

ХИМ КУРЬЕР

ФЕВРАЛЬ 2021 №1 (452)

**КОМПАНИЯ «ДИО ПЛАСТ»:
МЫ НЕ БОИМСЯ
ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ!**

Опыт выхода узбекского ПВХ
в 2020-м на российский рынок

**ИТОГИ 2020 ГОДА:
ОПРАВДАЛИСЬ ЛУЧШИЕ
ИЗ ХУДШИХ ПРОГНОЗОВ**

Игроки рынка ЛКМ радовались, что 2020 год
удалось закончить лучше, чем ожидали

**В КОНЦЕ 2020 ГОДА БАЗОВОЕ
СЫРЬЕ ДЛЯ ВЫПУСКА ЛКМ
НАЧАЛО ДОРОЖАТЬ**

В начале 2021-го рост котировок базовых компонентов
рынка сырья для ЛКМ только усугубился

Организатор



Платиновый спонсор



Серебряные спонсоры



XVIII Международная конференция Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ



6-8 октября 2021, Сочи, Россия



+7 499 346 03 42
conf@lkmconf.com
www.lkmconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов
The news from key players and experts

18th International Conference
**CIS Coatings
and Raw Materials
Markets**

6-8 October 2021, Sochi, Russia

Персональный аналитик рынка!

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"

ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

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

СОДЕРЖАНИЕ

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

РЫНОК ГЛАДКОСНЫХ ПОКРЫТИЙ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

СОДЕРЖАНИЕ

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

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

СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ:



Присылайте ВАШЕ техническое задание:

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

✉ sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com



В номере:

ИНТЕРВЬЮ

КОМПАНИЯ «ДИО ПЛАСТ»: МЫ НЕ БОИМСЯ ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ!

16

Антон Норманский,
коммерческий директор компании «ДИО Пласт»

«ДИО Пласт» — один из крупнейших поставщиков полиолефинов в РФ и страны ближнего зарубежья — продолжает расширять ассортимент полимеров. В 2020-м компания предложила игрокам рынка импортную альтернативу — несмешанный ПВХ узбекского предприятия «Навоиазота», на котором запустили производство ацетиленового поливинилхлорида в декабре 2019 года. Про опыт выхода узбекского ПВХ в 2020-м на российский рынок, а также о достижениях и планах компании рассказал коммерческий директор «ДИО Пласт» — Антон Александрович Норманский.

АНАЛИТИКА

НЕФТЕХИМИЯ

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФЕНОЛА В 2020 ГОДУ НЕ ОПРАВДАЛО ОЖИДАНИЙ ИГРОКОВ РЫНКА ПРОДУКТА

38

Начало 2020-го календарного года для российского рынка фенола было многообещающим. После достаточно длительного «отсутствия» на рынок вернулась ГК «Титан» со своим производством фенола на «Омском Каучуке». Однако, стремительного взлета рынка фенола в России так и не произошло.

В 2020 ГОДУ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УВЕЛИЧИЛИ ПРОИЗВОДСТВО СТИРОЛА

41

В 2020 году российские производители увеличили выпуск стирола на 3,6%. Это обусловлено тем, что «Газпром нефтехим Салават» и СИБУР не останавливали свои мощности на длительный капитальный ремонт. Кроме того, увеличились и другие годовые показатели: отгрузки мономера на внутренний и внешние рынки.

ПОЛИМЕРЫ

2020-Й — ПЕРЕЛОМНЫЙ ГОД ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛПЭ

44

В 2020-м российские заводы наработали рекордные 538,9 тыс. тонн сырья, что в 2,1 раза больше относительно 2019 года. Достичь этого результата удалось благодаря запуску нового производства — «ЗапСибНефтехима» (в конце 2019-го), а также увеличению выпуска материала на «Нижнекамскнефтехиме».

ПРИБЫЛЬНЫЙ ГОД ДЛЯ ТРЕЙДЕРОВ ПОЛИПРОПИЛЕНА В РФ

46

2020 год не принес кардинальных изменений на рынке полипропилена. В целом показатели потребления остались на уровне 2019 года. Объемы импортированного ПП увеличились, несмотря на рост производственных мощностей в стране. В первую очередь увеличилось количество ввезенных сополимеров-ПП.

Содержание

СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКОВ

- 4 УДОБРЕНИЯ
- 6 НЕФТЕХИМИЯ
- 8 ПОЛИМЕРЫ
- 12 ЛКМ

ИНТЕРВЬЮ

- 16 Компания «ДИО Пласт»: мы не боимся экспериментировать!

