограничений весной нынешнего года игрокам рынка сырья для композитных материалов, как и представителям многих других сегментов промышленности, пришлось столкнуться со многими трудностями: ухудшение ситуации с дебиторской задолженностью, колебания цен сырья, нестабильностью национальной валюты и затруднением прогнозирования. О ситуации на рынке и существующих тенденциях «Хим-Курьеру» рассказал руководитель направления «Стеклопластиковые материалы» компании «Нортекс» Редькин Андрей Игоревич.



Андрей Редькин,
руководитель направления
«Стеклопластиковые материалы»
компании «Нортекс»

— С какими результатами компания «Нортекс» завершила I полугодие 2020-го? Выполнили ли поставленные задачи?

— До введения ограничений шли по сформированному плану. Исходя из динамики потребления, понимали, что продажи будут выше, чем за аналогичный период прошлого года. В марте ситуация кардинально изменилась: на многих заводах по выпуску композитных материалов остановили производство. Предприятия по наработке композитной арматуры, мне кажется, держались до последнего, старались продолжать работать. В марте уровень про-

даж смол для композитов снизился на 18—22% относительно отметок аналогичного периода прошлого года. Ровинг неплохо отгружали в марте, при этом стекломат, гелькоаты и полиэфирные смолы, грубо говоря, не продавались. Материалы для других направлений (ЛКМ, полимерные продукты, ПВХ, полиуретаны и адгезивы) отгружались плохо. Помимо этого, на отгрузках сказывалась и сложность планирования поставок потребителям в данных условиях. По моим ощущениям, даже рынок FMCG (быстро оборачиваемых потребительских товаров) находился в напряжении, несмотря на первую необходимость этих продуктов и высокий спрос на них. Во второй половине мая практически все наши партнеры запустили производство в штатном режиме, и спрос начал расти. В июне ситуация улучшилась, и продажи превысили отметки, зафиксированные в июне прошлого года. Но в целом по итогам I полугодия объемы реализации снизились на 15—18%.

— Какие тенденции можете отметить на рынке сырья для композитов?

— На сегодняшний день многие производители композитных изделий стараются уменьшить себестоимость продукции за счет сырья. Как показывает

практика, при наличии высококвалифицированного технолога на производстве, работающего с дешевыми материалами, изготовить качественную продукцию далеко не всегда получается. Поэтому наше мнение такое: высококачественное (зачастую дорогое) сырье и грамотный технолог — гарантия качественного изделия, особенно, если речь идет об ответственных конструкционных деталях, которые должны выдерживать высокие статические и динамические нагрузки.

— С какими трудностями пришлось столкнуться в I полугодии 2020-го в условиях пандемии коронавируса, снижения цен нефти и резкой девальвации рубля?

— В первую очередь, ухудшилась ситуация с дебиторской задолженностью. Мы, как и многие поставщики сырья, отгружаем продукцию на условиях отсрочки платежей. Несмотря на усугубившуюся ситуацию, на данный момент большинство наших клиентов оплатили отгруженную ранее продукцию. Удешевление нефти и девальвация рубля дали свои плюсы и минусы: с одной стороны, стоимость продукции зарубежных заводов стала более низкой, с другой — колебания национальной валюты усложняли расчеты, и не всегда удавалось совершать заказы с

максимальной выгодой.

— Как вы считаете, с какими трудностями предстоит столкнуться во II полугодии 2020-го? Какие задачи ставит перед собой компания «Нортекс»?

— На данный момент на внутреннем рынке РФ отмечается высокий спрос. Производители стараются нивелировать потери производства и реализации готовой продукции, которые отмечались весной. В начале года

мы, как и многие другие компании, видели перспективы роста продаж относительно прошлого года. Во II полугодии может сохраниться нестабильность курса рубля. Многие игроки ожидают второй волны заболеваний коронавирусом, соответственно, повторного введения ограничений. Все это может повлечь за собой новые трудности при производстве и, как следствие, реализации сырья.

Изначально мы рассматриваем худшие варианты. Стараемся быть осторожными при построении планов на II полугодие. При мерные прогнозы можно дать на месяц—два вперед, а далее нужно быть готовыми ко всему. Одной из главных наших задач является максимально восстановить уровень реализации и при возможном повторном введении ограничений пройти этот этап с минимальными потерями.

ЗАДАЧА НА II ПОЛУГОДИЕ — ВОССТАНОВИТЬ ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

I полугодие 2020-го на российском рынке эпоксидных смол для ЛКМ стало сложным периодом для отрасли. Из-за введенных ограничений, направленных на предотвращение распространения коронавируса в стране, сократилось производство покрытий, что в свою очередь повлияло на объемы реализации сырья. О ситуации на рынке эпоксидных смол в I полугодии и о планах на вторую половину 2020-го «Хим-Курьеру» рассказал представитель «НПК «Астат»

— С какими результатами компания завершила I полугодие и выполнила ли поставленные задачи?

— В I полугодии 2020-го поставленные задачи не были выполнены: объем продаж по итогам периода незначительно меньше, чем в аналогичный временной отрезок прошлого. Причин этого много, основная и самая главная из них — карантин как в РФ, так и в мире. Он сказался на объемах производства практически во всех регионах и привел к общему сокращению выпуска. Помимо этого, введение ограничений усложнило прогнозирование и, соответственно, планирование.

— Для каких отраслей промышленности компания производит смолы? Какое направление является приоритетным?

— Нашу продукцию используют при производстве ЛКМ,

в том числе промышленных покрытий, а также для изготовления электроизоляционных материалов и композитной арматуры. В I квартале нынешнего года мы активнее всего реализовали продукцию для лакокрасочной отрасли. Во II квартале активизировались потребители смол для арматуры. Для компании приоритетным направлением является лакокрасочная отрасль, поскольку объемы реализации и маржинальность высокие. На рынке композитной арматуры ситуация сложнее — поставщиков сырья много, соответственно, острая конкуренция. Еще и проблемы с оплатой отмечаются — большие отсрочки, что наращивает дебиторскую задолженность.

— Как вы можете охарактеризовать российский рынок эпоксидных смол для промышленных покрытий?

— I квартал начинался хорошо, у производителей покрытий были большие планы, бесперебойные отгрузки. В конце марта правительство объявило неделю нерабочих дней и позже ввело много ограничений. Это внесло серьезные коррективы в ситуацию, и все построенные планы сошли на «нет». В апреле и мае производители промпокровтий использовали сырье, закупленное ранее. Тех запасов хватило на полтора—два месяца, поскольку в апреле в течение одной недели производства простаивали, а потом работали в усеченном режиме. В начале лета складские запасы производителей ЛКМ были минимальными, игроки активизировались и снова начали закупать продукцию.

— Как менялась стоимость эпоксидов во время снижения цен нефти и пандемии коронавируса?

— У нас изменений практически не было. Цены продуктов нефтепереработки, конечно, зависят от стоимости нефти, но меняются не так быстро. Быстрее всего на изменения котировок нефти реагируют бензол и фенол, их стоимость меняется за полтора—два месяца. Цены эпоксидных смол меняются раньше, примерно раз в три—четыре месяца, поскольку производство этой продукции — многостадийный процесс. Те изменения цен, которые мы можем иногда отмечать, — искусственные. Нефть дорожает, и следом за ней дорожают смолы.

— 2019 год охарактеризовался острой конкурентной борьбой, а 2020-й — усилением тенденции роста дебиторской задолженности. Насколько актуальны эти проблемы сейчас?

— Конкуренция на российском рынке не изменилась. Сейчас в РФ большое количество поставщиков смол, и острая конкурентная борьба, особенно это заметно при проведении тендеров. Дебиторская задолженность остается одной из актуальных проблем. Она снижается только в периоды дефицита,

— С какими трудностями предстоит столкнуться во II полугодии на рынке сырья для промышленных покрытий?

— Каких-либо новых проблем не ожидаем, будем справляться с уже существующими. Конкуренция, дебиторская задолженность будут по-прежнему актуальными. Одной из постоянных проблем стала неизменность технической документации у государственных предприятий. Особенно в оборонной отрасли. Если там, например, указана определенная продукция, то они другую даже рассматривать не будут. Дело не в том, что на российском рынке нет аналогов. Они есть и часто более дешевые и каче-

Организатор



Композитный кластер
Санкт-Петербурга



Партнеры



АЛТАЙСКИЙ ПОЛИМЕРНЫЙ
КОМПОЗИТНЫЙ КЛАСТЕР



II Международная конференция Композиты России: игроки и рынки

19-20 августа 2020, Санкт-Петербург, Россия
отель Holiday Inn Moskovskoye Vorota

2nd International Conference
**Composites in Russia:
Players & Markets**

19-20 August 2020, Saint Petersburg, Russia
Holiday Inn Moskovskoye Vorota Hotel



+7 499 346 03 42

conf@composites-conf.com
www.composites-conf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов

Медиапартнеры



HimTrade.RU

КОМПОЗИТНЫЙ МИР

ственные. К сожалению, в нынешнее время практически никто не меняет документацию по той причине, что для внесения каких-либо корректировок относительно используемой продукции нужно провести очень много тестов. Естественно, это ресурсозатратное дело, которое требует много времени.

— Какие задачи ставит для себя компания во второй половине 2020 года?

— Во II полугодии нужно нарастить объемы реализации,

потерянные весной из-за введенных ограничений и общего сокращения производства. Есть план по замене части импортной продукции отечественной. Сейчас разрабатываем жаростойкую эпоксидную композицию, которая будет выдерживать температуру 130°C и срок ее эксплуатации должен быть не менее 30 лет. Она предназначена для нанесения на внутреннюю поверхность труб для их герметизации.

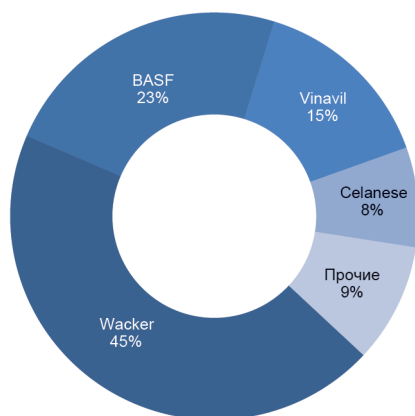
НА РЫНКЕ ДИСПЕРСИЙ ДЛЯ КЛЕЕВ И ГЕРМЕНТИКОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ИДЕТ МЕДЛЕННО

По итогам работы в I квартале участники рынка клеев и герметиков, а также сырья для него, ожидали рост продаж и строили оптимистичные прогнозы до конца года. Однако пандемия коронавируса внесла корректировки в развитие ситуации на рынке: сократились отгрузки готовой продукции и как следствие закупки связующего для нее, изменилась структура потребления.

РЫНОК КЛЕЕВ — ЕЩЕ ОДИН ЗАЛОЖНИК КОРОНАВИРУСА

В последние несколько лет рынок клеев и герметиков России постепенно расширяется. Безусловно, в тоннаже этот рынок менее емкий, чем лакокрасочный. Но в отличие от последнего он не стагнирует. Да и потенциал роста еще далеко не исчерпан. Как и многим другим производителям России, операторам клеевого рынка пришлось столкнуться с определенными проблемами в I полугодии 2020-го на фоне разворачивающейся пандемии коронавируса в мире. Очередной виток девальвации национальной валюты привел к удорожанию импортных сырьевых компонентов, из-за прекращения работ на строительных объектах и ограничения функционирования каналов сбыта (закрытие DIY-сетей и специализированных строительных магазинов) снизился спрос на готовую продукцию этого

СТРУКТУРА ИМПОРТА ДИСПЕРСИЙ ДЛЯ КЛЕЯ ПО ПОСТАВЩИКАМ



сегмента. Во II квартале производители и поставщики клеев и герметиков отмечали значительное сокращение закупок клеевых материалов конечными потребителями во многих отраслях, в том числе в сегментах по выпуску мебели и картонажных изделий. По словам игроков, спрос на этих рынках начал поступательно расти невысокими темпами только во второй половине июня. Производителям приходилось пересматривать планы работ, сокращать загрузки мощностей, а также отказываться от командировок, рекламных кампаний и других расходных статей маркетингового бюджета.

СТРУКТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ ДИСПЕРСИЙ ИЗМЕНИЛАСЬ

Негативные факторы, которые оказали непосредственное влияние на операторов клеевого рынка, были ключевыми в развитии ситуации в сегменте дисперсий для него. По итогам I полугодия 2020 года емкость рынка полимерного связующего России для этой отрасли сохранилась на уровне 2019-го. При этом изменилась структура потребления. Доля импорта в общем показателе по итогам шести месяцев этого года увеличилась относительно сопоставимого временного промежутка прошлого на 5%. Бесспорным лидером на рынке дисперсий для клеевой отрасли среди отечественных производителей остается компания «Новаролл», активные работы в этом сегменте продолжают и другие: «Оргхимпром», «Норд-Синтез» и «Компания Хома». Отметим, что,

как и ранее, производители клеев и герметиков больше используют импортные латексы при выпуске своей продукции. По их словам, качественные характеристики импортных материалов высокие и российских аналогов этой продукции такого уровня пока нет. Отечественные производители отмечали значительное уменьшение закупок клеевых латексов во II квартале. Максимальным сокращением потребления было в мае. При этом поставки импортных латексов для клеевого сегмента по итогам пяти месяцев этого года увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого в полтора раза.

ОЖИДАНИЯ ИГРОКОВ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ, НО С ДОЛЕЙ НЕУВЕРЕННОСТИ

Отечественные производители как акрил- так и винилсодержащего связующего, которое используется в клеевом сегменте, надеются, что спрос по итогам июля достигнет уровня аналогичного периода прошлого года, а потребительская активность в III квартале 2020-го выйдет на сезонный уровень, что позволит игрокам увеличить продажи и восстановить объемы, которые были потеряны в мае. Импортеры ожидают, что спрос на их продукцию будет устойчивым, и им удастся повторить результаты работы 2019 года. Однако у всех остается доля неуверенности в завтрашнем дне, поскольку до сих пор сложно прогнозировать, как дальше будет развиваться ситуация с пандемией коронавируса в стране и мире в целом.

АЭРОЗОЛЬНЫЕ ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ — ЭТО ОТДЕЛЬНЫЙ МИР СО СВОИМИ СПЕЦИФИЧЕСКИМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

Рынок лакокрасочных материалов и других продуктов в аэрозольных баллонах — достаточно специфическое и уникальное направление, не только с точки зрения применения, но и производства. Хотя такие материалы всегда пользовались спросом, наладить их выпуск не так просто. Опыт освоения производства аэрозолей технического назначения, требованиями к сырью и готовой продукции, а также тенденциями на рынке с аналитиками агентства «Хим-Курьер» поделился генеральный директор компании «Эльф Филлинг» и член совета директоров компании «РусТА» Александр Рудаков.



Александр Рудаков,
генеральный директор компании
«Эльф Филлинг» и член совета
директоров компании «РусТА»

— Александр Владимирович, ваша компания работает в нишевом сегменте технических аэрозолей. Почему выбрали именно это направление?

— В 90-е годы, когда открылись границы, мы занимались поставками импортной автохимии в Россию и хорошо изучили этот сегмент рынка. Когда в 1998 году случился кризис, и весь импорт подорожал в разы, пришли к решению наладить собственное производство в России. Мы видели, что спрос в этом сегменте рынка есть, при этом отечественных производителей было не так много — рынок был свободен. В 1999 году мы разработали и вы-

пустили восемь аэрозольных продуктов под маркой KERRY. Они были хорошо восприняты потребителями, объемы производства и, соответственно, продаж, начали расти. Мы изначально сделали ставку на собственные исследования и разработки и вкладывались в производство, добиваясь качества, как у зарубежных компаний. В 2005 году у нас уже был большой опыт заправки аэрозольных баллонов, научная база. И мы решили расширяться за счет сегмента лакокрасочных материалов: под торговой маркой KUDO начали выпуск аэрозольных эмалей, вначале автомобильных, а затем и универсальных. В 2012 году наладили выпуск монтажной пены, в 2019-м — строительных и автомобильных герметиков и клеев. Таким образом, во-первых, сегмент не такой уж и узкий, а во-вторых, производство аэрозолей — высокотехнологичный процесс, это очень интересно. Особенно если учесть, что все наши продукты мы выпускаем сами — это производство полного цикла, начиная от разработки и заканчивая упаковкой. В результате, на сегодняшний день «Эльф Филлинг» — крупнейший производитель технических аэрозолей в России.

— Компания имеет как собственные торговые марки, так и предоставляет услуги контрактного производства. Какое их соотношение в совокупном объеме?

— Соотношение постоянно меняется. Но на контрактную продукцию обычно приходится 25—30% общего объема производства. Мы прошли долгий путь совершенствования рецептур, подбора комплектующих, оптимизации производственных процессов и предлагаем наш готовый опыт производства широкого ассортимента высококачественной продукции. На сегодняшний день мы предоставляем полный спектр услуг: начиная от разработки или выбора готовой рецептуры и заканчивая нанесением литографии, сертификацией, согласно требованиям Таможенного союза ЕАЭС с последующей доставкой готовой продукции. Это позволяет удовлетворить запросы практически любого клиента — от небольших компаний до гигантов с мировым именем.

— Из каких материалов сейчас состоит ассортиментный портфель, какие направления планируете развивать в ближайшее время?

— Ассортимент материалов у нас очень широкий. На сегодняшний день мы выпускаем автохимию и автокосметику под марками KERRY и AXIOM, автомобильные и универсальные лакокрасочные материалы KUDO и DONEWELL, краску для граффити RUSH, бытовую химию KUDO, монтажную пену KUDO, RUSH и DONEWELL, герметики и клеи KUDO и DONEWELL.

Коснулась нас и ситуация с коронавирусом: мы оперативно стали производить антисептики, полностью удовлетворяющие требования ГОСТа.

Что касается приоритетов, то, как я уже говорил, в 2019 году мы запустили производство герметиков и клеев. Поскольку мы стремимся все делать самостоятельно, запуск нового производства потребовал значительного расширения Центра исследований и разработок — там появилась лаборатория по разработке герметиков и клеев. Также мы построили новый завод, поскольку возможности старого предприятия уже не позволяют разместить там дополнительное оборудование. Это сравнительно новое для нас направление, и мы видим в нем серьезные перспективы, потому что рынок клеев и герметиков очень большой. Если в сегментах автохимии, аэрозольных красок, монтажной пены мы работаем давно и занимаем серьезные позиции, то на рынке клеев и герметиков нам еще только предстоит отвоевать себе место.

— **Какие тенденции на рынке клеев и герметиков можете отметить? В чем особенность этого сегмента?**

— Сегмент клеев и герметиков необходимо разделить на два: профессиональный и масс-маркет. В профессиональном сегменте в тренде комплексные решения, например, нужен материал, который способен и склеить, и загерметизировать или, допустим, способный работать в любых условиях, в том числе и под водой. В масс-маркете же предпочитают узкоспециализированные решения, например, герметик специально для паркета, для стекла или для кровли. При этом хотят, чтобы продукт был дешевый и хорошего качества.

В рознице также спрос смещается в сторону меньшей фасовки. Люди стараются сэкономить не за счет снижения качества, а за счет того, что

приобретают вместо картриджа объемом 260 мл тубик объемом 40—60 мл, которого как раз хватит для выполнения их задачи.

Еще одна тенденция — появление новых материалов, в частности, на основе гибридных полимеров, которые сочетают в себе все лучшее от силиконов, акрилов и полиуретанов, при этом свободны от их недостатков. Мы не остаемся в стороне от этой тенденции и уже выпускаем несколько видов гибридных клеев-герметиков, еще несколько находятся в финальной стадии разработки.

Ярко прослеживается тенденция импортозамещения — растет спрос на отечественную продукцию. И здесь мы в лидерах: на нашем новом заводе мы одними из первых в России наладили полный цикл производства различных клеев и герметиков. Полный цикл дает нам огромные преимущества перед зарубежными компаниями. Все затраты на разработку (а разрабатываем герметики мы тоже самостоятельно) и производство у нас в рублях, ниже затраты на доставку, нет нужды платить таможенные пошлины. Это позволяет нам в ценовом сегменте «средний плюс» предлагать товар такого же качества, как премиальный импортный и отвоевывать у зарубежных производителей значительную долю рынка. В кризис это работает особенно хорошо, такая же стратегия обеспечила нам бурный рост в сегментах аэрозольных эмалей и автохимии в 2009-м и 2015 годах.

— **В сегменте декоративных аэрозольных ЛКМ, красок для граффити какие свойства востребованы заказчиками?**

— Декоративные эмали и краски для граффити — это совершенно разные сегменты, и требования у них разные. Для декоративных эмалей в первую очередь важны внешний вид покрытия и его долговечность: всем хочется, чтобы покрытие было красивым и при этом его

не нужно было бы каждый год обновлять. Также важен расход краски: чем выше укрывистость эмали, тем меньше слоев нужно нанести и тем большую площадь можно покрыть из одного баллона. В последнее время все большее значение приобретает соответствие цвета покрытия стандарту RAL — удобно, когда цвет можно подобрать по номеру, и он будет одинаковым у любого производителя. А вот в красках для граффити в первую очередь важна так называемая система кэпов (распылительных головок). В процессе создания рисунка граффитчику нужно использовать разные факелы распыления: тонкий, толстый, плоский, круглый. Это достигается сменой распылительных головок. Так вот, обычные аэрозольные краски при смене распылительных головок ведут себя непредсказуемо, не обеспечивая требуемую форму факела. Поэтому краски для граффити изготавливаются по специальной рецептуре, а баллоны оснащаются клапаном определенной модели. Для граффитчиков также важны высокая укрывистость и широкая цветовая гамма. Цена, конечно, важна в обоих сегментах, но только если она не в ущерб качеству. Иными словами, существует определенный уровень потребительских свойств, от которых покупатель не станет отказываться, даже если ему предложить более низкую цену.

— **Аэрозольные материалы для автохимии и авторемонта востребованы преимущественно частными потребителями или авторемонтными центрами также?**

— Изначально автохимия KERRY позиционировалась как продукция для частных потребителей, обслуживающих автомобили самостоятельно. Но со временем она набрала популярность и в автосервисах. Более активно в сегмент профессионального авторемонта мы вошли в 2016 году, запустив

специальную линейку автохимии для автосервисов под маркой АХИОМ. Поскольку требования в профессиональном сегменте отличаются от требований частных потребителей, для сервисной линейки мы разработали отдельные рецептуры, пересмотрели объемы баллонов, в которые разлиты те или иные продукты, наладили отдельные каналы продаж. На сегодняшний день продукция под маркой АХИОМ занимает достойное место среди автохимии для автосервисов. Но, если оценивать общий объем продаж автохимии и автокосметики, частные потребители пока покупают больше, чем автомастерские.

— Есть ли особые требования к сырью для производства ЛКМ в аэрозольной упаковке?

— Лакокрасочная продукция в аэрозоле — гораздо более высокотехнологичный продукт, чем такие же материалы в простых жестяных банках. Соответственно, и требования к сырью выше. Для эмали в аэрозольной упаковке нужен оптимальный подбор соотношения связующего, пигментов и функциональных добавок. И обязательно нужно обеспечить их комплексное взаимодействие. Более высокие требования предъявляются по степени перетира сырья, чтобы продукт не забивал клапан и распылительную головку. Срок хранения по ряду наших продуктов составляет 10 лет, что подразумевает высокую седиментационную устойчивость (стойкость к оседанию).

К чистоте газа-вытеснителя тоже предъявляются особые требования, для соблюдения которых необходимы значительные инвестиции в оборудование и высокая культура производства. У нас на заводе существует собственный резервуарный парк для ЛВЖ и пропеллентов объемом более 400 куб. м, доставляем газы-вытеснители на предприятие исключительно собственными газовозами, за состоянием которых тщательно

следим. На базе нашего Центра исследований и разработок организована лаборатория по многостадийному контролю качества, некоторые методы контроля — наше ноу-хау. И первая стадия — контроль всего поступающего на предприятие сырья. Чтобы наработать такой опыт и сделать действительно качественную аэрозольную продукцию, необходимы годы исследований. Образно говоря, нельзя просто взять эмаль из банки и заправить ее в аэрозольный баллон. Вернее, заправить можно, но сколько-нибудь приличного или даже просто работоспособного продукта из этого не получится. Аэрозольные лакокрасочные материалы — это отдельный мир со своими специфическими требованиями.

— По каким каналам продаж реализуете материалы? Поставляете ли продукцию на экспорт, планируете ли развивать это направление?

— Мы стараемся использовать все возможные каналы продаж. В каждом регионе у нас есть партнеры — крупные торговые компании, имеющие статус дилеров нашей продукции по различным направлениям. Также работаем с крупными федеральными торговыми сетями, в последние годы стали активно сотрудничать с крупными интернет-площадками: онлайн-торговля набирает все большую популярность. В отдельное направление выделен, так называемый, профканал — работа со строительными компаниями, непосредственно использующими нашу продукцию.

Что касается географии, мы продаем нашу продукцию не только в России, но и в Казахстане, Беларуси, Грузии, Азербайджане, Армении, Узбекистане, Таджикистане и даже в Монголии — там у нас есть дистрибьюторы. В ближайших планах выход на европейские рынки.

— С какими результатами закончили I полугодие 2020-го?

Как в новых условиях (распространения коронавируса и введения карантинных мер) строили работу?

Конечно, коронавирус и связанные с ним события не прошли бесследно. Учитывая ситуацию, результаты I полугодия можно признать положительными, объем продаж по сравнению с I полугодием 2019-го даже незначительно увеличился. С введением карантинных мер подавляющее большинство сотрудников мы перевели на удаленную работу и старались соблюдать все требования Роспотребнадзора, поскольку безопасность людей для нас на первом месте. С началом карантина производство мы, конечно, были вынуждены остановить. Но уже в мае, с первыми волнами снятия ограничений, спрос стал активно восстанавливаться. Производство заработало при полной загрузке, и все равно по некоторым позициям заказов было больше, чем мы могли произвести. К слову, сотрудники офиса в режиме удаленной работы проявили себя слаженной командой профессионалов и прекрасно справились со всеми задачами.

— Каков прогноз развития рынка технических аэрозолей в РФ в 2020-м? Какие планы компании на этот год?

— Миссия нашей компании: развитие высокотехнологичного экологически безопасного производства и создание новых рабочих мест. Цель — стать крупнейшим в ЕАЭС профессиональным производителем технических аэрозолей и строительной химии. По этому пути и продолжаем двигаться. Что касается прогнозов, мы надеемся на полное восстановление рынка технических аэрозолей до конца года. В DIY-сегменте мы видим положительную тенденцию уже сейчас, а вот профессиональному каналу потребуются немного больше времени для возобновления прежних объемов реализации.

КРИЗИС СДЕЛАЕТ НАС СИЛЬНЕЕ

Более ста лет компания «Bostik» разрабатывает инновационные технологии склеивания, которые применяются в самых различных областях: от судостроения и возведения зданий до производства мебели и упаковки. Ее продукция представлена на рынке нескольких стран. Об особенностях работы на российском рынке, ситуации в потребительских сегментах и прогнозах на II полугодие расскажет генеральный директор компании «Bostik» Роман Пушкарев.



Роман Пушкарев,
генеральный директор компании
«Bostik»

— Компания «Bostik» — один из крупнейших производителей клеев и герметиков. Ваша продукция реализуется на рынках нескольких стран. Как давно вы работаете в России, в каких сегментах?

— Да, действительно, компания «Bostik» входит в тройку ведущих компаний — мировых лидеров по производству клеев и герметиков, наши материалы представлены в 46 странах мира. На рынок России мы вышли в начале 90-х с продуктовой линейкой бренда QUELYD — широкая гамма обойных клеев. В 2000-х годах мы расширили свой ассортимент, и с тех пор, кроме обойных клеев, мы реализуем клеи и герметики, применяемые для строительства и ремонта. Это промышленные и паркетные клеи, силиконовые и полиуретановые герметики.

— Как для компании прошло I полугодие 2020-го? Удалось ли достичь поставленных целей?

Отличаются ли результаты в сегментах потребления?

— I полугодие 2020-го принесло много сюрпризов компаниям всех отраслей, в том числе и «Bostik». Поэтому нам пришлось скорректировать наши цели и ожидания. Результаты в сегментах потребления отличаются. По итогам шести месяцев этого года выросла доля сетевых клиентов среди магазинов DIY, при этом сузилась доля традиционного ритейла — специализированных магазинов обоев и паркета, а также строительных рынков. Отметим, что доля продаж для строительного сектора в наших объемах остается стабильной.

— Каким был II квартал 2020 года? Как сказались на деятельности компании введение ограничительных мер, обусловленных пандемией? С какими проблемами пришлось столкнуться?

— Как я уже говорил ранее, в сложившейся ситуации, мы отмечали значительный рост бизнеса в сетевом сегменте продаж (DIY сети) и в интернет-торговле. Кстати, в январе этого года «Bostik» открыл свой интернет-магазин в России, это было очень вовремя. Во II квартале значительно сократились заказы строительных компаний, в основном из-за приостановки работ на объектах, а также сузился сегмент традиционной розницы: открытые строительные рынки, специализированные магазины обоев, паркета и пр. В целом, мы видим снижение показателей бизнеса в России в этот период, то есть рост в одном сегменте потребления не перекрывает объемы, утраченные в других. Однако это отставание

по основным бизнес-показателям соответствует нашему прогнозу и общей динамике по всем странам. В некоторых случаях результаты компании лучше, чем ситуация на российском рынке в целом. Основной проблемой в этой ситуации была неопределенность. Некоторые наши партнеры не смогли расплатиться за товар в срок, и мы вынуждены были потратить много сил на урегулирование этого вопроса в условиях неизвестности.

— Какие меры предпринимала ваша компания для ведения бизнеса в этих условиях и сохранения прибыльности?

— Прибыльность бизнеса — это важный показатель. В этом году впервые с одинаковыми проблемами столкнулись не одна-две страны, а весь мир, поэтому мы подходили к этому вопросу с точки зрения глобальной компании. В нашей штаб-квартире были разработаны антикризисные меры, которым мы и следовали. В первую очередь, мы предприняли все меры для того, чтобы наши сотрудники были в безопасности. Ограничительные меры привели к тому, что с конца марта специалисты нашей компании перешли на дистанционный режим работы. Были отменены командировки, личные встречи с клиентами и совещания, все было переведено в цифровой формат. «Bostik» регулярно предоставлял информацию сотрудникам о том, что делает компания и как собирается работать в новых условиях. Найм новых сотрудников был перенесен на II полугодие этого года, мы стали внимательнее относиться к кредитным лимитам для наших партнеров. При этом

склад продолжал работать, мы принимали и отгружали товар не реже, чем дважды в неделю. В условиях снизившегося спроса этого было достаточно.

— Какие тенденции характерны для российского рынка клеев и герметиков, учитывая ситуацию в стране?

— Общие тренды, характерные для отечественного рынка клеев и герметиков, которые отмечает компания «Bostik» сегодня, следующие:

- рост современного формата сетевой торговли, в сегменте DIY, как и в продуктовом ритейле, он развивается с северо-запада на восток страны;

- появление большого количества частных торговых марок в сетевой рознице;

- сокращение или трансформация традиционной розницы (открытые строительные рынки и специализированные магазины). Например, это появление на месте строительных рынков мультибрендовых магазинов под одной крышей с удобной парковкой.

- появление сегмента строительных материалов DIY в большинстве интернет-магазинов и маркет-плейсов.

— Какие основные требования к качественным характеристикам клеев выдвигают современные потребители?

— Предпочтения незначительно отличаются в зависимости от потребительского сегмента. В последнее время потребители DIY ищут продукты «простого» и быстрого использования, рассматривая при этом позиции ценового сегмента субэконом. Профессиональные же потребители предпочитают проверенные решения и рассматривают новинки, позволяющие потратить меньше денег или времени. Для них предпочтительнее продукты сегмента «премиум».

— Появились ли в ассортименте вашей компании или планируются новые продукты? Для каких сегментов?

— Это удивительно, но в этот «эпидемиологический» сезон

мы вывели на российский рынок большое количество новинок, которые уже можно встретить на полках. Это универсальный монтажный клей на основе гибридных технологий «Bostik» Mamut с изображением мамонта на картридже. Линейка бытовых герметиков Perfect seal, в том числе герметик, одобренный для применения на кухне; монтажный клей FixPro, который позволяет обычному потребителю крепить любые изделия, как профессионалу. Кроме этого, мы стали продавать уникальные профессиональные продукты для маляров, которые помогают подготовить к идеальной покраске любую стену. В ближайшее время мы представим новый секундный клей на основе метоксиэтилцианокрилата (MECA), позволяющий клеить быстрее, прочнее и безопаснее абсолютно любые вещи из нашего обихода.

— Что нужно для успешного развития российского рынка клеев и герметиков?

— В современных условиях для успешного развития рынка нужны коммуникации с потребителями во всех форматах, включая цифровые каналы. Для этого специалисты нашей компании разработали сайт, который ориентирован на тех потребителей, кто делает ремонт самостоятельно. В планах на ближайшее время (до конца года) — существенно обновить наш сайт для профессионалов. Непрерывные коммуникации с потребителем позволяют нам рассказать о технологиях и обучить новым навыкам специалистов. Благодаря им мы получаем обратную связь, которая позволяет создать по-настоящему востребованный у профессионалов продукт. По нашим оценкам, скоро рынок клеев и герметиков будет больше ориентирован на интернет-торговлю. Это сделает продукты еще более доступными.

— Какие планы и задачи ставит перед собой ваша компания в 2020 году?

— О некоторых планах я говорил ранее: работа с сайтом и

выведение на рынок новых продуктов. Кроме этого, одна из главных задач компании — в течение года обучить максимальное количество продавцов и потребителей нашей продукции, превысив планку в 2 000 человек. Для «Bostik» это будет новый рекорд, в прошлом году мы достигли отметки 1500 человек. В этом году фокус на интернет-обучение, обусловленный пандемией коронавируса, уже дал прирост слушателей около 20–30%. На сегодняшний день обучение проводится в онлайн-формате несколько раз в месяц. И я надеюсь, что скоро мы вернемся к очному формату и будем работать в нашем Техническом центре в Москве и на площадках наших клиентов.

— Повлияет ли введение ограничительных мер на рынок клеев и деятельность компании?

— Я уверен, что нынешний эпидемиологический кризис делает всех только сильнее и с точки зрения иммунитета (я говорю о жителях нашей планеты), и в вопросе развития новых технологий. Из-за введения ограничительных мер многие компании перешли на удаленный режим работы, это дало возможность понять, что для успешного ведения бизнеса не обязательно сидеть в стеклянном офисе. Теперь часть населения будет работать дома, а значит перестраивать и переделывать пространство под себя, свои нужды, свое настроение, стремясь к большему комфорту. А значит и клей, и герметик, и другие продукты для строительства и ремонта точно будут востребованы.

В сложившихся условиях резко и непредвиденно вырос спрос на средства защиты органов дыхания и, скорее всего, в ближайшее время он не снизится, это приведет к созданию новых моделей респираторов и масок. А производство нетканых материалов очень связано с производством клеев. Учитывая эти факторы, мы ожидаем, что закончим этот год не хуже, чем прошлый.

Организатор
CHEM
COURIER
www.chem-courier.com

IV Международная конференция

Украинский рынок ЛКМ

15-16 октября 2020, Киев, Украина

4th International Conference
Ukrainian Coatings Market

15-16 October 2020, Kiev, Ukraine



+7 499 346 03 42

conf@ua-coatings.com
ua-coatings.com

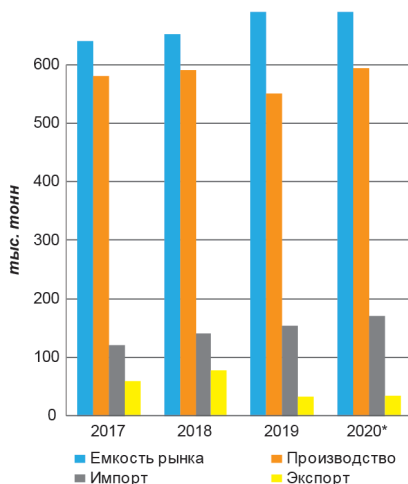
Узнайте мнение ключевых экспертов
The news from key players and experts

Индустрия упаковки ПЭТФ ВОССТАНОВИТСЯ В АВГУСТЕ

Объем производства всех видов ПЭТФ в России в 2019 году составил 554,5 тыс. тонн, что на 7% меньше, чем годом ранее. Причиной этого была авария на отечественном заводе «Полиэф» в октябре. Этот форс-мажор коснулся не только производства ПЭТФ, но и терефталевой кислоты, необходимой для изготовления полимера.

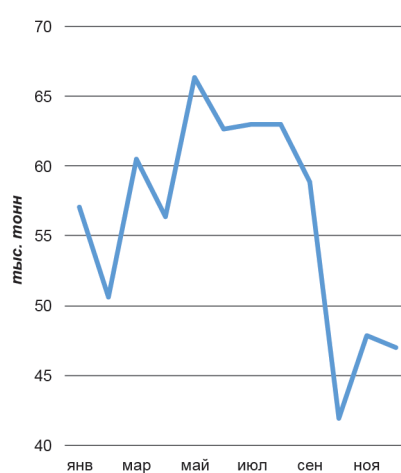
В 2019 году совокупный объем ввоза всех типов импортного ПЭТФ в Россию увеличился на 18% относительно 2018-го и составил 182 тыс. тонн. Весной прошлого года игроки рынка стали заранее пополнять свои склады китайским ПЭТФ, помня негативный опыт 2018-го, когда летом в России проходил чемпионат мира по футболу, и потребление напитков увеличилось в несколько раз, а цена ПЭТФ выросла до отметки 140 000 рублей за тонну. Среди стран-лидеров поставок ПЭТФ в Россию в 2019 году можно отметить Китай (140 тыс. тонн), Беларусь (19 тыс. тонн), Литву (7 тыс. тонн), Южную Корею (6 тыс. тонн).

В 2020 ГОДУ ПРОИЗВОДСТВО МОЖЕТ ВЫРАСТИ



В 2019 году объемы экспортируемого ПЭТФ значительно снизились и составили 36 тыс. тонн, в то время, как в 2018 году этот показатель составил 76 тыс. тонн. Такое значительное сокращение поставок за рубеж было обусловлено прекращением в 2019 году отгрузки отечественного ПЭТФ компании «Экопэт» в США из-за изменений конъюнктуры американского рынка. В 2018 году в США было поставлено 48 тыс. тонн, а в 2019-м — 6,4 тыс. тонн ПЭТФ. В первой половине 2020 года ситуация на российском рынке этого продукта кардинально изменилась. Пандемия коронавируса привела к значительному снижению спроса на ПЭТФ-бутылку в России, но в то же время способствовала временному росту потребления в медицинском сегменте (флакончики для антисептиков), а также пищевой упаковки: из-за распространения вируса многие заказчики стали приобретать фрукты и овощи в упаковке. На протяжении всего лета на российском рынке отмечался избыток ПЭТФ, что

В ОКТЯБРЕ 2019 ГОДА ПОТРЕБЛЕНИЕ ПЭТФ РЕЗКО СНИЗИЛОСЬ



привело к уменьшению стоимости материала в конце июня до 69 000 рублей за тонну FSA Москва. Компания СИБУР на своей торговой площадке в июле декларирует цену бутылочного гранулята на отметке 74 000 рублей за тонну FSA Москва. Калининградский производитель «Экопэт» предлагал среднюю партию ПЭТФ по 68 000—70 000 рублей за тонну FSA Москва и минимальную — по 70 000 рублей. «Сенеж» реализовывала свою продукцию на свободном рынке по 72 000 рублей за тонну. Крупные игроки рынка утверждают, что в июле спрос не вырастет, но уже в августе потребители будут нуждаться в новых объемах ПЭТФ, что может привести к удорожанию полимера на несколько рублей.

Пандемия сказалась и на мировом рынке вторичного ПЭТФ. Западные компании по производству пищевой тары и упаковки активно изготавливают свою продукцию из вторичного ПЭТФ, но в период пандемии многие пункты сортировки мусора закрылись, а изготовители упаковки стали отдавать предпочтение первичному материалу из-за того, что не знали, как передается вирус. В нынешних условиях на рынке РФ переработчикам выгоднее изготавливать упаковку из первичного ПЭТФ по причине низкой стоимости последнего. В России пока есть только один завод по производству пищевой вторичной ПЭТФ-гранулы — «Пларус» (Солнечногорск). СИБУР также планирует запуск завода по наработке вторичной ПЭТФ-гранулы. По словам руководства компании, запуск предприятия намерены осуществить в 2021—2022 годах.

Компания «Титан-полимер» планировала завершить строительство комплекса по производству БОПЭТ-пленок, в конце июня. На предприятии предусмотрены две линии суммарной

мощностью до 72 тыс. тонн БОПЭТ-пленки в год. Продукция будет реализовываться на внутреннем и внешних рынках. На заводе намерены запустить импортозамещающее производ-

ство всех типов ПЭТФ-гранул мощностью 170 тыс. тонн.

Актуальную информацию о рынке ПЭТФ читайте в еженедельном издании «Хим-Курьер. Рынок ПЭТФ».

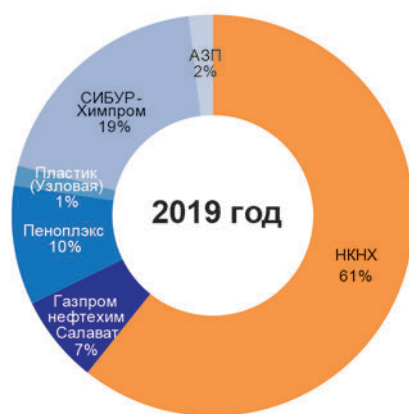
Рынок полистирола РФ: от прогнозов к реальности

Согласно данным «Хим-Курьера», емкость рынка полистирола в 2019 году незначительно уменьшилась по сравнению с показателем 2018-го и составила 451,1 тыс. тонн. Сокращение потребления обусловлено снижением объемов производства полистирола в РФ. На заводах наработали на 1,4% полимера меньше, чем в 2018 году. Причина сокращения выпуска обусловлена проведением ремонтно-профилактических работ на всех заводах-производителях в 2019 году и наработкой АБС-пластика на «Нижекамскнефтехиме».

На фоне относительно невысокого спроса на полистирол в I полугодии объемы экспорта в 2019-м увеличились на 6% по сравнению с 2018-м и составили 120 тыс. тонн. В 2019-м структура экспорта ПС из РФ значительно не изменилась, основные объемы российского ПС были отгружены в Беларусь и Украину. Однако во II полугодии ситуация на рынке полистирола резко изменилась на фоне возникновения дефицита полистирола всех типов из-за роста спроса и снижения объемов поставок российскими производителями во время проведения профилактических мероприятий.

Объемы ввоза увеличились до 73,7 тыс. тонн в год. В 2019-м импорт вырос на 20% по сравнению с показателями 2018-го. Основные факторы, способствующие увеличению объемов поставок полистирола в РФ: дефицит отечественного ПСОН и УПС во II полугодии и значительное сни-

НКНХ – ОСНОВНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПС В РОССИИ

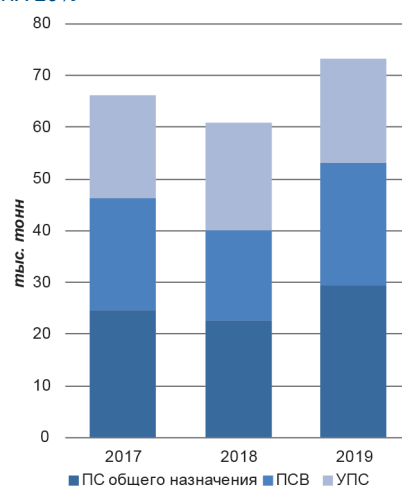


жение отпускных цен производителями Европы и Азии в этот период. Поставки из Ирана выросли в 2,5 раза в 2019 году. Компания «INEOS Styrolution» — неизменный лидер отгрузок ПСОН и УПС в РФ. Поставки ПС общего назначения этого производителя составили 50% всего импорта полистирола данного типа на рынок РФ, а УПС — 60%. Основные поставщики ПСВ — Финляндия, Китай. На долю этих стран приходится 65% всех отгрузок вспенивающегося полистирола в РФ.

Отличительной чертой 2019 года стало уменьшение рыночной стоимости ПС на 15—20% по сравнению с 2018-м на фоне удешевления сырья и наличия избыточных объемов предложения на рынке Европы и Азии.

Согласно прогноза, представленного агентством «Хим-Курьер» в январе 2020 года, потребление полистирола в РФ

В 2019 ГОДУ ИМПОРТ ПС ВЫРОС НА 20%



снова уменьшится, рынок сузится. Российское производство превысит показатели прошлого года. Объемы импорта останутся значительными. Производители будут стремиться расширить географию экспорта продукции и увеличить его объемы. Стоимость продукции может в очередной раз уменьшиться.