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА

РЫНОК ЛКМ

- 18 Итоги 2020 года: оправдались лучшие из худших прогнозов
- 22 Мы рассчитываем в ближайшее время стать одним из самых заметных игроков российского рынка ЛКМ
- 23 Пандемия — это новый вызов, своеобразный стресс-тест

РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

- 26 В конце 2020 года базовое сырье для выпуска ЛКМ начало дорожать и в начале 2021-го продолжило
- 30 Рынок дисперсий в 2021 году будет продолжать лихорадить
- 32 Непрогнозируемый рост цен сырья стал основным вызовом 2020 года
- 34 «Ярославский пигмент»: из года в год у потребителей растут требования к качеству пигментов
- 36 «Greiner Packaging System»: год обещает быть насыщенным и немного непредсказуемым

АНАЛИТИКА

НЕФТЕХИМИЯ

- 38 Развитие российского рынка фенола в 2020 году не оправдало ожиданий игроков рынка продукта
- 41 В 2020 году на российских предприятиях увеличили производство стирала

ПОЛИМЕРЫ

- 44 2020-й — переломный год для российского рынка ЛПЭ
- 46 Прибыльный год для трейдеров полипропилена в РФ

48 В России и Украине цены удобрений стремительно растут

49 На мировом рынке цены удобрений растут

НЕФТЕХИМИЯ

50 В феврале толуол и ортоксилол в России дорожают, стоимость бензола уменьшается

51 Нафта, этилен и бензол подорожали на мировом рынке

ПОЛИМЕРЫ

54 В РФ значительно подорожали полимеры

55 В феврале спрос на полимеры в Украине был невысоким, но устойчивым

57 На полимерном рынке Азии деловая активность снижается, а в Европе — растет

ШИНЫ

60 На рынке шин в России — межсезонье

ЛКМ

62 Производители ЛКМ продолжают пересматривать прайс-листы

АНОНСЫ | ВЫСТАВКИ

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА:

РЫНОК ЛКМ

Итоги 2020 года: оправдались лучшие из худших прогнозов

18

Природа человека такова, что сначала все проблемы излишне драматизируют, а потом дух оптимизма побеждает, и верится, что ситуация стабилизируется. Так произошло и с игроками рынка ЛКМ в 2020 году: в начале корона-кризиса они снижали плановые годовые показатели, а потом радовались, что год удалось закончить лучше, чем ожидали. Хочется верить, что в 2021 году ситуация будет развиваться по такому же сценарию, а не наоборот.

Мы рассчитываем в ближайшее время стать одним из самых заметных игроков российского рынка ЛКМ

22

Одной из напумевших новостей на рынке ЛКМ России в начале 2020 года стало объединение компаний «Эскарро Кемикал» и «Столяр». Не прошло и года, как рынок облетела еще одна новость: «Eskaro» становится частью «Flügger group». Об итогах работы объединенной структуры в сложных экономических условиях 2020-го, достигнутых результатах,

а также планах на 2021 год рассказывает генеральный директор «Eskaro» Марк Дагин.

Пандемия — это новый вызов, своеобразный стресс-тест

23

Стагнация на рынке ЛКМ стимулирует производителей этой продукции тщательно относиться к разработке и продвижению новых продуктов, которые непременно должны найти признание конечного потребителя. Генеральный директор компании «Ярославские краски» Николай Яковлев рассказал о том, как предприятию удается успешно работать, а также поделился своим мнением о развитии лакокрасочной отрасли в 2021 году.

РЫНКИ СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

В конце 2020 года базовое сырье для выпуска ЛКМ начало дорожать и в начале 2021-го продолжило

26

До конца лета 2020 года одной из основных обсуждаемых тем игроками лакокрасочной отрасли был корона-кризис и его последствия. Однако осенью пальму первенства отняли рынки сырья для выпуска ЛКМ, а именно — рост котировок практически всех базовых компонентов. В начале 2021-го ситуация только усугубилась.

Организатор

ХИМ
КУРЬЕР
www.chem-courier.com

+7 499 346 03 42

conf@glueconf.com

www.glueconf.com

IV Международная конференция Российский рынок клеев и герметиков: Точки роста

В программе:

- РЫНОК КЛЕЕВ, ГЕРМЕТИКОВ, АДГЕЗИВОВ: ТЕНДЕНЦИИ 2020-2021 ГОДОВ
- Текущее состояние и прогноз развития основных отраслей, потребляющих клеи и герметики в России
- Тенденции развития рынка клеев и герметиков для строительства и ремонта в 2020-2021
- Европейский рынок клеев и герметиков в период пандемии: изменения спроса и каналов продаж
- Упаковка клея и герметика: как инструмент, увеличивающий спрос

Рассматриваемые сегменты потребления:

- Автопром, авторемонт, авиация и тяжелое машиностроение
- Строительство
- Деревянное домостроение и деревообрабатывающая промышленность
- Бумажная промышленность



4th International Conference
**Russian Adhesives
& Sealants Market:
Points of Growth**