В конце января 2020 года Китай был уже охвачен пандемией, в стране ввели карантинные ограничения, которые оказывали негативное влияние на рынок полистирола РФ. Доля импорта полистирола китайского производства в 2019 году была значительной. В январе сложно было предположить, что ситуация будет настолько критичной, и ограничения против распространения коронавируса используют и в РФ. Следствием введения режима нерабочих дней были остановки многих перерабаты-

вающих предприятий, особенно мелких и средних, снижение загрузки производственных линий крупных переработчиков. Потребление полистирола резко сократилось и составило 37,8 тыс. тонн в апреле и 29,5 тыс. тонн в мае 2020 года, в то время, как среднемесячный показатель 2019 года — 41,6 тыс. тонн. Трейдеры оказались без работы, а заводы, нарабатывающие полистирол, были вынуждены искать новые каналы сбыта. В результате, в мае экспорт полистирола увеличился втрое по сравнению с показателями, зафиксированными с января по март 2020-го. Возобновление производства региональными

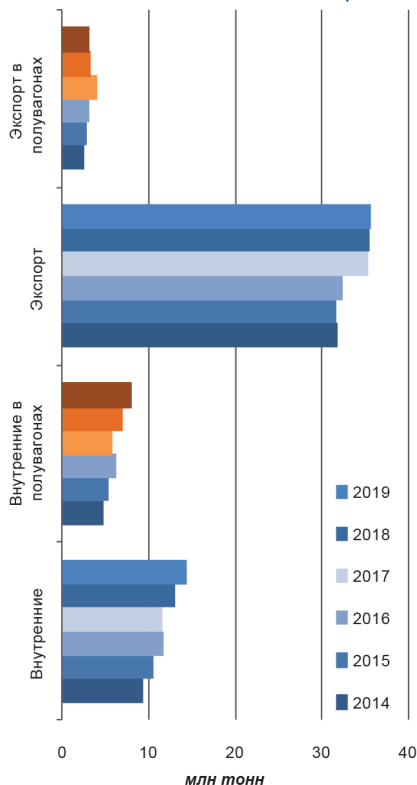
перерабатывающими предприятиями в июне и июле привело к росту спроса на полистирол и дефициту продукции на свободном рынке. Рост деловой активности, дефицит и удорожание сырья в июне и июле стали основными причинами увеличения стоимости полистирола в РФ. По мнению игроков, стабилизация ситуации на рынке полистирола РФ до конца года не прогнозируется. Пандемия коронавируса внесла значительные корректировки в экономические и производственные планы многих предприятий и замедлила цепочки продаж. В целом, факторами, влияющими на развитие ситуации на рынке

полистирола РФ, остаются: ценовые тренды сырья, баланс спроса и объемов предложения и тенденции развития европейского и азиатского рынков полистирола.

Актуальную информацию о рынке полистирола и АБС-пластика Вы можете получить на сайте ЦА «Хим-Курьер» и в еженедельном издании «Рынок ПС и АБС». Читателям доступны обзоры рынка и оперативные данные ВЭД за текущий месяц, а также накопительный итог за прошедший период с прогнозом на ближайшие три месяца. Кроме этого, актуальные новости вы можете получать на страницах ЦА «Хим-Курьер» в социальных сетях.

Что в большом мешке? 22% удобрений перевозится в 33% биг-бегах

ВНУТРЕННИЕ ЖД-ОТГРУЗКИ
БИГ-БЕГАМИ ВОЗОБНОВИЛИ РОСТ,
ЭКСПОРТНЫЕ — НАЧАЛИ СОКРАЩАТЬСЯ



Согласно расчетам аналитиков, объем рынка мешков, биг-бегах и сеток из полипропиленовых тканых материалов в России в 2018 году составлял в натуральном выражении 111,4 тыс. тонн, что на 9% больше показателя 2017 года. В 2017 году объем рынка оценивался в 102,5 тыс. тонн при росте в 6,6%. В 2020-м рынок может превысить 115 тыс. тонн, а в 2021-м — 121 тыс. тонн.*

Производство мешков, биг-бегах и сеток из полипропиленовых тканых материалов в России в 2018 году составляло 79,5 тыс. тонн — на 11,3% больше, чем в 2017-м (в 2017-м объем производства — 71,4 тыс. тонн, прирост — 8%). Биг-беги занимают самую большую долю натурального объема производства — более 55%, т.е. почти 44 тыс. тонн. Таким образом, потребление биг-бегах в России оценивается примерно в 46 тыс. тонн (минус примерно 4 тыс. тонн экспорта биг-бегах и

плюс 6 тыс. тонн импорта). При среднем весе биг-бега около 1,25 кг ПП — это порядка 36–38 млн штук. Средний ежегодный рост потребления биг-бегах — порядка 4–6%.

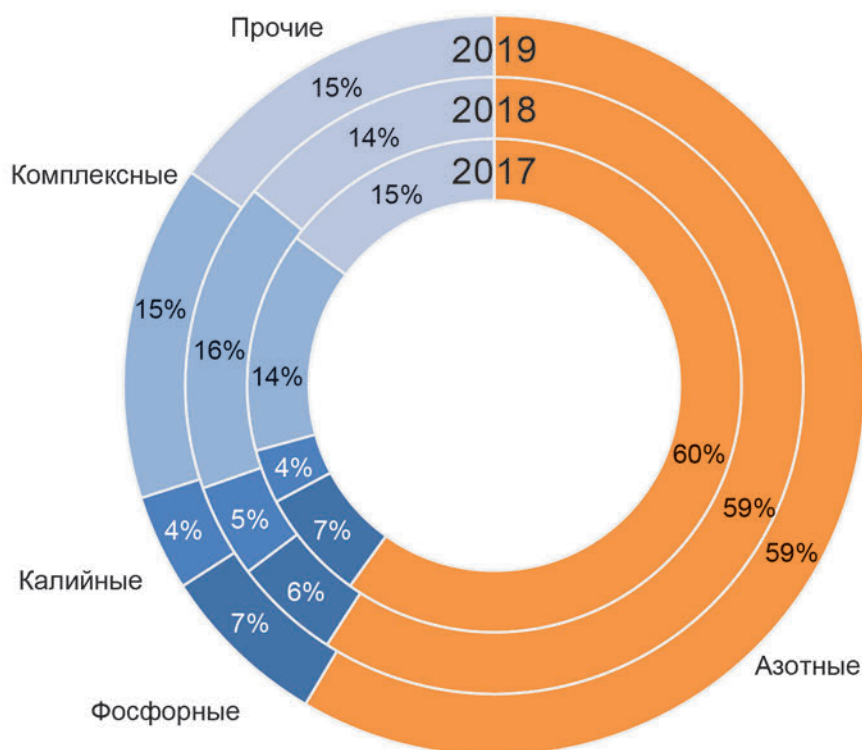
По оценкам экспертов, в структуре рынка биг-бегах из полипропиленовых тканых материалов по производителям в натуральном выражении тройку лидеров составляли «Силуэт» — 33%, «Интерпак» — 18%, «Алеко-Полимеры» — 12%.

Российские производители тканых материалов из полипропилена для пошива биг-бегах полностью обеспечивает внутренний спрос — более 98%. Приобрести ПП-ткань, предназначенную для выпуска биг-бегах, можно у 15 отечественных компаний.

В 2018 году полувагонами в биг-бегах было поставлено 10,7 млн тонн удобрений, а в 2019-м — 11,6 млн тонн. Максимально востребованы для удобрений биг-беги вместимостью 1 тонна. Та-

* — для формирования парадигмы российского рынка биг-бегах были использованы опубликованные данные аналитических агентств DISCOVERY Research Group, «Текарт» и других...

СПРОС НА АЗОТНЫЕ УДОБРЕНИЯ ПОПРЕЖНЕМУ ОПРЕДЕЛЯЕТ ТЕМПЫ РОСТА ПОТРЕБЛЕНИЯ БИГ-БЕГОВ В ОТРАСЛИ



ким образом, для перевозки удобрений было использовано более 12 млн биг-бегов, примерно треть общероссийского потребления данного вида тары (не считая автоперевозок, которые осуществляются в биг-беггах и мешках). Производителей удобрения можно считать традиционно крупным потребителем данного вида тары. На этом сегменте мы остановимся подробно.

ВНУТРЕННИЕ ОТГРУЗКИ С НОВА РАСТУТ

В основном в биг-беггах осуществляются ж/д-отгрузки минеральных удобрений в полувагонах. И данный сегмент был одним из стабильно растущих. Темпы его роста опережали показатели поставок удобрений по железной дороге целом. В 2015 году отгрузки удобрений в полувагонах выросли на 14%, в 2016-м — на 15%. Однако в 2017-м поставки практически

не выросли (+0,2%), хотя общие объемы доставки удобрений по железной дороге в РФ увеличились. Это было обусловлено тем, что в 2017 году значительно выросли экспортные отгрузки, которые в основном осуществляются насыпью, а на полувагоны приходится примерно 10%, в то время как внутренние перевозки удобрений, значительная часть (примерно 50%) которых идет в биг-беггах, уменьшились.

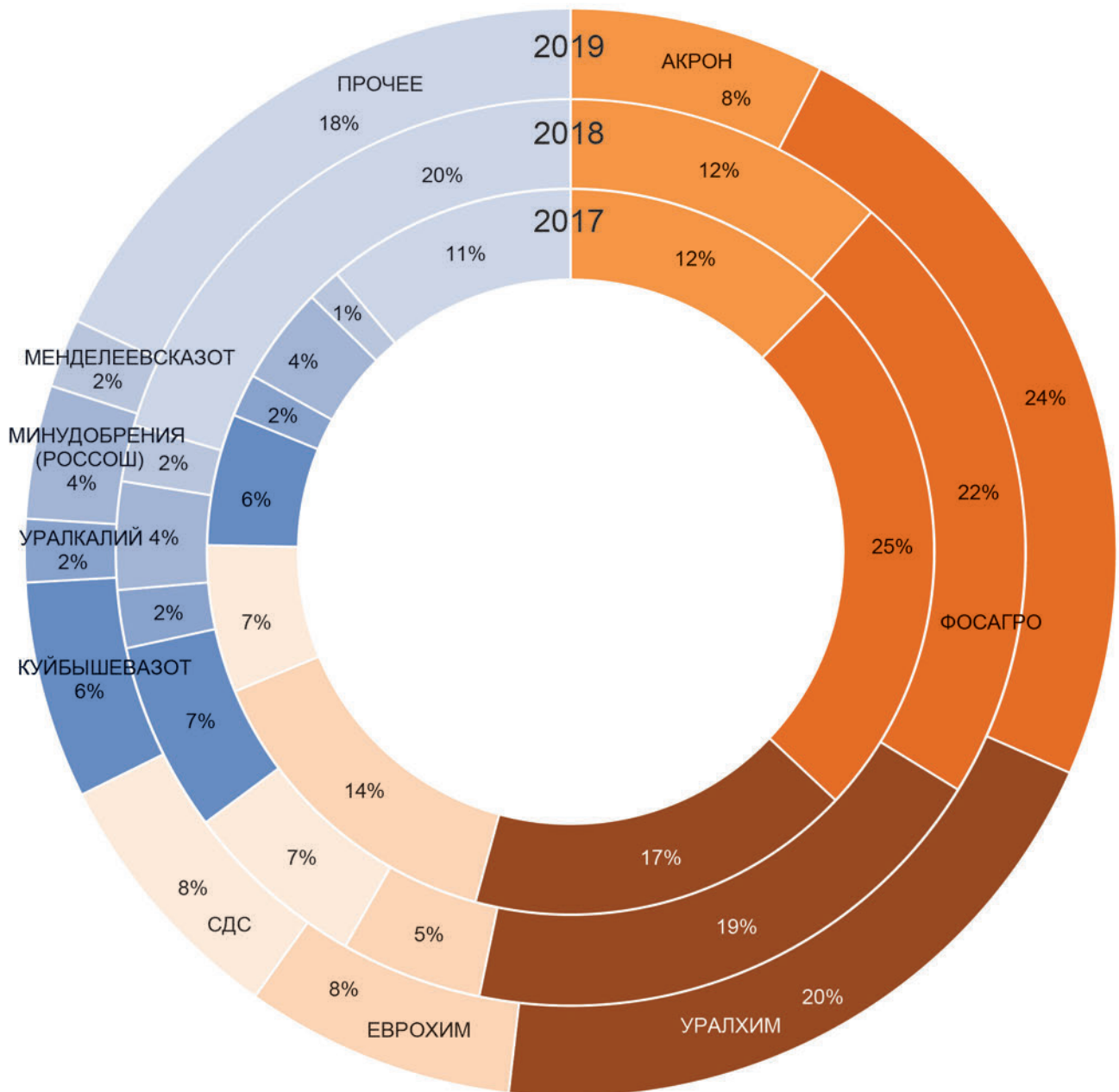
В 2018-м и 2019 годах ситуация снова изменилась. Рост поставок удобрений в биг-беггах полувагонами снова возобновился и даже превысил прирост жд-отгрузок удобрений в целом, составив 5,4% и 8%, соответственно. Тем не менее, это в разы меньше показателей 2015-го и 2016 годов. Видимо, причиной этого стали сокращение экспортных отгрузок в страны ближнего зарубежья (Украину) и сложная геополитическая ситуация в этом регионе.

Если в 2017 году экспорт в полувагонах вырос на рекордные 23%, то в 2018-м он упал на рекордные 17%, а в 2019 году — еще на 8%, до 2,9 млн тонн. Падение было компенсировано ростом внутренних ж/д-поставок удобрений в биг-беггах. В 2018 году данный показатель превысил 20%, а в 2019-м — 15%, достигнув отметки в 7,8 млн тонн. Учитывая, что 70% ж/д-поставок биг-бегов в полувагонах приходится именно на внутренние перевозки, становится понятно, почему доля ж/д-отгрузок биг-бегов в полувагонах в целом сохранилась прежней и составляет более 20%.

СТРУКТУРА ПО ВИДАМ УДОБРЕНИЙ СТАБИЛЬНАЯ

Структура поставок в полувагонах и биг-беггах по видам удобрений за последние три года значительно не изменилась. Здесь традиционно преобладают азотные удобрения, на которые приходится порядка 60% (6,3 млн. тонн), на II месте — комплексные — 15% (1,6 млн тонн). Таким образом, спрос на азотные и комплексные удобрения определяет темпы роста потребления биг-бегов в отрасли. В 2018 году перевозки азотных удобрений в полувагонах выросли на 4%, в 2019-м — на 7%. Всего полувагонами в биг-беггах в 2019 году было поставлено около 6,3 млн тонн. Отгрузки комплексных удобрений значительно выросли в 2018 году — на 18%, но в 2019-м поставки этих продуктов полувагонами сократились на 2%, до 1,6 млн тонн. Высокий показатель роста отгрузок в 2019 году — у фосфорных удобрений — 43% (при том, что в 2017-м они уменьшились на 8%, а в 2018-м — почти на 20%). Самая большая доля перевозок полувагонами в биг-беггах — у комплексных удобрений. В 2019 году она превысила 35%. Для азотных удобрений (без учета аммиака) показатель не превышает 30%, фосфорных — 5%, калийных — 4%.

70% ПЕРЕВОЗОК УДОБРЕНИЙ В БИГ-БЕГАХ ПОЛУВАГОНАМИ ТЕПЕРЬ ПРИХОДИТСЯ НА ПЯТЬ ХОЛДИНГОВ



2+3 — НОВАЯ ФОРМУЛА ЛИДЕРОВ

Среди производителей удобрений большие объемы продукции в биг-бегах по железной дороге поставляют холдинги «Фосагро» (2,8 млн тонн, или 24% всех перевозок минеральных удобрений в полувагонах за 2019 год). Нарращивает жд-доставку в биг-бегах «Уралхим»: в 2018 году

— на 25%, в 2019-м — на 13%. За три года доля компании в этом сегменте выросла с 17% до 20%, до 2,4 млн тонн. «Акрон» в прошлом году снизил этот показатель почти на 30% (до 0,9 млн тонн), уменьшив долю с 12% до 8%. Непростая ситуация в компании «Еврохим». В 2018 году ее поставки в биг-бегах по железной дороге уменьшились на 60%, но в 2019-м — выросли на 74% (до

0,9 млн тонн). Сейчас «Еврохим», как и «Акрон», занимает 8% в структуре жд-поставок удобрений в биг-бегах. Холдинг СДС сохраняет свои позиции, даже усилил их. После присоединения мелеузовских «Минудобрений» по итогам 2019 года предприятия СДС поставили в биг-бегах по железной дороге те же 0,9 млн тонн.

В 2017 году 70% рынка приходилось на четыре холдинга, при-



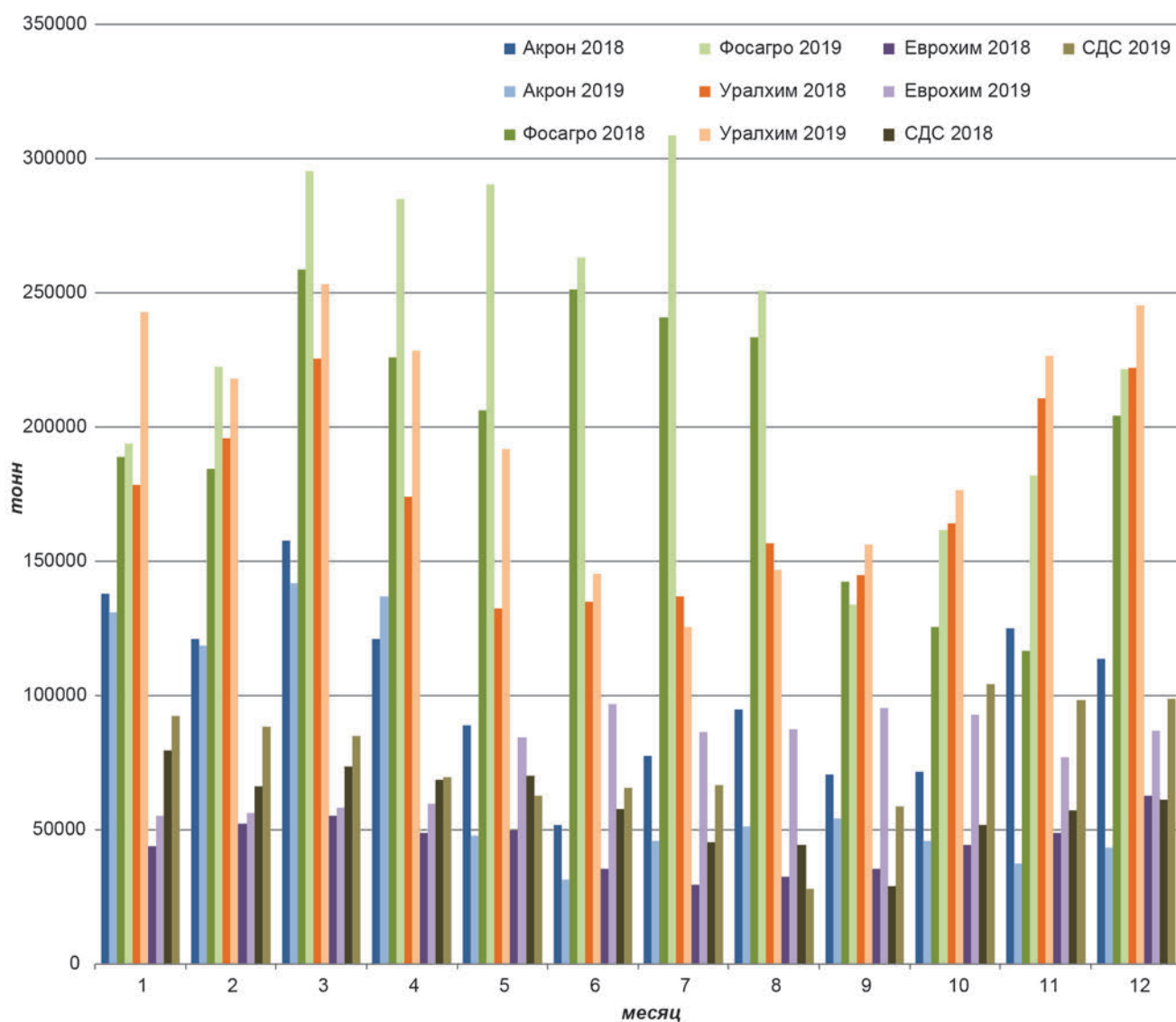
чем лидировали они с отрывом от остальных предприятий в два-три и более раз. В прошлом году ситуация изменилась. Лидеров-холдингов, на которые приходится до 70% поставок по железной дороге в полувагонах, — теперь пять. Если быть точнее, два плюс три. «Фосагро» и «Уралхим» занимают 24% и 20%, соответственно. «Акрон», «Еврохим» и СДС — по 8%. Разрыв между последними тремя и остальными предприятиями теперь не настолько значительный.

В прошлом году самая высокая доля полувагонов в общем

объеме поставок по железной дороге у предприятий СДС составила более 40%. Почти столько же у заводов «Уралхима». У лидера — компании «Фосагро» этот показатель незначительно превысил 30%, а у «Акрона» в этом году он снизился с 20% до 15%. «Куйбышевазот» поставил в биг-бегах в полувагонах — более 36% продукции, «Минудобрения» (Россош) — 31%, «Менделеевсказот» — 27%. Практически не пользуется этим видом упаковки «Уралкалий» — всего 2% поставок продукции по железной дороге. Остальные произ-

водители удобрений поставляют в биг-бегах в полувагонах до 35% продукции. Сезонность отгрузок в биг-бегах неодинакова у разных производителей. Например, в последние пару лет у предприятий «Акрона» наиболее «урожайные» на отгрузки удобрений в биг-бегах первые четыре месяца года. «Фосагро» активно поставляет с марта по август, а «Уралхим» — с ноября по март. У остальных холдингов сезонность менее выражена. В целом, значительные объемы поставок отмечаются с января по апрель.

ПЕРВЫЕ ЧЕТЫРЕ МЕСЯЦА ГОДА МОЖНО СЧИТАТЬ СЕЗОНОМ



Производство ФА сократилось, а экспорт — вырос

В 2020 году российский рынок фталевого ангидрида оказался под воздействием двух негативных факторов: резкого снижения мировых котировок нефти и глобальных карантинных ограничений из-за вспышки пандемии коронавируса.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ В 2020 ГОДУ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ СОКРАЩАТЬ НАРАБОТКУ

Сокращение производства фталевого ангидрида (ФА) в России обусловлено значительным снижением спроса в стране, поскольку правительство РФ, как и большинства государств мира, приняло решение ввести режим самоизоляции граждан в противодействие распространению COVID-19. Так, объемы выпуска ФА в 2020 году на «Камтекс-Химпроме» и «Газпром нефтехим

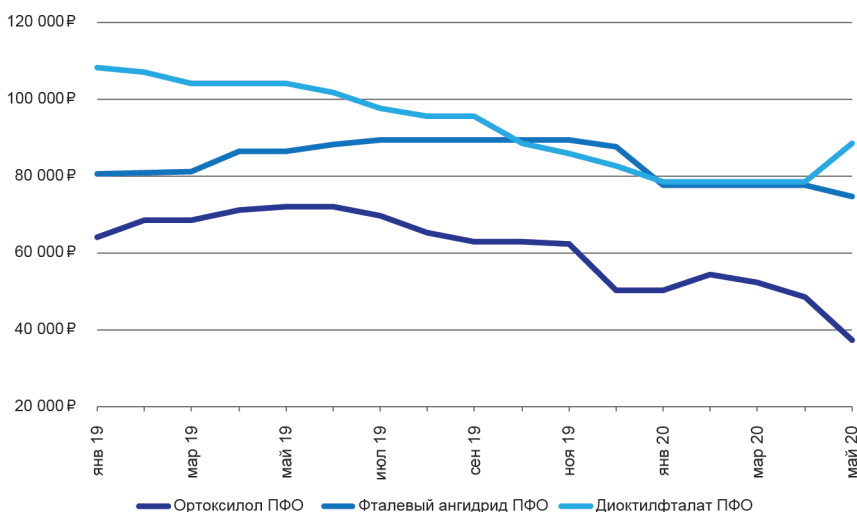
Салават» снизились до 31 тыс. тонн и 3,9 тыс. тонн, или на 18% и 28%, соответственно. Всего с января по май производство продукта в России сократилось до 34,9 тыс. тонн, это на 8,2 тыс. тонн, или на 19% меньше, чем в аналогичный период 2019 года. В то же время, объемы потребления фталевого ангидрида в РФ также значительно уменьшились. По данным «Хим-Курьера», спрос на ФА в 2020 году оставался невысоким — как предприятий лакокрасочной отрасли, так и производителей пластификаторов. Емкость российского рынка

уменьшилась на 38% — до 15,8 тыс. тонн по сравнению с отметкой, зафиксированной с января по май 2019 года, что также обусловлено производственными и логистическими ограничениями в стране.

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ РОССИИ УДЕРЖИВАЛАСЬ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТА ФТАЛЕВОГО АНГИДРИДА

В то же время, еще большее сокращение производства удалось сдержать благодаря наращиванию экспорта, в основном, в страны Азии, Африки и Латинской Америки. Так, с января по май 2020 года объемы отгружаемого продукта за пределы страны выросли на 6% — до 24,8 тыс. тонн по сравнению с аналогичным периодом 2019-го. Таким образом, доля экспорта в производстве страны составила 71%. Основными потребителями российского фталевого ангидрида в 2020 году остаются: Индия, Египет и Бразилия. Их доли в общем объеме поставок составляет 22%, 14% и 11%, соответственно. Кроме того, значительные отгрузки осуществляются в Польшу, Колумбию, Тунис и Перу. В Европе, в целом, спрос на продукт в 2020 году остается минимальным, что обусловлено низкими показателями экологической безвредности материала. Кроме того, выпуск производных товаров из фталевого ангидрида также значительно уменьшился на фоне введения строгих карантинных ограничений в большинстве стран-участниц Евросоюза.

МАРЖА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДОФ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛАСЬ



ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ЕМКОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФА УМЕНЬШИЛАСЬ НА 38%

Показатели	янв.-май 2020	янв.-май 2019	янв.-май 2020/2019
<i>тыс. тонн</i>			
Производство	34,9	43,1	-19%
Камтэкс-Химпром	31,0	37,7	-18%
Газпром нефтехим Салават	3,9	5,3	-27%
Экспорт	24,8	23,4	6%
Импорт	5,6	5,8	-3%
Емкость рынка	15,8	25,4	-38%
Доля экспорта в производстве	71%	54%	

НЕБЛАГОПРИЯТНАЯ КОНЪЮНКТУРА МИРОВЫХ РЫНКОВ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ СКАЗАЛАСЬ НА СИТУАЦИИ В РФ

В сложившихся условиях российские производители фталевого ангидрида были вынуждены снижать цены своей продукции. Например, в мае 2020 года стоимость продукта в Центральном ФО колебалась в диапазоне 75 000—76 000 рублей с учетом НДС. Она на 13% ниже, чем в мае 2019-го. Кроме того, значительную долю на российском рынке все еще занимает ФА производства лидской «Лакокраски»

(Беларусь), который зачастую предлагается по более низкой, чем отечественный продукт, стоимости. С января по май 2020 года объемы импортируемой продукции составили 5,6 тыс. тонн. Хотя этот показатель на 3% ниже отметок аналогичного периода прошлого года, в то же время, доля белорусской продукции в РФ достигла отметки 35%. Снижению цены российского ФА сопутствовало значительное удешевление (относительно мая 2019 года) во всем европейском регионе сырья — ортоксилула — до 48%. Стоимость производного пластификатора — диоктилфталата (ДОФ) с января по апрель 2020-го была всего

на 1 000 рублей выше цены ФА. Это обусловлено тем, что основным предприятием по выпуску ДОФ в РФ остается «Газпром нефтехим Салават», который использует сырье собственного производства.

В июне цена фталевого ангидрида в России продолжала снижаться. Кроме того, согласно данным «Хим-Курьера», большинство трейдеров в мире, в том числе и в РФ, опасаются повторной вспышки пандемии во второй половине 2020 года, которая может повлечь за собой дальнейшее удешевление продуктов нефтехимии на фоне недостаточных темпов роста мировых котировок нефти.

В 2020 году темпы роста потребления бензола в России снизились

В I полугодии 2020-го события на российском рынке бензола развивались самым драматическим образом. Снижение цен и спроса на продукты нефтехимии на мировых рынках в условиях пандемии Covid-19 сказалось на работе отечественных предприятий. Весной стоимость бензола на российском рынке достигла 11-летнего минимума.

В 2019 ГОДУ ПРОИЗВОДИТЕЛИ КУМОЛА НАРАСТИЛИ ПЕРЕРАБОТКУ СЫРЬЯ

По итогам 2019 года емкость российского рынка бензола увеличилась на 3%, до 1,31 млн тонн. Рост спроса на сырье отмечался только в двух крупных сегментах потребления. Максимальный рост объемов переработки был зафиксирован в производстве кумола. В 2019 году российские предприятия этого сегмента переработали 277 тыс. тонн бензола, это на 11% больше, чем в 2018-м. Заводы «Роснефти» нарастили объемы переработки бензола отчасти благодаря проведенной в 2018 году модернизации установки по выпуску кумола на «Уфаоргсинтезе». Реконструкция позволила увеличить производительность установки со 120 тыс. тонн до

170 тыс. тонн в год. Кроме того, во второй половине 2019 года на «Омском каучуке» запустили новое производство фенола и ацетона, поэтому потребности в сырье у предприятия выросли. Объемы поставок бензола производителям капролактама в 2019 году выросли на 4%. Рентабельность производства позволяла предприятиям этого сегмента активно закупать импортное сырье. По итогам прошлого года на «Куйбышевазот» было поставлено 66 тыс. тонн бензола из Украины и Казахстана, что составило около 32% всего объема закупок продукта предприятием. В сегменте производства этилбензола рост объемов переработки бензола отмечался только на «Нижнекамскнефтехиме». В IV квартале 2018 года на предприятии завершили реконструкцию блока переработки фракций C6-C8, что позволило нарастить мощности

по выпуску бензола до 265 тыс. тонн и увеличить объемы производства этилбензола и стирола. Остальные предприятия снизили объемы выпуска стирола из-за проведения плановых ремонтов. Производство нитробензола в России продолжает стагнировать. В 2019 году объемы поставок бензола в этот сегмент уменьшились на 64%, до 6,1 тыс. тонн.

КИТАЙСКИЙ ФАКТОР

В начале 2020 года ситуация на рынке бензола и производных начала ухудшаться. Срыв сделки ОПЕК по сокращению добычи нефти на фоне распространения коронавируса Covid-19 и последующего введения режима самоизоляции во многих странах мира стал причиной стремительного удешевления продуктов нефтехимии и снижения спроса на них. С февраля по апрель контрактная стоимость бензола

в Европе уменьшилась с 742 евро до 171 евро за тонну. В свою очередь на российском рынке цены снизились до 5000 рублей за тонну с НДС. Последний раз так дешево бензол в России продавали в начале 2009 года. В числе других проблем российского рынка следует указать снижение рентабельности производства капролактама на отечественных предприятиях на протяжении прошлого года. Нарастающий профицит в Китае, обусловленный увеличением производства продукта в стране, способствовал снижению спроса на импортный капролактама и, как следствие, уменьшению стоимости в Азии. Положение российских предприятий усугублялось еще и тем, что в начале года, когда цены были высокими, ими осуществлялись закупки сырья для формирования запасов, которые должны быть использованы в период ремонтов на заводах-производителях бензола. В сложившейся

ситуации «Куйбышевазот» был вынужден отказаться от закупок украинского бензола, поскольку он обошелся предприятию дороже российского и казахского продукта. За пять месяцев 2020 года объемы поставок бензола производителям капролактама уменьшились на 5%, до 162,5 тыс. тонн. В сегменте производства стирола объемы потребления бензола в 2020 году практически не изменились и составили 267,5 тыс. тонн. Единственным направлением переработки бензола в 2020 году, где удалось нарастить объемы выпуска, было производство кумола. По оценкам «Хим-Курьера», за пять месяцев 2020 года предприятиям этого сегмента было отгружено 128,5 тыс. тон ароматического сырья, это на 14% больше, чем за аналогичный период 2019-го. Рост объемов потребления произошел за счет увеличения переработки на «Омском каучуке», остальные производители

кумола сократили выпуск. В конце 2019 года на «Омском каучуке» были введены в эксплуатацию новые мощности по производству фенола и ацетона. За пять месяцев объемы поставок бензола на омское предприятие выросли в пять раз, до 23,4 тыс. тонн.

ИЗ ПРОФИЦИТА — В ДЕФИЦИТ

Во II полугодии ситуация на рынке бензола начала меняться. Выполнение обязательств стран-участниц ОПЕК по сокращению добычи нефти и поступательная отмена карантинных ограничений способствовали улучшению ситуации на рынках и росту цен продуктов нефтехимии. В то же время на российских заводах-производителях бензола начались плановые ремонты. В июле профилактические мероприятия проводятся на Ангарском заводе полимеров, «Лукойл-ПНОСе» и «СИБУР-Кстово». Кроме того, в конце апреля на заводе «Ставролен» остановили производство бензола по техническим причинам, а возобновить выпуск продукта намерены не ранее сентября. В такой ситуации некоторые потребители ароматического сырья испытывают дефицит сырья и не имеют возможности нарастить объемы переработки.

ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА ПОТРЕБЛЕНИЕ БЕНЗОЛА НЕ ВЫРОСЛО

Показатели	2019	2019/ 2018	5 мес 2020	5 мес 20/ 5 мес 19
<i>тыс. тонн</i>				
Производство	1279,0	100%	574,5	105%
Экспорт	35,8	155%	31,3	272%
Импорт	68,1	457%	18,8	74%
Потребление	1311,3	103%	561,9	100%
Доля импорта в потреблении		5%		3%
Доля экспорта в производстве		3%		5%

В 2020 году цены стирола рекордно низкие за последние семь лет

По итогам 2019 года российские производители стирола сократили производство на 2%, что обусловлено увеличением длительности простоя на заводах-производителях.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ БС-КАУЧУКОВ И СА-ДАСПЕРСИЙ НАРАСТИЛИ ПОТРЕБЛЕНИЕ МОНОМЕРА

В 2019 году емкость рынка стирола увеличилась до 588,6 тыс. тонн, это на 1% превышает показатель 2018-го. Сегментами потребления стирола, в которых

не увеличились объемы переработки мономера, были производители полистирола и АБС, а также ионообменных смол. Совокупный объем переработки стирола в сегменте ПС и АБС составил 534,9 тыс. тонн, что соответствует показателю переработки в 2018-м. В то же время отечественные производители

каучуков увеличили закупки мономера на 16%, до 39,2 тыс. тонн. Обусловлено это увеличением потребления стирола на «Воронежсинтезкаучуке» с 23,1 тыс. тонн до 32,9 тыс. тонн в год. Стоит отметить, что 31,132 тыс. тонн стирола на воронежское предприятие были поставлены с «СИБУР-Химпрома».

Помимо этого, переработка стирола в сегменте СА-дисперсий, согласно оценке аналитиков «Хим-Курьера», увеличились примерно на 16%.

«ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ» И «ПЛАСТИК» СОКРАТИЛИ ПРОИЗВОДСТВО СТИРОЛА

В 2019 году производство стирола сократилось до 725,4 тыс. тонн, это на 2% меньше, чем было наработано в 2018-м. В прошлом году «Газпром нефтехим Салават» сократил выпуск мономера на 5%, до 189,9 тыс. тонн в год. Сокращение объемов производства обусловлено увеличением времени на проведение плановых ремонтных работ. В 2019 году на ГНС ремонт на производстве стирола длился полтора месяца, в то время как в 2018 всего — две недели. Остальное время завод работал при полной загрузке мощностей, поэтому по итогам года объемы производства уменьшились не так значительно. Кроме того, на заводе «Пластик» (Узловая) объемы производства стирола сократились на 11%. Несмотря на то что в 2019 на заводе не проводились ремонтные работы, предприятие работало при неполной загрузке мощностей. Если в 2018 году среднемесячные показатели производства, без учета месяца, в котором

был ремонт, составляли 5,1 тыс. тонн, то в 2019-м этот показатель снизился до 4,2 тыс. тонн в месяц.

КАРАНТИН НА РЫНКАХ

В I полугодии 2020-го практически все показатели рынка были ниже, чем в аналогичный период прошлого года. Обусловлено это введением карантинных мер в большинстве стран Европы и в России. Поставки стирола на российский рынок сократились на 5%, с 62,4 (в 2019-м) до 59,2 (в 2020-м) тыс. тонн. Экспорт стирола из России сократился на 4%, до 69,7 тыс. тонн. Помимо этого, в мае этого года «Газпром нефтехим Салават» и «СИБУР-Химпром» поставляли стирол отечественным потребителям по 35 000 рублей и 39 000 рублей,

соответственно, это рекордно низкие показатели с 2013 года. В июне обстановка на российском рынке стирола начала улучшаться. Во многих странах начали смягчать карантинные меры. Кроме того, спрос и цены начали расти под влиянием сезонного фактора. В третьей декаде июня Ангарский завод полимеров закрылся на плановый ремонт, согласно данным, полученным от участников рынка, производство стирола будет возобновлено не раньше 27 июля. В июле стоимость стирола «Газпром нефтехим Салавата» составляет 44 000 рублей за тонну. СИБУР реализует мономер по 53 000 рублей за тонну. Хотя цены мономера и продолжают расти, они остаются самыми низкими в середине сезона за последние семь лет.

ПОТРЕБЛЕНИЕ СТИРОЛА НЕЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛОСЬ

Показатели	2018	2019	изм.
<i>тыс. тонн</i>			
Производство	736,7	725,4	-2%
Экспорт	144,9	126,8	-13%
Импорт	0,048	0	-100%
Потребление	591,7	598,6	1%

БОЛЬШИНСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ СНИЗИЛО ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА

Показатели	2018	2018/ 2017	2019	2019/ 2018
<i>тыс. тонн</i>				
Всего	736,7	106%	725,4	98%
Нижнекамскнефтехим	300,3	98%	307,4	102%
Газпром нефтехим Салават	200,5	117%	189,9	95%
Сибур-Химпром	142,6	117%	140,3	98%
Пластик (Узловая)	56,9	100%	50,4	89%
Ангарский завод полимеров	36,5	100%	37,4	103%

Спрос на европейский и азиатский стирол рос в июле

Цены европейского стирола поступательно росли в регионе. Если в середине июня стоимость продукции составляла 620 долларов за тонну FOB Амстердам, Роттердам, Антверпен, то уже в середине этого месяца котировка была на отметке 685 долларов. Рост спроса на стирол, а также

увеличение стоимости сырья способствовали удорожанию стирола в Европе. Потребители стали увеличивать закупки стирола и пополнять склады накануне сезона ремонтных работ на региональных заводах по выпуску мономера. По данным игроков рынка, по крайней мере два пред-

приятия, которые расположены в Бельгии и Германии, будут закрыты в августе для проведения ремонтов продолжительностью два месяца. Вследствие этого сделки с условием поставки в июле заключались по 675—690 долларов FOB АРА. Кроме спотовой, контрактная цена моно-

мера также росла в Европе. Она была установлена на отметке 763 евро за тонну FOB Амстердам, Роттердам, Антверпен в июле. Этот показатель на 86 евро выше стоимости продукта, зафиксированной в июне. Решение об удорожании было согласовано производителями и потребителями стирола из-за роста контрактной цены этилена и бензола в июле. Игроки также отмечали, что на европейском рынке стирола установился баланс. Напомним: объемы предложения значительно превышали потребление продукции во II квартале 2020-го на фоне введения карантинных ограничений в регионе. Это, а также низкая рентабельность производства стирола, вынудили большинство компаний снизить загрузку мощностей до 75—80%. В июне трейдерам удалось заключить несколько экспортных сделок на доставку 16 тыс. тонн стирола в Китай, что способствовало восстановлению баланса на рынке Европы. Большинство производителей стирола нарастили загрузку мощностей на предприятиях до 80—90% в июне. Однако закрытое арбитражное окно из Европы в Азию в начале июля нивелировало любую возможность оттока продукции из региона.

В отличие от стоимости стирола, которая увеличивалась в Европе, азиатские цены моно-

мера были стабильными с начала июня до середины июля, колеблясь в узком диапазоне 670—685 долларов CFR Китай.

Увеличение объемов предложения за счет поставок из других регионов, а также рост потребления продукта способствовали сохранению баланса на рынке мономера в Азии в июне. Закупки стирола выросли в Китае на фоне увеличения производства ABS-пластика, полистирола и пенополистирола в стране. После того, как министерство общественной безопасности КНР запустило кампанию, призывающую мотоциклистов носить защитные шлемы, спрос на эти средства защиты также вырос в несколько раз в Китае. Поскольку внешняя оболочка защитного шлема изготовлена из ABS-пластика, а каркас — из пенополистирола, производители увеличили закупки мономера в КНР. Это также способствовало наращиванию выпуска ABS-пластика и пенополистирола в Южной Корее и на Тайване, поскольку Китай является основным рынком сбыта стран по этим продуктам. Спрос на кондиционеры и другие предметы бытовой техники, которые изготавливаются из ABS-пластика и полистирола, также был высоким в июне. При этом объемы предложения мономера продолжали увеличиваться из-за наращивания

поставок из других регионов, что умирало рост цены продукта. По данным брокеров, около 40—55 тыс. тонн американского стирола было отгружено для поставки азиатским игрокам в июне. В частности, в КНР, объемы предложения стирола превышали 300 тыс. тонн в начале июля.

Ожидается, что стоимость стирола может увеличиться в регионе. Несмотря на избыток продукции в Китае, тайваньские и южнокорейские заказчики отмечали дефицит стирола в первой половине июля. Внеплановый простой завода компании «Lotte Chemical» в Южной Корее, начавшийся 4 марта, а также плановые ремонтные работы «Formosa Petrochemical Corp» на Тайване с мая по июль привели к росту спроса региональных потребителей. Японская продукция не предлагалась для продажи в связи с пополнением складских запасов в стране и уменьшением экспорта перед началом ремонтных работ на производственных мощностях в августе. Индийские потребители также демонстрировали высокий спрос после ослабления карантинных ограничений в стране. По данным брокеров, региональные потребители запрашивали американскую, индонезийскую и малайзийскую продукцию для поставки в Индию в августе.

ХИМ
КУРЬЕР
www.chem-courier.comЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
РЫНОК НЕФТЕХИМИИ
ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИНОВОСТИ ПОРТАЛА
www.chem-courier.com

www.chem-courier.com

- События, цены и сделки КАЖДЫЙ ДЕНЬ в режиме on-line
- Удобный ПОИСК по темам, регионам и продукции
- Удобная обработка ценовых и статистических данных в формате html и excel

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЛОГИНОМ И ПАРОЛЕМ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ!





КОМПОЗИТ-ЭКСПО

Тринадцатая международная специализированная выставка

8 - 10 сентября
2020

Москва, ЦВК «Экспоцентр», пав. 3

Основные разделы выставки:

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

Специальный раздел выставки:
КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ



выставка
участник
системы



независимый
выставочный
аудит

Параллельно проводится выставка:
ПОЛИУРЕТАНЭКС
12-я международная специализированная выставка
www.polyurethanex.ru



Информационная поддержка:

Дирекция:

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

YouTube youtube.com/user/compoexporussia **Twitter** @compoexporus **Telegram** @ocompo

Организатор:



Мир-Экспо
Выставочная компания



ПОЛИУРЕТАНЭКС

Двенадцатая международная специализированная выставка

8 - 10 сентября
2020

Москва, ЦВК «Экспоцентр», пав. 3

Основные разделы выставки:

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

Специальный раздел выставки:
КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ



выставка
участник
системы



независимый
выставочный
аудит

Параллельно проводится выставка:
КОМПОЗИТ-ЭКСПО
13-я международная специализированная выставка
www.composite-expo.ru



Информационная поддержка:



Дирекция:

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

YouTube youtube.com/user/polyexporu **Twitter** @polyexporus

Организатор:



Мир-Экспо
Выставочная компания

Российский рынок ПВД: испытание коронавирусом пройдено

За шесть месяцев 2020 года расчетное потребление ПВД в РФ составило 286,6 тыс. тонн. Это соответствует показателю аналогичного периода 2019-го. На первый взгляд, ничего примечательного. Однако, не все так просто.

ОТ СТАБИЛЬНОСТИ К НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

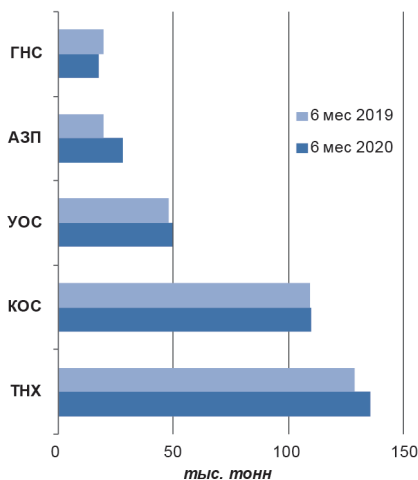
Ситуация на полимерном рынке в I квартале нынешнего года развивалась по абсолютно стандартному сценарию: сезонно невысокий спрос в зимние месяцы и последующее «оживление» рынка с приходом весны; высокие объемы экспорта на фоне низкой покупательской активности отечественного потребителя; традиционный период «низких цен» в начале года и последовательное удорожание сырья накануне плановой остановки производителя ПВД в стране, введение весовых ограничений

для большегрузных машин на период весенней распутицы. Все привычно и понятно. Конъюнктура изменилась с появлением на рынке «нового игрока» — коронавируса. Первые случаи заражения коронавирусом в России были зафиксированы в конце января 2020 года. Какое-то время количество заболевших этим вирусом росло сравнительно низкими темпами, но в последующем эпидемиологическая ситуация ухудшалась с каждым днем. В рамках борьбы с распространением вируса были введены карантинные ограничения, которые значительно изменили работу большинства предприятий отрасли.

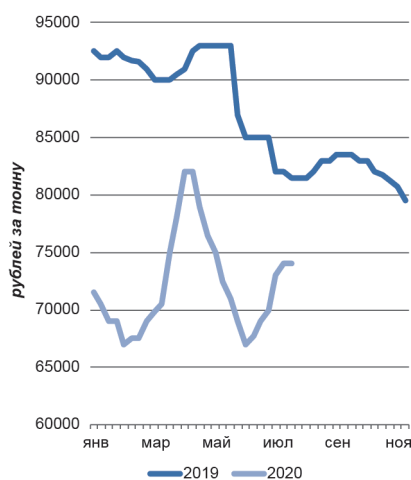
АДАПТАЦИЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ТРЕБУЕТ ВРЕМЕНИ

С 12 мая в стране начался первый этап ослабления введенных ограничений, в том числе разрешена работа всех промышленных предприятий при условии соблюдения санитарных норм. Отметим, что заводы-производители ПВД изначально были включены в список системообразующих и непрерывно действующих организаций, что позволило им продолжить работу в обычном режиме. В результате, за отчетный период выпуск полимера не уменьшился. Более того, заводам удалось нарастить совокупные объемы производства. По итогам шести месяцев было наработано 342 тыс. тонн, или на 6% больше, чем в 2019 году. Деятельность других предприятий в значительной степени зависела от выпускаемой продукции. Крупные заводы-производители гибкой упаковки для пищевых продуктов и медицинских изделий функционировали в нормальном режиме, переработчики, выпускающие категорию товаров, относящихся к промышленной группе, были вынуждены снизить загрузку мощностей предприятий или полностью прекратить работу. Торговые компании перевели офисных сотрудников на удаленный режим работы. Персонал, обеспечивающий работу складских комплексов, был переведен на посменный график, осуществляя отгрузки сырья по мере необходимости. До 1 июля свою работу возобновило большинство переработчиков отрасли.

ПРИРОСТ ВЫПУСКА ПВД НА АНГАРСКОМ ЗАВОДЕ ПОЛИМЕРОВ МАКСИМАЛЬНЫЙ



В МАЕ СТОИМОСТЬ ПВД УМЕНЬШИЛАСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 15%



ВЫПУСК ПВД УВЕЛИЧИЛСЯ

Показатели	2018	2019	6 мес 2020	6 мес 2020/6мес 2019
Производство	638,17	637,58	342	105%
Экспорт	168,21	167,87	101,92	119%
Импорт	83,51	110,65	46,57	99%
Потребление	553,47	580,36	286,65	100%

ОСНОВНОЙ ВЫЗОВ — ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В I полугодии расчетное потребление полиэтилена высокого давления составило 286,6 тыс. тонн, что полностью соответствует показателю прошлого года. Избежать сужения рынка, в нынешних условиях (снижение спроса конечных потребителей на 25—30%, по оценке игроков), удалось благодаря росту активности потребителей в пищевом и медицинском сегментах. Вероятно, в ближайшее время эти направления останутся основными драйверами развития полимерной отрасли, поскольку потребность в упаковке продуктов питания и увеличение выпуска медицинских изделий на фоне все еще сложной эпидемиологической ситуации, будет значительной. При этом, немаловажным будет развитие других отраслей, которые максимально пострадали от пандемии. В целом, как отмечают многие экономисты, сейчас государству важно оказать поддержку малому бизнесу. Сбой или прекращение деятельности

малых и средних компаний порождают ряд проблем: неисполнение обязательств перед контрагентами, массовые увольнения. В дальнейшем эти проблемы нарастают, как снежный ком, и негативно влияют на состояние экономики всей страны.

В I ПОЛУГОДИИ НА РЫНКЕ ОТМЕЧАЛАСЬ ВЫСОКАЯ ВОЛАТИЛЬНОСТЬ

Рыночная ситуация в первые шесть месяцев года была достаточно динамичной, исключением стал январь. Второй месяц зимы из-за большого количества праздничных дней сложно назвать активным, однако ситуация начала меняться уже во второй половине февраля. Изменился ценовой тренд. На фоне недостаточных объемов предложения белорусского материала, а также перебоев в отгрузках сырья производства «Уфаоргсинтеза» и уменьшения наработки ПВД в Салавате стоимость полимера начала увеличиваться. В марте и апреле удорожание продукта продолжалось. Основными предпосылками к этому были плановое обслуживание на

КОСе, а также увеличение расходов на логистику из-за введения весовых ограничений на период весенней распутицы. В конъюнктуру рынка вмешался форс-мажор. Стремительное распространение коронавируса в мире и России внесло значительные коррективы в общую ситуацию. Введение карантинных ограничений, как способ борьбы с распространением вируса, негативно повлияло на деловую активность и заставило многие компании пересмотреть свои планы. На рынке возник профицит полимера, в результате стоимость продукта стала стремительно уменьшаться. В конце мая и начале июня котировки ПВД на рынке достигли минимума, но уже в середине июня тренд снова изменился. Постепенная отмена карантинных ограничений, остановка на плановый ремонт заводов в Ангарске и Салавате, кратковременные перебои в отгрузках казанского, уфимского, а также новополоцкого продуктов обусловили стремительный рост цен. В итоге, в начале июля котировки полимера практически достигли докарантинного уровня.

В I полугодии 2020-го ситуация на рынке ПНД России была нестабильной

По данным аналитиков агентства «Хим-Курьер», расчетное потребление ПНД в России за пять месяцев 2020 года составило более 513 тыс. тонн сырья. Это на 8,3% больше, чем в аналогичный период 2019-го. Увеличение емкости рынка обусловлено запуском нового завода по выпуску ПНД «Зап-СибНефтехима» в конце прошлого года. Объемы наработки полиэтилена низкого давления на российских предприятиях за отчетный период увеличились практически в два раза относи-

тельно аналогичного временного отрезка 2019-го, и составляют 734 тыс. тонн.

Из-за перенасыщенности рынка продукцией производители вынуждены были увеличить продажи материала

зарубежным потребителям. Экспорт ПНД из России за пять месяцев нынешнего года вырос относительно аналогичного периода 2019-го в 6,5 раз, до практически 355 тыс. тонн. Максимальные объемы россий-

РЫНОК ПНД РОССИИ РАСШИРИЛСЯ

Показатели	январь	февраль	март	апрель	май*	Итого 5 мес. 20
Производство	135,88	139,81	144,76	151,56	161,92	733,93
Экспорт	37,19	65,92	91,14	117,78	36,17	348,20
Импорт	26,75	29,27	26,59	23,71	21,65	127,97
Потребление	125,44	103,16	80,21	57,49	147,40	513,70

* — без учета поставок из Беларуси

ского полимера, в частности, производства «ЗапСибНефтехима», поставлялись китайским потребителям.

В начале весны 2020-го года из-за пандемии коронавируса в мире ситуация на рынке ПНД России была нестабильной. Спрос на готовую продукцию значительно снизился в весенний период, а многие перерабатывающие предприятия вынуждено прекратили работу из-за карантинных ограничений в стране. Ситуация начала стабилизироваться только в конце апреля, однако длительные праздничные выходные в мае не предоставляли возможность возобновить бесперебойную работу перерабатывающим предприятиям в этот период. Карантинные меры в некоторых регионах страны продолжали ограничивать предпринимательскую деятельность. В этот период цены полиэтилена нача-

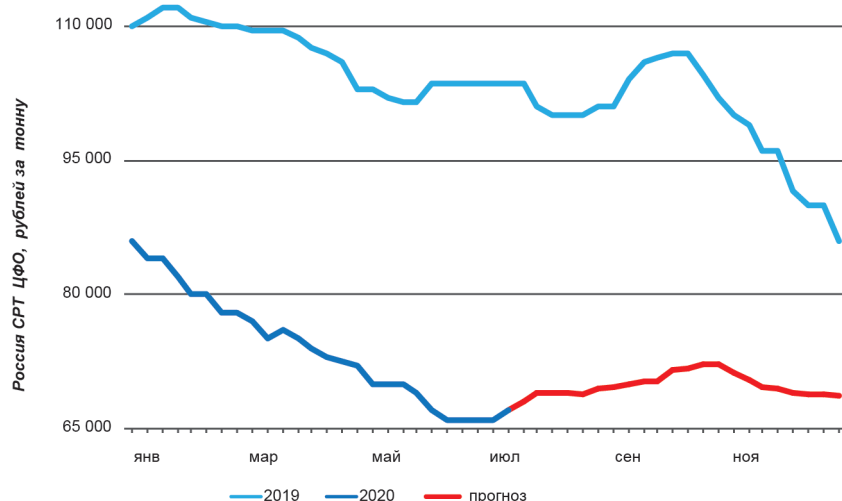
ли стремительно снижаться. В начале марта пленочные марки российских и узбекского предприятий реализовывались по 74 000—75 000 рублей за тонну СРТ ЦФО. Уже в конце июня снижение цен достигло своего минимума, и полимер для производства пленочной продукции российских компаний реализовывался по 63 000—67 000 рублей за тонну СРТ ЦФО. В период карантина в стране востребованными были только марки для выпуска упаковки и медицинских аксессуаров.

Изменение цен других видов полиэтилена было менее стремительным. Однако из-за низкого спроса на трубную продукцию, сырье для выпуска этой группы товаров также дешевет в течение карантинного периода в стране. Крупнейшие игроки рынка стали поднимать отпускные цены ПНД только

в июне, поскольку потребительская активность выросла и соответствовала сезону. Максимально востребованными были пленочные, выдувные и трубные марки. Спрос на литевой ПНД был невысоким, но устойчивым — переработчики закупали его по мере необходимости. Цены «ЗапСибНефтехима» особо не менялись. Многие трейдеры отмечают, что увеличения стоимости продукции этого завода следует ожидать не ранее конца июля или в начале августа перед началом плановых остановок для проведения ремонтных работ на других крупных предприятиях по выпуску ПНД в РФ («Казаньоргсинтез» и «Ставролен»).

В весенний период узбекский материал «Uz-Kor Gas Chemical» и Шуртанского ГХК был значительно дороже, чем отечественный. Однако многие потребители по-прежнему закупали его крупными партиями, чтобы сформировать складские запасы впрок. Поскольку правительство Узбекистана вынуждено ограничило поставки полиэтилена узбекского производства зарубежным потребителям, на рынке РФ возник дефицит этого материала в июне. Таким образом, в ближайшее время импорт ПНД из Узбекистана значительно сократится, и цены этого материала будут расти. Некоторые потребители узбекского полиэтилена начнут перенастраивать оборудование для работы и использования другого сырья. При этом в ближайшее время на рынок поставят крупные партии ПНД, ввезенного из Туркменистана. Этот фактор окажет влияние на цену российского материала. Стоимость отечественного полиэтилена будет увеличиваться. Ожидается сезонный рост спроса. Объем предложения российского материала будет достаточно. В некоторых регионах возможен дефицит пленочных марок «Казаньоргсинтеза» и «Ставролена».

В КОНЦЕ ИЮНЯ СНИЖЕНИЕ ЦЕН ДОСТИГЛО СВОЕГО МИНИМУМА



ЭКСПОРТ РОССИЙСКОГО ПНД УВЕЛИЧИЛСЯ В 6,5 РАЗ

Производитель	январь	февраль	март	апрель	май	Итого 5 мес. 20
ЗапСибНефтехим	21 813	51 860	73 159	91 331	26 104	264 266
Ставролен	4 660	2 240	6 283	19 138	4 468	36 789
Казаньоргсинтез	7 620	7 966	8 068	7 164	5 244	36 062
Газпром Нефтехим Салават	-	-	11	150	351	512
прочие*	3 196	3 850	3 621	3 062	3 105	16 835
Всего	37 289	65 916	91 140	120 845	39 273	354 464

— с учетом поставок в Казахстан ж/д транспортом
* — объемы, поставленные в Беларусь

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНОК ПОЛИМЕРОВ СТРАН СНГ И МИРА

ИССЛЕДОВАНИЯ СОДЕРЖАТ:

- 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

ТЕМЫ НЕКОТОРЫХ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

- Анализ рынка полипропилена России в 2013-2014 гг. и прогноз его развития до 2025 года.

ВЫ МОЖЕТЕ ПРИОБРЕСТИ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ О РАЗЛИЧНЫХ ВИДАХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И УКРАИНЕ

- объемы производства
- отгрузки химической продукции на внутренний рынок
- экспортно-импортные операции
- цены на российском, украинском и мировом рынках



Негативное влияние пандемии на рынок АБС

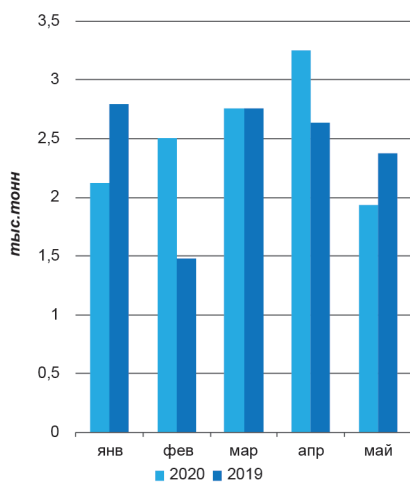
В 2019-м импорт АБС в РФ увеличился вдвое

В 2019-м году кардинальных изменений на российском рынке АБС-пластика не произошло. Основными отраслями, в которых использовался АБС-пластик, остались производство бытовой техники, автомобильная промышленность и потребительские товары. Поставки импортного сырья возросли относительно отметок, зафиксированных в 2018-м, вдвое на фоне значительного снижения отпускных цен зарубежных производителей. Потребители отдавали предпочтение бельгийскому и корейскому пластику. Рынок оставался импортозависимым, однако российское сырье также пользовалось спросом переработчиков. В 2019 году объемы выпуска АБС в РФ сохранились на отметках 2018-го и составили 18,38 тыс. тонн.

В мае 2020-го значительно снизились объемы импорта АБС в РФ

По итогам пяти месяцев 2020 года объемы поставок АБС-пластиков в РФ соответствовали

МАЕ 2020-ГО ЗНАЧИТЕЛЬНО СНИЗИЛИСЬ ОБЪЕМЫ ИМПОРТА АБС



показателям аналогичного периода 2019-го и составили 12,6 тыс. тонн. Основные страны-поставщики АБС-пластика в РФ — Корея, Нидерланды и Бельгия. Отгрузки пластика из этих стран за пять месяцев 2020-го составили 7,6 тыс. тонн, 1,4 тыс. тонн и 1,1 тыс. тонн, соответственно. Корея продолжает оставаться лидером государств—поставщиков АБС. На продукцию корейского производства приходится 60,5% всех ввозимых в РФ АБС-пластиков, что обусловлено расположением на территории РФ крупных заводов по производству бытовой техники корейских компаний.

Среди компаний лидируют «LG Chem», на которую приходится 4,75 тыс. тонн АБС, «Lotte Chemical» с показателем 2 тыс. тонн и «Ineos Styrolution» — 1,5 тыс. тонн АБС. В 2020 году, как и в 2019-м, лидирующие позиции в общероссийском потреблении удерживает азиатский полимер. Компании-переработчики отмечают его высокое качество. Европейский АБС-пластик также востребован и занимает собственную нишу в российском потреблении благодаря широкому марочному ассортименту и наличию продукции со специфическими свойствами.

Несмотря на сопоставимые с уровнем 2019 года объемы поставок АБС по итогам пяти месяцев 2020-го, в мае объемы импорта резко уменьшились. Изменение поставок АБС обусловлено снижением спроса на рынке в период нерабочих дней. Многие предприятия — основные потребители АБС в сферах автомобилестроения, выпуска бытовой техники и мебели остановили производственные процессы и прекратили закупки сырья.

НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РЫНОК АБС-ПЛАСТИКА РФ В 2020-М

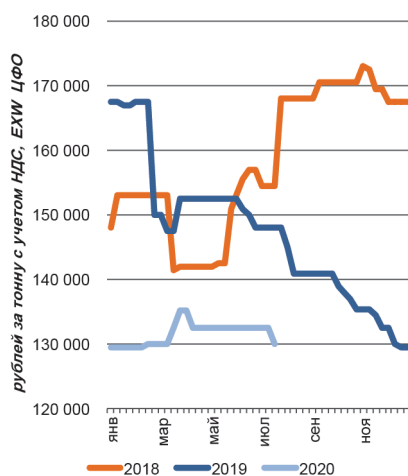
Основным фактором, негативно влияющим на рынок АБС-пластика РФ в 2020 году, безусловно, стала пандемия коронавируса и связанные с ней ограничительные мероприятия. Закупки полимера значительно сократились на фоне остановки большинства перерабатывающих предприятий из-за введения карантинных ограничений. Останавливать линии многих перерабатывающих предприятий в сегментах автопроизводства, выпуска мебели, бытовой и электротехники начали в конце марта на фоне введения режимом нерабочих дней. Положительным моментом было получение разрешения основными автомобильными заводами на возобновление работы, что привело к восстановлению цепочки поставок сырья в отрасли. Однако, некоторые предприятия-автопроизводители, которые возобновили работу, были вынуждены снова остановить линии из-за отсутствия заказов. Отсутствие спроса на готовую продукцию этих предприятий привело к дальнейшему их простоя, поскольку склады были загружены готовыми изделиями. Автопромышленность в 2020 году в РФ, как и в Европе, переживает кризис. По мнению игроков, изменение ситуации возможно только при осуществлении господдержки бизнеса. И в мае 2020-го государственная программа для поддержки отечественной отрасли автомобилестроения была принята. 15,5 млрд. рублей было выделено на программы поддержки спроса на автомобили в РФ. В частности, средства выделены на следующие направления: 7 млрд. рублей —



на льготное автокредитование, 6 млрд. рублей — на льготный лизинг и 2,5 млрд. рублей — на программу «Доступная аренда». В 2020-м выделены средства на закупки автомобильной техники для органов государственной власти, которые ранее планировались на 2021—2022 годы. Кроме этого, было принято решение до конца мая выделить дополнительные 5 млрд. рублей на закупку автомобилей скорой помощи для российских регионов. Однако, несмотря на программы поддержания бизнеса, отрасль по-прежнему испытывает трудности. Спрос в сегментах выпуска товаров долгосрочного использования (автопром и производство техники) — не отличается устойчивостью, его восстановление будет длительным. Неопределенность из-за пандемии удерживает потребителей от совершения крупных покупок.

Другим фактором, негативно влияющим на ситуацию на рынке АБС-пластика РФ в 2020-м, стала нестабильность валютного курса и особенно резкие колебания, обусловленные последствиями «черного понедельника» в марте. Закупки полимера сократились до минимума. Большинство игроков заняло выжидательную позицию. Снижение отпускных цен производителями Европы и Азии в марте оказалось незначительным перед резким ростом валютного курса, и трейдеры были вынуждены увеличивать рыночную стоимость АБС соответственно валютным колебаниям. Объемы ввоза АБС-пластика в марте снизились по сравнению с февралем на фоне значительного роста валютного курса и уменьшения заказов. Трейдеры импортной продукции были вынуждены применять систему скидок в зависимости от объема заказа и формы оплаты для сохранения клиентов. В апреле ситуация на валютном рынке стабилизировалась, однако на многих предприятиях были вынуждены остановить производственные процессы из-

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ РОССИЙСКОГО АБС ХАРАКТЕРИЗОВАЛИСЬ СТАБИЛЬНОСТЬЮ В 2020-М



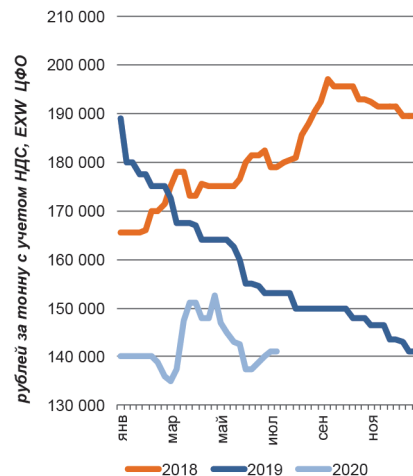
за карантинных ограничений.

Производственные мощности компании «Пластик» (Узловая) работают в 2020-м в плановом режиме с соблюдением всех санитарно-эпидемиологических мероприятий в условиях распространения коронавируса. Корректировался марочный ассортимент из-за изменения запросов потребителей. Количество заказов сократилось на 20—30%. Экспорт продукции предприятия увеличился. Значительные объемы АБС были отгружены в Беларусь.

В I ПОЛУГОДИИ 2020-ГО ЦЕНОВОЙ ТРЕНД АБС-ПЛАСТИКА РАЗНОНАПРАВЛЕННЫЙ

Стоимость АБС-пластиков в 2020-м году имела разнонаправленный тренд. Главные факторы, которые оказывали влияние на цены, — значительные валютные колебания и изменение мировых котировок стирола и бутадиена. В 2020-м на российском рынке АБС-пластика были зафиксированы достаточно резкие скачки цен. Из-за девальвации рубля стоимость АБС в марте увеличилась на 20% с начала года. И только во второй половине апреля, на фоне снижения цен производителями АБС и низкого уровня потребительской активности, стоимость

СТОИМОСТЬ АЗИАТСКОГО АБС СНИЗИЛАСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО



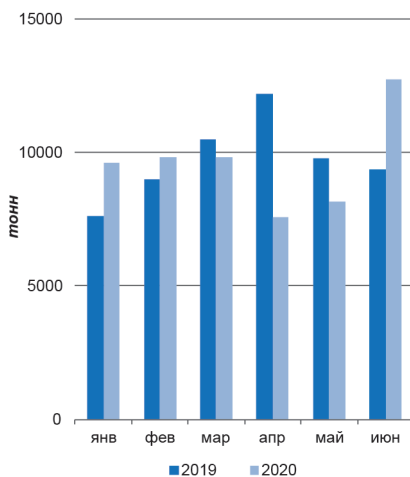
продукции уменьшилась. Российские торговые компании, которые поставляют крупные партии импортного АБС, заказывали незначительные объемы для минимизации рисков. Переработчики закупали такие партии АБС, которых было достаточно для выпуска заказанной продукции.

Ожидается, что российский рынок АБС-пластика до конца 2020 года будет подвержен негативным тенденциям. Снижение объемов потребления по итогам пяти месяцев составило практически 20%. Стагнация экономики будет оказывать значительное влияние на развитие ситуации на рынке АБС. Нестабильность из-за пандемии будет способствовать снижению интереса инвесторов. В нынешних условиях курс национальной валюты нестабилен и подвержен влиянию многих факторов. Это создает неблагоприятные условия для ввоза крупных партий импортного АБС. Значительных изменений конъюнктуры рынка также не прогнозируется, что обусловлено неопределенностью, возникшей из-за пандемии. Основными поставщиками полимера останутся Европа и Азия. Переработчики будут закупать хорошо знакомое сырье, работа с которым налажена. Объемы заказов будут невысокими, согласно производственным потребностям под существующие заказы.

Ситуация на рынке полипропилена Украины стабилизируется

Согласно результатам математического моделирования расчетного потребления, за первые шесть месяцев 2020 года на рынке ПП Украины снизились объемы импорта и закупок материала. Потребление сократилось более чем на 1% относительно аналогичного периода прошлого года

ИЗ-ЗА КАРАНТИНА И СНИЖЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ СРОКИ СЕЗОННОГО РОСТА СПРОСА НА ПОЛИПРОПИЛЕН В УКРАИНЕ СМЕСТИЛИСЬ



ГЛАВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ ПП В УКРАИНУ — КРУПНЫЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИЕ СТРАНЫ



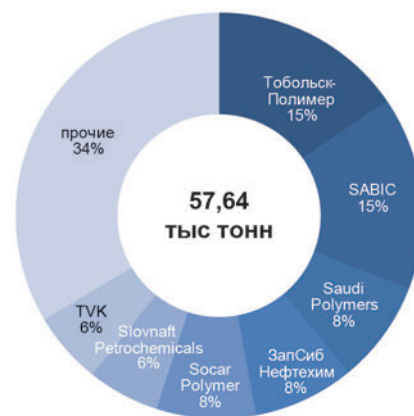
(58,43 тыс. тонн) и составило порядка 57,6 тыс. тонн.

Главным импортером полипропилена в Украину по-прежнему остается Саудовская Аравия. Продукция заводов этой страны пользуется спросом практически на всей территории Украины. Крупную часть рынка занимает ПП, ввезенный из РФ, особенно полипропилен гомополимерных марок. Гранулы, поставленные из стран Европы, это преимущественно блоксополимеры и рандомсополимеры ПП. Значимую часть на рынке начала занимать продукция азербайджанского «SOCAR Polymer», которая отличается высоким качеством.

В первой половине 2020 года максимальный объем экспортировал завод СИБУРа — «Тобольск-Полимер». Суммарные отгрузки с российских предприятий за шесть месяцев этого года составили порядка 15,67 тыс. тонн ПП, из которых 8,9 тыс. тонн произведены на «Тобольск-Полимере».

Поставки с российского завода «Тобольск-Полимер» на-

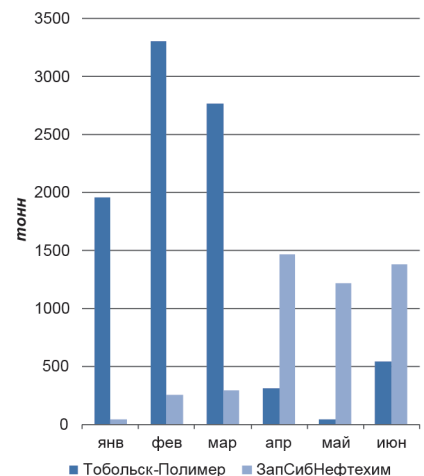
В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2020 ГОДА «ТОБОЛЬСК-ПОЛИМЕР» ОСТАЛСЯ КРУПНЕЙШИМ ПОСТАВЩИКОМ ПП В УКРАИНУ



чали сокращаться во II квартале года, но отнюдь не из-за планового ремонта или снижения спроса на материал. Продукцию «Тобольск-Полимера» потеснил материал «ЗапСибНефтехима».

На свободном рынке ПП отмечался умеренный спрос, который был обусловлен особенностями первой половины года. Так, до ослабления карантинных мер, трейдеры закупали гранулы для удовлетворения спроса потребителей и активно распродала сырье со складов в период снижения курса гривны. Как и ожидалось, резкое снижения цены нефти сказалось и на стоимости полимерной продукции, чем воспользовались игроки рынка, закупив дешевые партии саудовского полипропилена. Сегмент рынка, ответственный за производство полипропиленовой пищевой пленки и посуды, практически не был подвержен негативному эффекту, который оказал на деловую активность карантин. Тенденция удешевления

ВО II КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА ИМПОРТ «ЗАПСИБНЕФТЕХИМА» ПРЕВАЛИРУЕТ НАД ПОСТАВКАМИ «ТОБОЛЬСК-ПОЛИМЕРА»

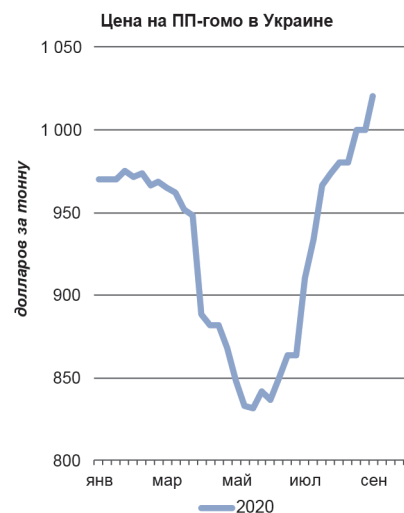
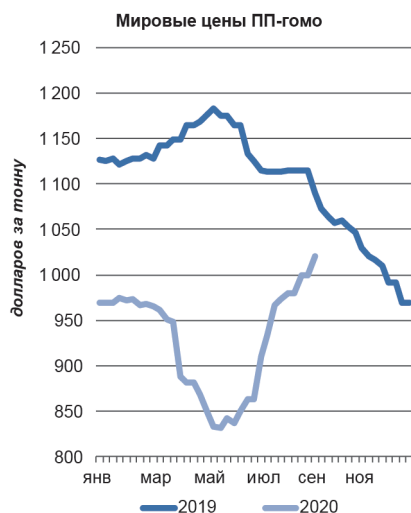




полипропилена, из-за сниженной покупательской способности населения и невысокой стоимости мономера, вызвала изменения цены продукции в диапазоне 2000—3000 гривен. Несмотря на невысокий спрос в марте, июле и мае профицита на рынке не возникло.

В начале июня ситуация на свободном рынке полипропилена начала меняться. В стране вырос спрос на полимерную продукцию. Цены материала стали расти. В первой половине июня 2020-го приобрести ПП-гомо СИБУРа можно было по 30 000—32 000 гривен за тонну. ПП-рафия саудовского производства реализовывалась трейдерами по 31 000—32 000 гривен за тонну СРТ Киев, а европейскую продукцию предлагали по 31 500—34 000 гривен за тонну, в зависимости от марки.

В СЕНТЯБРЕ 2020 ГОДА ОЖИДАЕТСЯ РОСТ ЦЕН ПП



Ожидается, что цена полипропилена в Украине останется стабильной. Ценообразование будет зависеть от стоимости мономера пропилена и установленных СИБУРОм котировок

своей продукцией. По мнению аналитиков агентства «Хим-Курьер», ПП-гомо российских производителей в августе будет реализовываться по 32 500—34 000 гривен за тонну.

Европейский рынок ПВХ постепенно восстанавливается после пандемии

В январе и феврале 2020 года ситуация на европейском рынке ПВХ была относительно стабильной и предсказуемой. Производители пытались увеличить стоимость полимера на 10—20 евро в январе, однако это было безуспешно из-за низкого спроса на трубы из ПВХ. В результате контрактные цены материала были пролонгированы. Ситуация с коронавирусом только набирала свои обороты в Китае, и никак не сказалась на рынке Евро-

пе. В конце января и в начале февраля игроки рынков Центральной Европы отмечали повышенный спрос на ПВХ К=70. Производители также сообщали о высокой активности турецких переработчиков. Как следствие, цены ПВХ выросли в Европе во второй декаде февраля. Марки К=67 и К=70 предлагали по 770—790 евро (на 10 евро выше, чем в январе) и по 800—820 евро (+20 евро), соответственно, FD Северо-Западной Европа.

Однако в конце февраля пандемия коронавируса охватила южную часть Европы, в частности Италию, и привела к ряду проблем на европейском рынке. Контрактная цена этилена снизилась на 50 евро в марте, из-за чего игроки предоставляли скидки при продаже ПВХ в размере 5—25 евро. Однако сезонный спрос и снижение объемов предложения способствовали пролонгации цен в марте в Северо-Западной Европе. Уже в середине марта

ЦЕНЫ ПВХ ЗА 7 МЕСЯЦЕВ 2020

Показатели		Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл
ПВХ К=67	FD С.-З. Европа	770	778	780	740	650	661	710
ПВХ К=70	FD С.-З. Европа	790	805	810	762	700	708	740

— с учетом поставок в Казахстан ж/д транспортом
* — объемы, поставленные в Беларусь

**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.com

Рынок Полиолефинов
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ

ПВД ПНД

ЛПЭ ПП

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

www.chem-courier.com

коронавирус затронул большую часть Европы, поэтому страны ввели строгий карантин. Введение ограничений на передвижение между государствами привело к возникновению очередей/пробок на границах и задержкам поставок материалов в европейские страны.

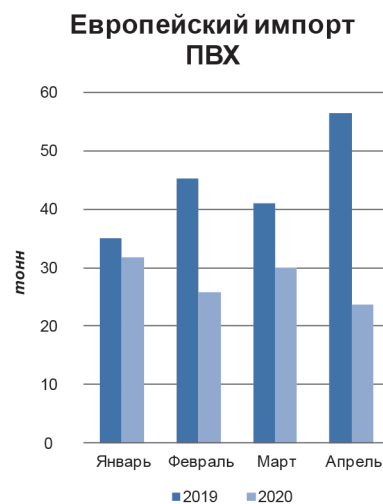
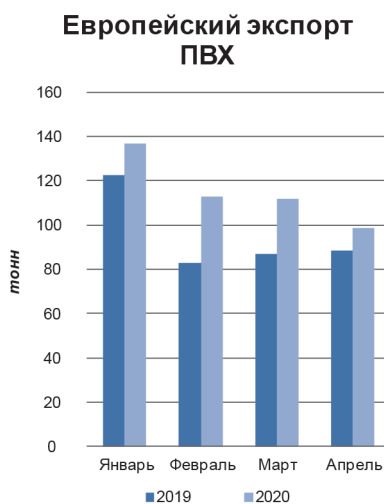
Несмотря на вирус, экспорт европейского ПВХ увеличился относительно аналогичного периода 2019-го на 68 тыс. тонн (24%), до 361,36 тонн в I квартале 2020 года. За этот же период, объемы поставок импортного ПВХ уменьшились на 33,61 тыс. тонн (27%), до 87,52 тыс. тонн.

В апреле цены этилена резко снизились на 200 евро, до 720 евро за тонну FD Северо-Западная Европа. Стоимость поливинилхлорида уменьшилась на 30—50 евро в первой декаде месяца, а потом, через неделю, — ещё на 35—50 евро. Самые низкие цены отмечались в Южной Европе, поскольку последствия коронавируса были существеннее, чем в других регионах. Потребители Центральной Европы — Чехии, Польши и Венгрии — проявляли самый высокий спрос на ПВХ, поэто-

му ситуация на рынках стран была стабильной. Потребительская активность была умеренной в строительстве, однако предприятия автомобильного сегмента в апреле и мае практически не работали. Очередное снижение котировок на 25—60 евро в зависимости от региона ожидалось в мае. Однако в середине месяца потребительская активность стала расти, и продажи полимера увеличились. В июне цены выросли в среднем на 10—30 евро в Европе. Производство производителей центрального региона предлагалась по самой высокой цене — 740—750 евро за тонну FD Европе в начале июня.

В июле цены ПВХ увеличились на 30—50 евро из-за высокой потребительской активности. Производители ПВХ предлагали марку K=67 дороже 730 евро и K=70 — по 750—760 евро, соответственно, за тонну FD Северо-Западная Европа. Высокий спрос ожидается в Европе, поскольку многие заводы-производители ПВХ работают при сниженной загрузке мощностей или имели проблемы в июне и июле.

ЭКСПОРТ ЕВРОПЕЙСКОГО ПВХ УВЕЛИЧИЛСЯ, А ИМПОРТ - УПАЛ



В России производство техуглерода продолжает сокращаться

По итогам года емкость рынка технического углерода составила 242 тыс. тонн. Это на 29% ниже показателя 2018-го.

В шинной отрасли РФ — основной потребитель техуглерода в стране — в 2019 году отмечался нисходящий тренд. Емкость рынка шин уменьшилась по сравнению с 2018-м на 7%. Продажи сократились как на первичном, так и на вторичном рынках. Снижение спроса на шины обусловило уменьшение объемов их производства (на 11%) и, как следствие, сокращение потребления сырья.

Шинные заводы с иностранными инвестициями продолжали потреблять незначительные объемы импортного техуглерода. Производители ЛКМ и полимерных изделий также по-прежнему ввозили из-за рубежа ТУ специальных марок. Доля импорта в потреблении ТУ сохранилась на отметке 1%. Половина совокупного объема импорта техуглерода была поставлена на шинные предприятия.

Спрос на российский техуглерод на внешних рынках оставался высоким. Общий экспорт ТУ из России вырос до 718 тыс. тонн. Доля экспорта в производстве расширилась — с 67% до 75%. Это максимальный показатель за последние 10 лет. Объемы отгрузок нарастили только основные экспортеры — «Ярославский техуглерод» и «Омск Карбон» (на 13% и 6%, соответственно). Другие производители сократили

поставки за пределы России (на 12—34%). В европейские страны отгружались максимальные партии продукции (78% совокупного экспорта ТУ). Практически весь этот объем был поставлен на склады зарубежных представителей российских производителей и торговых компаний. Доля прямых поставок потребителям составила около 20%. Значительно вырос экспорт российского ТУ в Северную Америку (+80%).

Рост спроса на техуглерод на внешних рынках стимулировал производственную активность. Поэтому выпуск ТУ в России сократился менее значительно, чем потребление. Объемы наработки снизили все компании. Соответственно, и потребление сырья для производства ТУ сократилось. Объемы поставок пиролизных смол уменьшились на 35%, а нефтехимической и коксохимической продукции — увеличились на 1% и 10%, соответственно. В структуре сырьевой корзины доля пиролизных смол сузилась относительно 2018-го с 15% до 10%. Доля коксохимического сырья расширилась с 27% до 30%.

В конце I квартала 2019-го отпускные цены техуглерода активных и полуактивных марок выросли в среднем на 5%. Далее в течение года на фоне умеренного спроса отечественных потребителей стоимость продук-

ции была стабильной. В январе 2020-го техуглерод подорожал в среднем на 2%. В апреле из-за снижения активности потребителей на фоне пандемии коронавируса стоимость российского ТУ активных и полуактивных марок уменьшилась в среднем на 20%.

В конце марта 2020-го дилеры прекратили продажи автомобилей из-за ограничений, обусловленных пандемией. По этой же причине производители легковых АТС останавливали конвейеры с конца марта до второй половины мая. Многие из них заявили о планируемом сокращении режима работы на II полугодие 2020-го. Производство шин за пять месяцев 2020-го уменьшилось по сравнению с аналогичным периодом 2019 года на 19%. При этом выпуск легковых покрышек сократился, а грузовых, промышленных и сельхозшин — вырос. Для производства единицы продукции этих трех групп требуется больше сырья, чем для одной легкой шины. Благодаря этому совокупные объемы потребления техуглерода с января по май 2020-го не уменьшились. Из-за пандемии спрос на техуглерод на внешних рынках резко снизился. По итогам пяти месяцев 2020-го экспорт из России сократился на 33%. Вследствие этого объемы производства ТУ в РФ уменьшились на 16%.

В ближайшее время возобновление роста потребления техуглерода на мировых рынках маловероятно. Увеличения общероссийского производства шин по итогам 2020 года не ожидается. Эти факторы создают предпосылки к сокращению емкости рынка техуглерода во II полугодии 2020-го.

ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ ТЕХУГЛЕРОДА В РФ СОКРАТИЛИСЬ

Показатели	2018	2018/ 2017	2019	2019/ 2018
<i>тыс. тонн</i>				
Производство	1 023,8	107%	956,4	93%
Экспорт*	686,1	106%	717,9	105%
Импорт	2,8	120%	3,6	129%
Емкость рынка	340,5	109%	242,1	71%
Доля импорта в потреблении	1%		1%	
Доля экспорта в производстве	67%		75%	

* — с учетом поставок в Беларусь и Казахстан

В Украине и России востребованы NPK

В середине второй декады июля производители амселитры продолжали поднимать цены. Большинство производителей распродало объемы удобрений с отгрузкой в июле, некоторые из них — до середины августа. Отечественные торговые компании, кроме тех, которые расположены в ЮФО и СКФО, особо не меняли цен продукции при продажах со склада, поскольку реализуют амселитру, закупленную раньше. Производители РФ продолжают активно отгружать NPK с высоким содержанием

фосфора и калия на внутренний рынок. Агрокомпаниям и трейдерам поставляют преимущественно средние и крупные партии удобрений. Торговые компании ЮФО отмечают высокий спрос в регионе на диаммофоску. Хозяйства приобретают удобрение различными партиями от 1 тонны до 1 тыс. тонн. В ЦФО многие фермеры ожидают получения кредитов для закупки азофоски и диаммофоски партиями от 50 тонн до 100 тонн. В РФ активность потребителей на рынке фосфатных удобрений продолжает

расти. В СКФО аграрии активно приобретают аммофос партиями от 10 тонн до 20 тонн. Торговые компании ЮФО сообщили, что заявки на закупку МАФ различные: от 1 тонны до 1 тыс. тонн. В ЦФО повышение спроса на аммофос ожидается в августе, то есть после завершения уборочной кампании.

Стоимость амселитры в отдельных торговых компаниях продолжает увеличиваться. В третью неделю июля трейдеры реализовали удобрение отечественного производства по 6000—6700 гривен за тонну EXW склад поставщика. Украинские производители амселитры цен не меняли. Во второй половине июля амселитру выпускают на трех заводах «OstChem». ИАС на «Ровноазоте» сейчас не нарабатывают. Отдельные украинские трейдеры отмечают высокий спрос на NPK с условием поставки. Агрохолдинги продолжают приобретать удобрения для осеннего внесения, преимущественно с высоким содержанием фосфора и калия. Производители белорусских NPK могут увеличить отпускную стоимость с условием поставки в августе на 5—10 долларов. На фоне повышения спроса в августе и удорожания продуктов у поставщиков импортных NPK цены на внутреннем рынке, скорее всего, вырастут. Потребительская активность на рынке фосфатов умеренная. Отдельные агрохолдинги продолжают процесс закупки фосфатных удобрений. В конце первой декады июля на «Сумыхимпроме» запустили производство NP 12:24. Вероятно, эту марку будут нарабатывать вместо запланированного ранее NPK 4:20:20. В течение третьей декады июля на ДЗМУ намерены возобновить выпуск ЖКУ марки 8:22.

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В РОССИИ

Продукция	базис поставки	17.07.20	07.02.20
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
Амселитра	EXW ЮФО	14000-15500	15500-16500
	EXW ПФО	11850-14500	13900-15700
	EXW ЦФО	13000-14000	14300-15500
Аммофос 12:52	EXW УФО	12900-13700*	14700-15600*
	EXW ЮФО	27750-28750	25000-26000
	EXW ПФО	27000-27400	25000-26100
NPK 16:16:16	EXW ЦФО	27500-28200	25000-25800
	EXW ЮФО	19000-20000	17600-19000
	EXW ПФО	18680-20000	17600-19500
NPK 10:26:26	EXW ЦФО	18500-19400	17000-18800
	EXW СЗФО	17000-17500	17000-17500
	EXW УФО	19000-19500	19000-20000
	EXW ЮФО	26300-27150	24100-24600
	EXW ПФО	25600-26650	22200-23500
	EXW ЦФО	25200-26180	22000-24000
	EXW СЗФО	22500-24000	22500-24000
	EXW УФО	26530-26830	25000-26000

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

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В УКРАИНЕ

Продукция	базис поставки	17.07.20	07.02.20
<i>гривен за тонну с учетом НДС</i>			
Амселитра	отечествен. EXW восточный регион	6000-6370	6900-7200
	отечествен. EXW западный регион	6000-6500	6900-7300
	отечествен. EXW центр. регион	6000-6500	6850-7300
	отечествен. EXW южный регион	6200-6700	7000-7400
	импортная FCA/EXW РФ/Украины	6600-6800*	6700
Аммофос 12:52	импортная EXW Украина	13000-13900*	14100-14400
	импортная FCA/EXW порты ЧМ	12700-13150	13800-14200
NPK 16:16:16	импортная EXW Украина	10300-11900	10500-11600*
	импортная СРТ Украина	10400-11200	10500-11400
NPK 10:26:26	импортная EXW Украина	11300-13600	13300-14500
	импортная СРТ Украина	11300-13400	12500-14300

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

На мировом рынке подорожали фосфаты

В середине июля стало известно о покупке аммиака производства «OstChem» и ОПЗ трейдером «Trammo» по 180 долларов за тонну FOB Пивденный. Часть продукции, приобретенной по этой цене, была отгружена ранее в июле для поставки в Грецию и Турцию. Остаток трейдер планирует отгрузить из порта во второй половине июля. Кроме того, компания ведет переговоры с другими украинскими и российскими поставщиками о закупке дополнительных объемов для погрузки в тот же период на одно судно. Предполагается, что цены как украинской, так и российской продукции при условии отгрузки из Пивденного в августе могут вырасти на фоне уменьшения объемов предложения. В Восточном полушарии объемы предложения спотового аммиака остаются минимальными. Ближневосточные производители заявляют, что почти все объемы товарного аммиака с условием отгрузки в июле и августе уже распроданы.

Несмотря на умеренный спрос в основных потребляющих регионах мира, котировки ДАФ и МАФ продолжают расти из-за уменьшения объемов предложения. В Бразилии региональное представительство компании «Mosaic» активно закупает партии МАФ, ввезенные из России

ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ПРИ ЭКСПОРТЕ ИЗ СТРАН СНГ

Продукция	базис поставки	17.07.20	07.02.20
<i>долларов за тонну</i>			
Аммиак	FOB Пивденный	180	220-225
	FOB Балтийское море	176-180	215-221
Карбамид	FOB Черное море	215	210-213*
	FOB Балтийское море	215	214-223*
Моноаммонийфосфат	FOB Балтийское море	315-320**	293-299*
Диаммонийфосфат	FOB Балтийское море	283-306**	290-295*
Сера	FOB Черное море	45-50**	40-42

* — индикативная цена

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 на 5 долларов. Несмотря на крупные партии поставок ДАФ в государства Северо-Западной и Южной Европы, производителям удалось поднять котировки в регионе на 3—5 долларов.

Торговая активность на мировом рынке карбамида была невысокой, поскольку многие игроки заняли выжидательную позицию накануне объявления цен, предложенных в рамках индийского тендера на закупку продукции. Индийский импортер ММТС 17 июля завершит прием заявок по тендеру на поставку мочевины. По предварительным прогнозам игроков рынка, трейдеры предло-

жат поставлять удобрение по ценам около 245—249 долларов за тонну CFR Индия, что в среднем на 10 долларов выше стоимости, по которой RCF приобрел товар ранее.

В Катаре компания «Muntajat» объявила тендер на продажу 35 тыс. тонн серы с поставкой в августе. Котировки продукции на Ближнем Востоке варьировались в диапазоне 56—60 долларов за тонну FOB Ближний Восток. На китайском рынке цены импортной серы оставались стабильными, но активность потребителей низкая. Объемы серы в китайских портах оставались высокими и сейчас составляют около 3 млн тонн. В Индии компания PPL сообщила о проведении тендера на закупку 35 тыс. тонн серы с поставкой в Парадип 15—18 августа. В Бразилии крупных сделок по закупке серы зафиксировано не было.

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



Ароматика дорожает в России на фоне недостаточных объемов предложения

В июле на российском рынке отмечается снижение объемов предложения бензола, что обусловлено проведением ремонтных работ на нескольких заводах. С 21 июня по 1 августа производство ароматики остановили на «Лукойл-ПНОСе», с 22 июня по 1 августа проводятся профилактические работы на установке пиролиза Ангарского завода полимеров. На «СИБУР-Кстово» установка пиролиза простаивает с 19 июля по 12 августа. По техническим причинам в июле простаивает производство бензола на «Ставролене». В первой декаде июля начались ремонтные работы на комплексе по выпуску ароматики Атырауского НПЗ (Казахстан). Кроме того, в июне около двух недель простаивало производство бензола для синтеза на «Северстали», что также сказалось на балансе рынка. По

информации «Хим-Курьера», в конце июня «Омский каучук» возобновил выпуск фенола и ацетона. Предприятия-производители капролактама в июле работают при неполной загрузке мощностей. Мощности Кемеровского «Азота» загружены примерно на 85%. На «Куйбышевазоте» выпуск капролактама сократили относительно июня из-за недостаточных объемов сырья.

В июле контрактная цена бензола в Европе выросла на 93 доллара, до 416 долларов за тонну. Это привело к удорожанию продукта, реализуемого на российском рынке по формульным контрактам, примерно на 6000 рублей. При этом некоторые поставщики, учитывая ситуацию на рынке, смогли поднять цены выше, чем подорожали контрактные объемы. В июле стоимость бензола у производителей

варьируется от 20 500 рублей до 24 600 рублей за тонну с учетом НДС, соответственно, в зависимости от региона расположения.

В июле в России отмечается дефицит толуола на свободном рынке, стоимость продукции в очередной раз увеличилась. В начале третьей декады июня «Лукойл—Пермнефтеоргсинтез» остановил производство толуола на плановый ремонт до начала августа. Кроме того, в июле «Славнефть—Ярославнефтеоргсинтез», по сообщению рыночных источников, не поставяет толуол на свободный рынок, а Омский НПЗ сократил реализацию продукции, поскольку значительные объемы на предприятии используются в качестве высокооктановой добавки при выпуске автомобильных бензинов из-за очень высокой стоимости последних в РФ.

В июле толуол реализовывало предприятие «Кириши-нефтеоргсинтез». Стоимость продукции в Северо-Западном федеральном округе России составляла 51 300—51 600 рублей за тонну с учетом НДС, или на 1000—1300 рублей дороже, чем в конце июня. Омский НПЗ поднял отпускные цены толуола на 8200 рублей. В Сибирском ФО продукция предприятия предлагается по 48 000 рублей за тонну с НДС.

Стоимость ортоксиллола в России увеличилась, некоторые игроки рынка говорят о недостаточных объемах предложения продукции. Впрочем, это подтверждают не все участники. Рост цен обусловлен значительными объемами закупок ортоксиллола предприятиями, использующими его, наряду с толуолом, в качестве

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА В РОССИИ

Продукция	базис поставки	10.07.2020	11.06.2020
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
Этилен	ПФО	35500-46500	31200-34500
Пропилен	FCA ПФО	33500-36300	27700-30500
	FCA СФО	н.с.о.	н.с.о.
Бензол	FCA СЗФО	24000-24600	н.с.о.
	FCA ПФО	н.с.о.	16000-16500
	FCA СФО	22300-23700	16400-17800
Метанол	FCA ПФО	13500-16000	14000-17400
	FCA СФО	13500-16800	14500-16800
	СРТ УФО	14000-17400	14500-17400
Толуол	FCA СЗФО	51300-51600	46580-47150
	FCA ЦФО	н.с.о.	44000-45000
	FCA СФО	48000-50000	39800-40300
	FCA ПФО	н.с.о.	н.с.о.
Ортоксиллол	FCA ЦФО	58000-58500	49000-49500
	FCA ПФО	51500-51900	43000-43400
	FCA СЗФО	48000-48600	46500-47100
	FCA СФО	42000-42500	38000-38500
	СРТ ЦФО	55000-55500	46000-46500
	СРТ ПФО	51500-51900	43000-43400

н.с.о. — нет свободных объемов

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

октаноповышающей добавки для автомобильных бензинов на фоне высокой стоимости топлива в стране. Кроме того, в июле уменьшились объемы предложения толуола на свободном рынке РФ, что привело к росту спроса поставщиков топлива на ортоксилол.

В первой половине июля «Киришинефтеоргсинтез» реализовывал ортоксилол в Северо-Западном федеральном округе России по 48 000—48 600 рублей за тонну с учетом НДС, то есть на 1500 рублей дороже, чем в конце июня. Продукция «Башнефти» подорожала на 8500

рублей и предлагалась в Приволжском ФО по 51 500—51 900 рублей за тонну с учетом НДС. Омский НПЗ в начале месяца поднял цену ортоксилота на 4000 рублей, до 42 000—42 500 рублей за тонну с учетом НДС (FCA станция завода в Сибирском ФО).

Нафта и олефины в мире дорожают, а бензол в Азии подешевел

В июне котировки прямогонного бензина и олефинов в Азии выросли. В середине июля нафта на базисе CFR Япония реализуется по 403 доллара за тонну, это на 58 долларов дороже, чем в аналогичный период прошлого месяца. Стоимость продукта увеличилась из-за удорожания сырой нефти. Спрос на продукт также вырос, поскольку во второй половине июня и начале июля на нескольких региональных крекинг-установках возобновили работу после плановых и внеплановых ремонтов. Простой этих производств обусловил значительное удорожание олефинов до 870 долларов за тонну

CFR Северо-Восточная Азия в начале июля, и потребители впоследствии сократили закупки этилена из-за стремительного увеличения его стоимости. В середине июля этилен реализуется по 815 долларов за тонну, это на 8 долларов дешевле, чем в июне. Пропилен в июле отпускается по 825 долларов CFR Северо-Восточная Азия, это на 70 долларов дороже, чем в прошлом месяце. Стоимость продукта увеличилась из-за роста спроса и удорожания сырья.

Котировки бензола в Азии в июне незначительно снизились. Во второй половине прошлого месяца цены корейского про-

дукта колебались в диапазоне 412—431 доллар за тонну на базисе FOB в соответствии с изменениями цен сырой нефти. В середине июля продукт на споте реализуется по 405 долларов за тонну, это на 7 долларов дешевле, чем в аналогичный период июня. Корейские и японские производители бензола по-прежнему не имели возможности с выгодой поставлять свободные объемы продукта в США (это государство остается их традиционным рынком сбыта). В то же время около 24 тыс. тонн бензола в июне было отгружено из США на Тайвань. В прошлом месяце также продолжались по-

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.com

РЫНОК НЕФТЕХИМИИ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ

АРОМАТИКА
ОЛЕФИНЫ
СУГ, БГС, ДГКЛ,
СПБТ, ППФ, БДФ,
МТБЭ, 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

ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА НА РЫНКАХ ЕВРОПЫ И АЗИИ

Продукция базис поставки	базис поставки	13.07.2020	15.06.2020	15.05.2020	
<i>долларов за тонну</i>					
Прямогонный бензин	CIF С.-З. Европа	376	316	202	
	CFR Япония	403	357	254	
Этилен	CIF С.-З. Европа	620	576	439	
	FD С.-З. Европа (спот)*	626	510	403	
	FD С.-З. Европа (контракт)*	764	680	620	
	CFR С.-В. Азия	815	815	575	
Пропилен	химическая марка	CIF С.-З. Европа*	525	605	547
	полимерная марка	CIF С.-З. Европа*	620	548	519
		FD С.-З. Европа (спот)*	642	580	519
		FD С.-З. Европа (контракт)*	705	630	570
		CFR С.-В. Азия	825	765	765
Бутадиен	FOB Роттердам*	159	141	138	
	FD С.-З. Европа (контракт)*	350	325	325	
	CFR С.-В. Азия	395	360	325	
БДФ	CIF С.-З. Европа	277-283	233-241	192-201	
Бензол	CIF Роттердам	460	363	275	
	CIF С.-З. Европа (контракт)*	369	293	226	
	FOB Корея	413	437	366	
	FOB С.-З. Европа (контракт)	432	375	285,5	
Толуол	FOB Роттердам	690	585	580	
	FOB АРА (контракт)*	763	677	613	
Стирол	FOB Корея	643	625	590	
	CFR Китай	683	665	630	
	FD С.-З. Европа (контракт)*	—	—	—	
Ортоксилол	FOB Роттердам*	155	152	141	
Метанол	CFR Китай	190	190	185	

н.с.о. — нет свободных объемов.

* - евро за тонну

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

ставки продукта из Европы в Азию. Запасы бензола в Китае продолжали расти и в середине июля достигли отметки 245,7 тыс. тонн, что превышает максимальные показатели в 2018-м и 2019 годах. Из-за этого на внутреннем рынке цена бензола на базисе EXW (в зависимости от провинции) снизилась на 220—500 юаней, до 3100—3690 юаней за тонну.

В июне цена прямогонного бензина в Европе выросла. Во второй декаде июля нефть на споте продается по 376 долларов за тонну CIF Северо-Западная Европа, то есть на 74 доллара дороже, чем в аналогичный период июня. Продукт подорожал из-за роста котировок сырой нефти. Удорожание сырья обусловило увеличение стоимости олефинов. Контрактная цена этилена в июле выросла на 84 евро и составила

764 евро FD Северо-Западная Европа. Дисконт к контрактной цене этилена при его сбыте на споте в июле снизился с 25% до 18%. В прошлом месяце оставалось открыто арбитражное окно для поставок продукта в Азию, и около 50 тысяч тонн олефина было зафрахтовано для отгрузки туда из Европы с июня по сентябрь. Контрактная цена пропилена в июле составляет 705 евро FD Северо-Западная Европа, это на 75 евро выше отметки июня. Сделки на отгрузку пропилена полимерной марки заключали со скидкой 12%, в то же время в июне дисконт составлял 13%.

Цены бензола на европейском рынке поступательно росли с начала июня и до середины июля. Основной причиной удорожания продукта стало увеличение стоимости прямогонного бензина. Если в начале июня

цена ароматического сырья на свободном рынке составляла в среднем 328 долларов за тонну CIF АРА, то уже в первой декаде июля она выросла до 460 долларов за тонну CIF АРА. Кроме того, увеличение закупок сырья производителями стирола также способствовало росту цен бензола. Тем не менее, как сообщают игроки рынка, разница цен нефти и бензола все еще незначительная и не превышает показателя 100 долларов. По их словам, она должна составлять, по меньшей мере, 200—300 долларов за тонну. Вопреки низким ценам материала, арбитражное окно на поставки продукта в Азию или США было закрытым в нынешнем месяце. Напомним: с марта по июнь трейдеры активно экспортировали бензол из европейских стран, поскольку спрос на внутреннем рынке был еще ниже, чем в июле.



ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

РЫНОК НЕФТЕХИМИИ СТРАН СНГ И МИРА

ИССЛЕДОВАНИЯ СОДЕРЖАТ

- 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

ТЕМЫ НЕКОТОРЫХ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

- Анализ мирового рынка метанола и рынков стран СНГ в 2010-2016 годах и прогноз их развития до 2030 года.
- Мировой и российский рынок ледяной акриловой кислоты и бутилакрилата в 2010-2012 годах с прогнозом развития до 2035 года.

ВЫ МОЖЕТЕ ПРИОБРЕСТИ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ О РАЗЛИЧНЫХ ВИДАХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И УКРАИНЕ:

- объемы производства
- отгрузки химической продукции на внутренний рынок
- экспортно-импортные операции
- цены на российском, украинском и мировом рынках



На российском рынке ПП рост активности

В июле на российском рынке ПВД — умеренный спрос. При этом недостаточные объемы предложения ПВД 108 способствовали росту активности потребителей. Остальные марки ПЭ были менее востребованы. В то же время термоусадочные марки ПВД пользовались более устойчивым спросом, чем ПВД 158. Совокупные объемы предложения полимера на рынке, как и ожидалось, уменьшились (на Ангарском заводе полимеров и «Газпром нефтехим Салавате» проводились плановые ремонты). Остальные заводы работали в нормальном режиме. Однако периодически возникали и перебои на некоторых предприятиях. Заказчики на фоне недостаточных объемов предложения и увеличения стоимости полимера старались максимально перенести сроки его закупки. Отметим, что некоторым игрокам удалось

сформировать дополнительные запасы продукта в июне.

На рынке ЛПЭ России отмечался умеренный спрос. Переработчики закупают полимер по мере необходимости, под существующие заказы. Объемы предложения были достаточными. Марочный ассортимент торговых компаний был широким. Стоимость импортного ЛПЭ увеличилась. Это было обусловлено ростом отпускных цен у поставщиков, а также девальвацией рубля относительно бивалютной корзины. Цена российского продукта сохранилась на прежних отметках. Бутеновые марки российских компаний можно было приобрести по 67 500—72 000 рублей за тонну. Американский материал предлагался по 69 000—71 000 рублей за тонну. Продукция компании SABIC реализовывалась по 79 000—83 000 рублей за тонну и выше.

В первой половине июля на рынке ПНД отмечался устойчивый спрос на продукцию. Максимально востребованными были пленочные и трубные марки. Однако объемы закупок других видов полиэтилена низкого давления также были значительными. На рынке сохранялся дефицит узбекского ПНД завода «Uz-Kor Gas Chemical». Один трейдер сообщал, что он распродал все новые партии пленочной и выдувной марки этого завода, а поставки новых объемов ожидаются не ранее начала августа. Во второй декаде месяца игроки рынка сообщали о перебоях с поставками материала «Казаньоргсинтеза». Объемов предложения российской продукции других производителей было достаточно для удовлетворения нужд переработчиков. Следует отметить, что марки ПЭ2НТ76-17 и ПНД 273 «Казаньоргсинтеза» отгружаются исключительно зарубежным потребителям. Поставки материала на российский рынок ожидаются в конце месяца. Торговые компании активно продавали ПНД «ЗапСибНефтехима». Продукция «Газпром нефтехим Салавата» была представлена в недостаточных объемах. Цены ПНД в РФ начали расти. Пленочная марка «Казаньоргсинтеза» предлагалась по 65 000—67 000 рублей, буденновского производителя — по 66 000—69 000 рублей, полимер СИБУРа — по 66 000—67 000 рублей, соответственно, за тонну СРТ ЦФО. Компания, которая реализует продукцию завода «SOCAR Polymer», предлагала приобрести пленочную марку азербайджанского производителя по 66 000 рублей за тонну СРТ ЦФО.

В первой половине июля отмечалась высокая деловая активность на рынке полипропилена. Большинство переработчиков по мере ослабления карантинных ограничений увеличили загрузку

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ РОССИИ

Продукция			02.07.2020	04.06.2020
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>				
ПВД	российский	для тепличной пленки	70 000-77 000	58 000-77 000
		для термоусад/пленки	81 500-87 000	79 500-87 000
	белорусский	для тепличной пленки	66 500-69 000	58 000-66 000
		для термоусад/ пленки	*	79 500-80 500
	европейский	для пленки промназнач.	*	*
ПНД	российский	пленочный	62 000-66 000	62 000-70 000
		литьевой	62 000-67 000	64 000-69 000
		выдувной	66 000-73 500	67 500-71 000
		трубный (натур.)	64 000-66 000	62 000-63 000
	узбекский	пленочный	66 000-68 000	67 000-68 000
ЛПЭ	азиатский	бутеновый	91 000-94 500	90 000-94 000
		ближневосточ.	бутеновый	74 000-76 000
	азиатский	гексеновый	90 000-95 000	88 000-92 000
		европейский	гексеновый	100 500-103 500
ПП	российский	рафия	79 000-83 000	79 000-83 000
		литье под давлением	81 000-85 000	81 000-85 000
		блоки	88 000-94 000	87 000-96 000
		рандом	86 000-91 000	85 000-90 000
ПВХ	российский	суспензионный	78 000-81 000	71 000-74 000
	китайский	суспензионный	79 000-81 000	73 000-75 000
ПС	российский	ударопрочный	82 000-85 000	79 000-81 000
		вспенивающийся	97 000-103 000	95 000-99 000
		общего назначения	72 000-82 000	72 000-78 000
		азиатский	вспенивающийся	*

* — трейдерами не предлагается.

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

производственных мощностей предприятий. В этом месяце на рынке, а особенно в Республике Башкортостан, отмечался дефицит марки Бален 01030 производства «Уфаоргсинтеза», спрос на которую был высоким. В течение второй недели месяца в РФ выросла активность потребителей рандомсополимеров ПП, которые применяются при производстве труб водоснабжения и водоотведения. Это было обусловлено сезонным фактором. В стране также начался период отпусков, что сказалось на объемах потребления одноразовой посуды и, следовательно, гранул, необходимых для ее выпуска. В начале месяца цена полипропилена производства «Ставролена» и «Уфаоргсинтеза» варьировалась в диапазоне 79 000—

81 000 рублей за тонну. СИБУР практически до середины июля не менял цен ПП, стоимость продукта составляла 84 000—

86 000 рублей за тонну для гомополимерных марок СРТ ЦФО. Ближе к середине июля в стране усугубился дефицит гранул. К этому времени рандомсополимеры подорожали на 3000 рублей. ПП-рандом «Нижекамскнефтехима» можно было купить по 88 000 рублей за тонну ЕХW Нижекамск. Некоторые трейдеры заявляли, что полипропилен перепродавали в регионах,

где потребность была высокой. Цена гомополимерных марок, кроме марок СИБУРа, выросла на 1000—2000 рублей. 14 июля СИБУР обновил информацию на своей электронной торговой площадке — гранулы подорожали на 3500 рублей. На электронной площадке цена ПП-гомо СИБУРа составила 89 500 рублей за тонну.

В июле на российском рынке полистирола отмечается дефицит. «Нижекамскнефтехим» экспортировал значительные объемы продукции, что привело к уменьшению поставок на региональный рынок. Продукция «Сибур-Химпрома» также отсутствует на свободном рынке. По словам игроков, отмечается дефицит всех марок «Альфапора», кроме микс. Все объемы продукции «Пеноплекса», которые будут выпущены в июле, также распроданы. Некоторые средние и мелкие перерабатывающие предприятия вынуждены останавливать производственные линии. Иранский полистирол общего назначения и ударопрочный доступны только под заказ. Из-за высоких отпускных цен у иранских производителей и нестабильности валютного курса трейдеры не заказывали объемы в июле. Поставки финского вспенивающегося полистирола в РФ сокращены производителем на фоне роста спроса в

Европе. Стоимость российского полистирола увеличивается на свободном рынке на фоне возникновения дефицита. Игроки говорят о широком диапазоне цен полистирола — в зависимости от объемов заказанной продукции, условий оплаты и типа компании (производитель или трейдер). Диапазон котировок импортного материала достаточно широк на фоне изменений валютного курса и отпускных цен у зарубежных производителей.

В июле активность потребителей ПВХ была высокой. При этом объемы предложения полимера у некоторых производителей были недостаточными. «РусВинил» в начале месяца подтвердил частично заявки переработчиков, аналогичная ситуация была на «Саянскимпласте». Рост отпускных цен полимера был более значительным, чем ожидали переработчики. Основной причиной сложившейся ситуации являются недостаточные объемы предложения на российских заводах-производителях на фоне остановки двух из них и роста котировок смолы на внешних рынках. Напомним: в июле на «РусВиниле» и «Саянскимпласте» проводили плановые ремонтные работы. В результате всех перечисленных факторов на рынке ПВХ в РФ возник дефицит смолы.



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!



На рынке полипропилена Украины в первой половине июля отмечалась нестабильная ситуация

В июле на украинском рынке ПВД особых изменений относительно прошлого месяца не произошло. Спрос соответствовал сезону. Стоимость полиэтилена увеличилась. Объемов предложения было достаточно для удовлетворения нужд потребителей в полной мере, исключением стали марки ПВД для производства толстых пленок. Это было обусловлено кратковременными перебоями в отгрузках данного материала поставщиками. Постоянно высокий спрос сохранялся на термоусадочные марки.

В июле на рынке ЛПЭ Украины потребительская активность была умеренной. Складские запасы трейдеров были достаточными для удовлетворения

спроса переработчиков в полной мере. Стоимость полимера увеличилась. Приобрести бутеновые марки саудовского производства можно было по 30 500—32 500 гривен за тонну СРТ Киев. Цена американского сырья варьировалась в одном ценовом диапазоне с ближневосточным.

В июле на рынке ПНД Украины отмечался невысокий спрос. Однако многие трейдеры констатировали, что он выше, чем традиционно в этот период. Максимально востребованными были пленочные марки полимера. Игроки закупали венгерский, украинский и узбекский материал. Объемов предложения этого продукта было достаточно для удовлетворения

нужд переработчиков в полной мере. Из-за ввода пошлины закупки ближневосточного полимера были сокращены значительно, поскольку цена этого материала была высокой: марка TR-131 «Saudi Polymers» реализовывалась по 1200 долларов EXW Одесса. В это время украинская пленочная марка предлагалась по 31 000—32 000 гривен, а европейский материал — по 33 000—34 000 гривен, соответственно, за тонну СРТ Киев. ПНД узбекского производителя «Uz-Kor Gas Chemical» можно было приобрести по 30 000—30 500 гривен за тонну на условиях предоплаты EXW Киев.

На рынке полипропилена Украины в первой половине июля отмечалась нестабильная ситуация. На фоне мирового роста цен стоимость гранул увеличилась, но переработчики не были готовы к удорожанию. Трейдеры заявляли о низком спросе. Стоимость материала на рынке увеличилась в среднем на 1000 гривен. Объемы предложения были достаточными. К середине июля трейдеры начали формировать складские запасы полипропилена в ожидании удорожания материала. ПП-гомо российского производства можно было купить по 31 000—32 000 гривен за тонну в начале месяца, а ближе к середине месяца цена выросла до 32 000—33 000 за тонну EXW Киев.

На украинском рынке ПВХ в июле был высокий спрос. Объемов предложения отечественного и европейского полимера достаточно для удовлетворения нужд заказчиков. Переработчики не стремились

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Продукция			02.07.2020	04.06.2020	
<i>гривен за тонну с учетом НДС EXW Украина</i>					
ПВД	российский	для тепличной пленки	27 500-29 500	26 500-29 000	
		для термоусадочной пленки	29 500-30 500	29 000-30 000	
	европейский	для тепличной пленки	27 500-28 300	26 500-27 500	
		для пленки промназначения	30 000-31 500	28 500-29 500	
ПНД	украинский	пленочный	29 500-30 500	27 500-29 500	
		европейский	пленочный	30 500-32 500	28 000-29 000
	ближневосточ.	пленочный	32 000-32 500	31 000-31 500	
		выдувной	30 000-32 000	29 500-30 000	
ЛПЭ	ближневосточ.	литьевой	31 500-32 500	28 500-29 500	
		бутеновый	29 000-30 500	27 500-28 500	
	европейский	гексеновый	40 000-42 000	38 000-39 500	
ПП	европейский	рафия	33 000-34 500	31 000-32 500	
		блоки	32 000-34 500	31 000-33 500	
		рандом	33 000-35 000	32 000-34 000	
	ближневосточ.	рафия	32 000-34 000	30 500-32 500	
		российский	гомо	31 300-31 000	30 000-31 000
		азербайджанск.	гомо	32 000-33 500	30 500-32 500
ПВХ	европейский	суспензионный	*	*	
		американский	суспензионный	27 500-29 500	25 800-26 500
	украинский	суспензионный	26 700-27 000	24 500-25 500	
ПС	российский	вспенивающийся	37 000-37 500	37 000-38 000	
		ударопроч., общ. назначения	*	35 000-40 000	

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

нарабатывать готовые изделия на склад. Последние отмечали, что спрос на готовые изделия из ПВХ низкий. При этом, из-за пошлины они были вынуждены пересмотреть цены готовых изделий и поднять их на 20—25% (в зависимости от типа изделия). «Карпатнефтехим» был ориентирован на переработчиков, поэтому тор-

говым компаниям практически не отгружал полимер. Частично трейдеры стремились поддерживать объемы европейского ПВХ, приобретенного в июне, с целью реализации его по более высоким ценам. В июле украинский производитель «Карпатнефтехим» увеличил стоимость смолы на 60—70 долларов и предлагал марку

KSR-67 по 800—810 долларов, KSF-70 — по 810—820 долларов EXW Калуш. Европейский ПВХ отпускали по 32 000—33 000 гривен СРТ Центральный регион (с отсрочкой платежа). Причины роста котировок европейской смолы — увеличение стоимости в Европе и введение пошлины на импортный поливинилхлорид

В первой декаде июля на европейском рынке полиолефинов отмечался низкий спрос

В начале июля спрос на рынке ПНД Европы был невысок. Европейские трейдеры предлагали приобрести литьевую, выдувную и пленочную марки по 790—850 евро за тонну FD страны Балканского полуострова. Минимальные

закупки фиксировались в сегменте литьевого ПНД. Объемов предложения материала было достаточно для удовлетворения нужд переработчиков в полной мере. На европейских рынках ПВД и ЛПЭ в начале июля спрос был низким. ПВД

можно было приобрести по 850—900 евро за тонну FD Северо-Западная Европа, ЛПЭ в европейских странах отпускали по 790—840 евро за тонну FD Северо-Западная Европа. Складские запасы игроков были достаточными. Отгрузки ЛПЭ

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

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



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ!

ХИМ-КУРЬЕР. ПОЛИМЕРЫ



ХИМ-КУРЬЕР.
РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ
ЦЕНЫ • СОБЫТИЯ • СДЕЛКИ
ХИМ-ЭКСПЕРТ
АНАЛИЗ и ПРОГНОЗ
КОНФЕРЕНЦИИ
ПЛОЩАДКА ДЛЯ ОБМЕНА МНЕНИЯМИ



www.chem-courier.com

региональными поставщиками были бесперебойными, объемы их стабильными, чего не скажешь о партиях американского полимера, которые значительно уменьшились в последнее время.

В начале июля на рынке ПНД Китая спрос незначительно вырос относительно предыдущего месяца. Объемы предложения импортного материала были недостаточными. В июле саудовский производитель реализовывал пленочный ПНД по 950 долларов за тонну CFR Китай. Этот же вид полиэтилена и марку для производства волокон тайского завода можно было приобрести по 1010 долларов и 940 долларов, соответственно, за тонну CFR Китай. В первой декаде июля в Азии стоимость ПВД в очередной раз увеличилась. Полимер можно было приобрести по 880—950 долларов и 910—950 долларов, соответственно, за тонну CFR Китай/Вьетнам. В первой декаде июля спрос на ЛПЭ в Азии вырос. Основная причина — уменьшение объемов предложения. Котировка полимера при условии поставки в сентябре на Далянской товарной бирже достигла отметки 7300 юаней (1044 доллара) за тонну EXW. В это время американский материал предлагали по 830—850 долларов за тонну CFR Китай, при условии отгрузки в августе.

На европейском рынке ПП в начале июля отмечалась низкая деловая активность. Спрос на гомополимерные марки был выше, чем на сополимеры. ПП гомо и сополимеры предлагали по 810—880 евро и 890—950 евро, соответственно, за тонну FD Северо-Запад Европы. На китайском рынке ПП в первой декаде июля был высокий спрос. Производители Саудовской Аравии продавали ПП гомо по 1070 долларов за тонну CFR Китай. Сополимеры предлагали по 1130 долларов и 1200 долларов за тонну на базе поставок CFR Китай.

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

Продукция		02.07.20	18.06.20
<i>евро за тонну</i>		<i>FD С.-З. Европа</i>	
ПНД	литьевой	780–810	750–810
	выдувной	780–810	750–810
	пленочный	780–810	750–810
ЛПЭ		790–840	790–840
ПВД		850–900	820–900
ПП	литьевой	810–880	820–870
	блоксополимер	890–950	890–950
ПС	общего назначения	860–890	860–890
	ударопрочный	900–930	900–930
	вспенивающийся	900–980	900–980
ПВХ	к-67	650–680	650–680
	к-70	700–720	700–720

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА АЗИАТСКОМ РЫНКЕ

Продукция		09.07.20	25.06.20	09.07.20	25.06.20
<i>долларов за тонну</i>		<i>CFR ЮВА</i>		<i>CFR Китай</i>	
ПНД	литьевой	810–860	760–850	790–830	760–810
	выдувной	820–870	770–850	800–840	760–810
	пленочный	870–930	830–880	870–950	870–900
ЛПЭ		850–900	820–870	810–850	800–830
ПВД		910–950	870–930	880–950	850–900
ПП	литьевой	900–970	890–940	890–930	880–930
	блоксополимер	920–980	910–950	940–980	910–950
ПС	общего назначения	950–980	900–940	960–1000	900–930
	ударопрочный	1040–1080	990–1040	1080–1100	990–1050
	вспенивающийся	920–960	900–940	920–960	900–950
ПВХ		760–840	760–840	770–820	750–780

Спрос на ПС общего назначения и вспенивающийся в Европе был высоким на фоне крупных заказов для сегментов производства упаковки продуктов питания и строительства, на ударопрочный — умеренным. В июле деловая активность на рынке полистирола во многих странах Азии была высокой после снятия карантинных ограничений и возобновления производства на перерабатывающих предприятиях. Азиатский ПС общего назначения можно было приобрести по 950—1000 долларов за тонну, а ударопрочный — по 1040—1100 долларов за тонну CFR ЮВА.

В начале июля спрос на европейском рынке ПВХ был высоким. Ближневосточные и американские производители предпочитали отгружать полимер турецким и азиатским покупателям, поскольку на этих рынках продавать смолу было более выгодно из-за высоких цен. Объ-

емы предложения смолы были достаточными. В первой декаде июля все игроки рынка ПВХ в Европе были сосредоточены на новых ценах этилена. В первой половине июля спрос на ПВХ в Китае был выше, чем в предыдущем месяце. Ацетиленовый ПВХ предлагали по 810—850 долларов за тонну FOB Китай и по 6400—6450 юаней EXW Китай. Ситуация на рынке ПВХ в Юго-Восточной Азии не изменилась. Все игроки ожидали объявления цен «Formosa Plastics» на поставки в августе. Предполагается, что котировки вырастут, поскольку производитель планирует в августе провести плановый ремонт, а складские остатки у него незначительные. Объемы предложения этиленового ПВХ в Индонезии по-прежнему невысокие из-за отсутствия винилхлорида мономера. Спрос постепенно растет, поскольку переработчики наращивают закупки смолы.

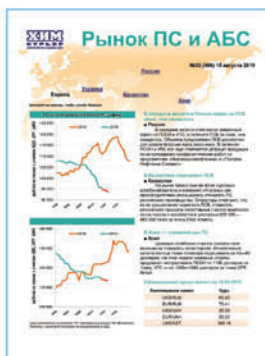


РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- ПВД и ЛПЭ
- ПНД • ПП

РЫНОК ПВХ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- С-ПВХ • Э-ПВХ



РЫНОК ПС И АБС ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- ПС • АБС-пластик

РЫНОК ПЭТФ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

- ПЭТФ



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

В июле цены СК снизились

В июле потребительская активность на рынке легковых шин низкая. Это обусловлено межсезоньем. В этом месяце торговые компании распродают остатки летних шин. Дефицита продукции на внутреннем рынке не отмечается. Цены летних шин значительно не изменились. Ожидается, что в августе в России начнется очередной сезон продаж легковых шин. На рынке грузовых шин России в конце II квартала спрос также сезонно низкий. Стоимость продукции российского и зарубежного производства особо не изменилась.

В июле на российском рынке синтетического каучука уровень спроса снизился. Основные потребители — производители шин и РТИ — сезонно сократили закупки сырья. Это стало основной причиной снижения цен базовых СК. Изопреновые каучуки подешевели относительно июня на 8000 рублей. Поставщики снизили цены, несмотря на увеличение импортной альтернативы этого вида СК. На мировых биржах котировки малайзийского и тайландского натурального каучука выросли в среднем на 2%. В августе в РФ ожидается рост спроса на каучук.

На мировых рынках сохраняется тенденция роста котировок бутадиен-стирольных каучуков. В Европе эмульсионные БСК подорожали на 6—10%, в Азии — в среднем на 2%. На российском рынке снижение спроса нивелировало влияние экспортной альтернативы на цены отечественного продукта. Некоторые поставщики снизили цены эмульсионных БСК на 10 000 рублей за тонну. В августе на европейском и азиатском рынках, вероятно, будет продолжаться удорожание БСК. Прогнозируется, что на российском рынке активность потребителей вырастет. Ожидается, что цены российских БСК не изменятся или вырастут незначительно.

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ШИН В РОССИИ

Продукция		15.07.20	17.06.20
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
Легковые шины			
175/70 R13	украинские, белорусские, китайские	1742-1942*	1742-1942*
	российские	1736-1936*	1838-2038*
	азиатские	1955-2155*	1955-2155*
	европейские	2740-2940*	2740-2940*
185/70 R14	украинские, белорусские, китайские	1976-2176*	1976-2176*
	российские	1759-1959*	1904-2104*
	азиатские	2764-2964*	2764-2964*
	европейские	2864-3064*	2864-3064*
195/65 R15	украинские, белорусские, китайские	2125-2325*	2125-2325*
	российские	1930-2130*	2262-2462*
	азиатские	2641-2841*	2616-2816*
	европейские	3955-4155*	3854-4054*
205/55 R16	украинские, белорусские, китайские	2460-2660*	2460-2660*
	российские	2447-2647*	2562-2762*
	азиатские	3698-3898*	3698-3898*
	европейские	5471-5671*	5205-5405*
Грузовые шины			
10.00 R20	производства стран СНГ	11835-12235	11835-12235
	производства стран Азии	17440-17840	17190-17590
12.00 R20	производства стран СНГ	16996-17396	16996-17396
	производства стран Азии	22057-22457	21957-22357
385/65 R22.5	производства стран СНГ	23750-24150	23750-24150
	производства стран Азии	23047-23447	22661-23061
Сельскохозяйственные шины			
21.3 R24	производства стран СНГ	25873-26273	25873-26273

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

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ СЫРЬЯ ДЛЯ ШИН В РОССИИ

Продукция		15.07.20	17.06.20
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
Каучук	СКИ-3	130000-131000	138000-139000
	СКМС 30 АРКМ 15	118000-125000	125000-128000
	БНКС 18АМН	179000-180000	184000-185000
	БНКС 28АМН	180000-181000	185000-186000
	БНКС 33АМН	178000-179000	183000-184000
Углерод технический	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
Натуральный каучук*	SMR CV	1927,0	1948,4
	SMR L	1903,3	1924,6
	SMR 5	1206,0	1179,5
	SMR 20	1177,4	1151,0

* — долларов за тонну FOB Куала-Лумпур

Ситуация на российском рынке технического углерода в июле изменилась незначительно. Активность производителей шин и РТИ сезонно снизилась. В сегменте ЛКМ спрос сохранялся на сезонно высоком

уровне. Техуглерод — как активных, так и полуактивных марок — был представлен на рынке в достаточных объемах. Цены продукции сохранились на показателях июня.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНОК ШИН СТРАН СНГ И МИРА

ИССЛЕДОВАНИЯ СОДЕРЖАТ:

- 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
- динамику экспортных и импортных цен
- 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

ТЕМЫ НЕКОТОРЫХ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

- Прогноз развития российского рынка легковых шин
- Динамика и структура экспорта и импорта шин в Украине, Беларуси, Казахстане и Узбекистане

ВЫ МОЖЕТЕ ПРИОБРЕСТИ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ О РАЗЛИЧНЫХ ВИДАХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И УКРАИНЕ

- объемы производства
- отгрузки химической продукции на внутренний рынок
- экспортно-импортные операции
- цены на российском, украинском и мировом рынках

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

✉ sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com



В июле потребительская активность на рынке ЛКМ соответствует сезонному уровню

Меры по борьбе с распространением коронавируса в России и мире оказали значительное влияние на лакокрасочный рынок. Если в начале года многие игроки рассчитывали на рост продаж по итогам 2020-го как минимум на 5—15%, то сейчас на предприятиях оптимистическим планом называются достижения показателей 2019-го.

Ограничение работы непродовольственных магазинов и строительных объектов, а также передвижения граждан максимально сказалось на продажах ЛКМ в апреле. С постепенным их ослаблением в мае потребительская и деловая активность на рынке ЛКМ начала расти. И в июне игроки констатировали, что спрос практически достиг сезон-

ных отметок. Тем не менее, этого было недостаточно для компенсации сокращения реализации по итогам I полугодия 2020-го. Кроме того, оценить уровень спроса в июне — это максимум в нынешнем году, или же еще нет — игроки пока не могут.

Худшие прогнозы операторов рынка ЛКМ не оправдались, и в первой половине июля спрос был высоким. Многие участники сходятся во мнении, что его уровень — не ниже, чем в предыдущем месяце. При этом самая высокая потребительская активность отмечалась в сегменте DIY, чему способствовало снятие ограничений с работы строительных магазинов в начале июня. Игроки констатируют, что объемы реализации снова соответствуют отметкам сезона. За счет очередного перераспределения контрактов на поставку ЛКМ в DIY-сети и расширения ассортимента линеек СТМ ритейлеров некоторым лакокрасочникам удалось нарастить отгрузки по этому каналу продаж значительно. Менее оптимистичные результаты, а именно — сокращение закупок — отмечаются в строительстве. Причина — в период жесткого карантина не только строительные работы были прекращены, но также полностью или частично не работали органы регистрации недвижимости, что негативно сказывалось на оформлении документации по уже завершенным объектам. Соответственно, это также привело к сокращению количества площадок, на которых необходимо проводить отделочные работы.

В начале II квартала, несмотря на снижение потребительской активности, многие

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ЛКМ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ В РОССИИ

Продукция (рублей за кг с учетом НДС)		15.07.2020	13.02.2020
ЛКМ на конденсатах			
	алкидная (белая)		
	российская «элит»	161—174	154—166
	европейская «премиум»	707—821	673—781
ВД ЛКМ			
	водная потолочная		
	российская «элит»	80—96	76—91
	европейская «премиум»	129—146	422—482
Полуфабрикатный лак			
	российский светлый	75,7—77,8	75,7—77,8
	белорусский светлый	73,5—75,6	73,5—75,6
Дисперсии	СА		
	российская универсальная	90,0—95,0	90,5—92,5
	европейская универсальная	113,5—115,1	102,1—103,9
	ПВА		
	российская универсальная	72,0—73,0	71,2—72,2
	БС		
	европейская универсальная	102,6—104,7	92,5—94,2
Диоксид титана			
	крымский	185,6—200,3	180,6—190,3
	европейский	269,2—291,6	225,7—244,5
	китайский стандартный	225,1—245,5	205,5—224,1
	китайский с пониженным содержанием белого пигмента	202,9—229,1	177,8—201,0
Пигменты неорганические			
	Красный железистый P.R. 101		
	российский	65,1—67,1	65,1—67,1
	европейский	85,2—197,5	66,8—167,6
	китайский	98,9—106,0	87,7—94,1
Пигменты органические			
	Зеленый фталоцианиновый P.G. 7		
	российский	474,400—480,0	472,2—477,8
	европейский	828,3—831,8	700,0—715,9
	индийский	722,3—729,3	627,8—634,0
Микрокальцит			
	российский 2 мкм	7,2—7,4	7,2—7,4
	турецкий 2 мкм	8,75—9,05	8,15—8,45
Талловые продукты			
	ДТМ российский	57,6—58,1	55,8—56,3
	ЖКТМ российский	111,6—113,3	110,4—112,1
	ЖКТМ американский	129,4—130,45	113,4—113,9
Уайт-спирит			
	импортный	70,1—79,8	86—94,2
Этилацетат			
	российский	82—89	74—79
Бутилацетат			
	российский	79—87	84—89
Керосин авиационный			
	ТС-1	39,2—40,3	48,9—50,2

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

лакокрасочные компании планомерно подняли цены ЛКМ. Это решение они объяснили девальвацией национальной валюты и, как следствие, удорожанием импортных сырьевых компонентов. Традиционно повышение было дифференцировано по продуктовой номенклатуре и другим критериям, а диапазон изменений составил от 3% до 20%. В целом с начала нынешнего года цены алкидных и водно-дисперсионных ЛКМ в РФ выросли в среднем на 5%. В ближайшее время операторы рынка не планируют пересматривать прайс-листы. Изменения могут произойти только в случае стремительного роста котировок сырья или очередного витка девальвации рубля.

На рынок сырья для производства ЛКМ оказали влияние как карантинные меры, так и падение цен нефти и девальвация рубля. В случае с импортными сырьевыми компонентами они привели не только к удорожанию последних, но и к нарушению логистических цепочек: сначала в азиатском направле-

нии, а потом — в европейском. Однако поскольку спрос на сырье в период жесткого карантина был минимальным, а на складах трейдеров и потребителей были сформированы запасы, дефицита сырья практически не было. Исключением стал рынок пигментов, на котором из-за перебоев поставок, в частности из Индии, на некоторых предприятиях констатировали нехватку определенных малотоннажных марок этого сырья. Весной за счет снижения котировок нефти и невысокого спроса на мировом рынке стоимость растворителей для ЛКМ и некоторых смол (при выпуске которых используются производные нефтепродуктов) уменьшилась. Максимальный экономический эффект от этого получили потребители растворителей, поскольку следом за импортными продуктами активно дешевели отечественные: толуол и уайт-спирит — на 25%, ТС-1 — на 20%, ортоксилол — в среднем на 7%. На российском рынке смол для ЛКМ удешевление в валюте практи-

чески не сказалось, поскольку большие объемы сырья были закуплены до снижения цен, а девальвация рубля это снижение с избытком компенсировала. Сейчас на рынке отмечается обратный тренд: на фоне роста котировок нефти растворители начали стремительно дорожать, стоимость эпоксидных смол также увеличилась, а полиэфирных и акриловых не изменилась (в валюте). Стоимость ПФ-лака в конце апреля уменьшилась на 1000 рублей на фоне невысокого спроса и снижения котировок нефти. Однако уже в июле она вернулась к прежним отметкам. Котировки дисперсий в целом во II квартале и начале III-го были стабильными. Это же касается цен диоксида титана, несмотря на планы повышения цен у европейских и российских поставщиков. Стоимость китайского белого пигмента в валюте незначительно уменьшилась. Более подробно об изменении котировок сырья для ЛКМ читайте в каждом номере еженедельника «Хим-Курьер. Рынок сырья для ЛКМ».

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

ХИМ-ЭКСПЕРТ. COIL-COATINGS

Все о рынке ЛКМ для рулонного проката в России:

- игроки и объемы
- сырье и потребители



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

ХИМ-ЭКСПЕРТ. ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЛКМ



Все о рынке промышленных ЛКМ в России:

- игроки и объемы
- ситуация в потребляющих сегментах
- прогноз развития на несколько кварталов

ХИМ-ЭКСПЕРТ. ПОРОШКОВЫЕ КРАСКИ



ДОБАВЛЕНО:

- смолы для выпуска порошковых красок
- ситуация в потребляющем сегменте

08.09.2020. – 10.09.2020

13-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «КОМПОЗИТ-ЭКСПО»

С 8 по 10 сентября 2020 года Выставочная Компания «Мир-Экспо» совместно с Союзом производителей композитов проводит 13-ю Международную специализированную выставку «Композит-Экспо», которая состоится в ЦВК «Экспоцентр», павильон №3 (г. Москва).

Основные направления экспозиции:

- сырье для производства композитных материалов, компоненты: смолы, добавки, термопластики, углеродное волокно и т.д.;
- наполнители и модификаторы;
- стеклопластик, углепластик, базальтопластик, искусственный камень, искусственный мрамор и т.д.;
- полуфабрикаты (препреги); промышленные (готовые) изделия из композитных материалов;
- системы крепления в из-

делях из композитных материалов; технологии производства композитных материалов со специальными и заданными свойствами;

- технологии обработки поверхности изделий из композитных материалов; оборудование и технологическая оснастка для производства композитных материалов;
- инструмент для обработки композитных материалов; измерительное и испытательное оборудование; сертификация, технический регламент, компьютерное моделирование.

В рамках выставки проводится 13-я научно-практическая конференция «Современное состояние и перспективы развития производства и использования композитных материалов в России», 2-я научно-практическая конференция «Практические аспекты применения композитных



материалов в различных отраслях промышленности», а также презентации фирм-участников.

Подробную информацию можно получить в оргкомитете выставки:

8 495 988 16 20

info@composite-expo.ru

www.composite-expo.ru

08.09.2020. – 10.09.2020

12-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «ПОЛИУРЕТАНЭКС»

С 8 по 10 сентября 2020 года Выставочная Компания «Мир-Экспо» проводит 12-ю международную специализированную выставку «ПОЛИУРЕТАНЭКС», которая состоится в ЦВК «Экспоцентр», павильон №3 (г. Москва).

Основные направления экспозиции:

- сырье и оборудование для производства полиуретанов;
- технологии производства и переработки полиуретанов;
- теплоизоляция на основе пенополиуретанов, полимочевина; тестовое оборудование;
- конечная продукция: контактное уплотнение при литье, фильтры и т.д.

использование полиуретанов в: машиностроении, автомоби-

лестроении, железнодорожном транспорте (вагоностроение), авиационном транспорте, трубопроводном транспорте, электротехнике, изготовлении товаров бытового назначения, обувной промышленности, легкой промышленности, медицине, мебельной промышленности, химической промышленности, строительной индустрии, горно-обогатительной промышленности, металлургии.

Специальный раздел выставки: «КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ»:

- сырье и компоненты для производства клеев и герметиков;
- технологии производства адгезивных материалов;
- герметизирующие и клеевые составы: клей-расплавы, полиу-

ретановые клеи, гибридные герметики, эпоксидные клеи, конструкционные адгезивы и др.;

- оборудование, применяемое при склеивании и герметизации;
- технологии склеивания и герметизации;
- подготовка поверхностей для склеивания;
- упаковка и хранение;
- сертификация и контроль качества.

В рамках выставки проводится научно-практическая конференция «Технологии производства и использования полиуретановых материалов», а также презентации фирм-участников.

Подробную информацию можно получить в оргкомитете выставки:

8 (495) 988 16 20

info@polyurethanex.ru

www.polyurethanex.ru

Организатор

**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.com

Онлайн-конференция

Шинный бизнес в России



3 сентября 2020



тенденции
прогнозы
цены



Медиапартнеры

 **RUPEC**

 **НОВАСТИ
ИА**
ЖУРНАЛ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

+7 499 346 03 42

conf@rutyres-conf.com

www.rutyres-conf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов

Организатор



Платиновый спонсор



Золотой спонсор



Партнеры



Серебряные спонсоры



XVIII Международная конференция Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

22-24 сентября 2020, Сочи, Россия
отель Radisson Collection Paradise Resort & Spa



18th International Conference CIS Coatings and Raw Materials Markets

22-24 September 2020, Sochi, Russia
Radisson Collection Paradise Resort & Spa Hotel



+7 499 346 03 42

conf@lkmconf.com
www.lkmconf.com

The news from key players and experts
Узнайте мнения ключевых экспертов

Медиапартнеры