28 May 2021, St. Petersburg, Russia

28 мая 2021,
Санкт-Петербург, Россия

Медиапартнер

**КРЕПЕЖ, КЛЕИ,
ИНСТРУМЕНТ И ...**

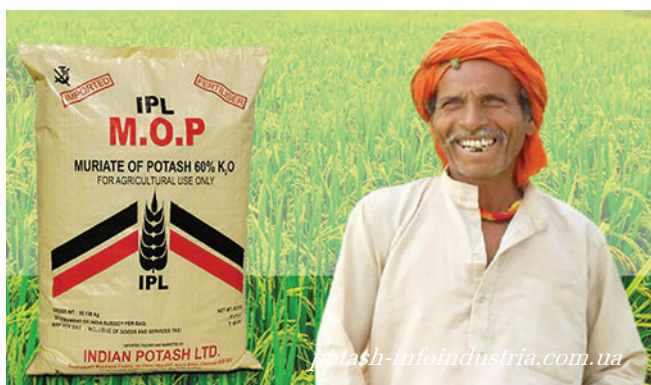
Гомельский ХЗ продолжает реконструкцию сернокислотного производства



На Гомельском ХЗ в настоящее время реализуется первая очередь реконструкции сернокислотного производства: в СКЦ-2 наращивают наработку энергоресурсов (устанавливают новый турбоагрегат мощностью 12 МВт немецкой фирмы «Howden»). На заводе готовят проведение конкурса на закупку оборудования для второй очереди модернизации — установки башни рекуперации тепла по технологии американской

компании «Mecs». Этот проект направлен на снижение себестоимости продукции за счет увеличения наработки собственной электроэнергии. Также разрабатывается проект реконструкции сернокислотного цеха по увеличению мощности с 700 тыс. тонн до 1 млн тонн кислоты, соответственно, в год, который планируют реализовать в 2024 году по базовому проекту, выполненному НИУИФ.

БКК заключила контракт на поставку хлоркалия в Индию



Белорусская калийная компания (БКК) первой заключила контракт с индийской компанией IPL на поставку 800 тыс. тонн хлористого калия. Белорусский производитель будет экспортировать удобрение по 247 долларов за тонну CFR Индия. Напомним: ранее мировые производители поставляли удобрение в Индию по 230 долларов за тонну CFR Индия.

В 2021-м хлоркалий «Волга-Калия» появится на внутреннем рынке РФ

По информации «Хим-Курьера», в июне или июле 2021 года на внутреннем рынке России появится хлористый калий производства «Волга-Калия». В декабре прошлого года хлоркалий с «Волга-Калия» экспортировали в Турцию, а в январе этого года — поставили в Сербию. Напомним: удобрение отличается от хлоркалия, выпускаемого в «Уралкалии» и «Беларуськалии», цвет продукта — светло-розовый.



На березниковском «Азоте» запланировали ремонты на 2021 год



По информации «Хим-Курьера», вторую установку по выпуску аммиака (цех 1-Б) на березниковском «Азоте» планируют остановить для проведения капитального ремонта в конце мая. Начало работ намечено на 24 мая, срок проведения 18 дней. Напомним: первую установку аммиака на предприятии будут ремонтировать с 13 сентября по 30 сентября.

В РФ возобновят выпуск мочевины марки УТЕС

В феврале в РФ планируют возобновить выпуск карбамида марки УТЕС. В настоящее время производственные планы еще формируются. На одной из площадок планируют нарабатывать продукт под заказ для того, чтобы минимизировать объемы хранения на складах. По предварительной информации «Хим-Курьера», стоимость товара на условиях самовывоза со склада в ЦФО может составить около 27 000 рублей за тонну (в упаковке) с учетом НДС.



На ВМУ запустили установку по производству NPK-удобрений

На воскресенском заводе «Уралхима» запустили агрегат по выпуску NPK-удобрений. Мощность производства составляет 200 тыс. тонн в год. Напомним: в этом же цехе в начале января 2021-го запустили второй агрегат по производству водорастворимого МАФ 12:61 мощностью 50 тыс. тонн в год. Азотно-фосфорные растворы, которые образуются при выпуске МАФ будут использованы для наработки NPK-удобрений, что обеспечит безотходное производство.



Organized by
CHEM COURIER
www.chem-courier.com


International Conference
Fertilizers of Ukraine
3-4 June 2021, Dnipro, Ukraine

Міжнародна конференція
Добрива України
3-4 червня 2021, Дніпро, Україна

conf@wfmeasteurope.com
www.wfmeasteurope.com

+38 056 370 12 04

The news from
key players and experts



Предприятие «Невинномысский Азот» останавливается на капитальный ремонт

6 марта предприятие «Невинномысский Азот», которое входит в состав химической компании «Еврохим», планирует остановить производственные мощности на капитальный ремонт. Ожидается, что простой продлится до конца месяца. Ранее планировалось, что ремонтные работы на заводе будут проводиться с 25 марта по 20 апреля 2021 года, однако сроки были сдвинуты. Так как предприятие является единственным в России производителем уксусной кислоты, которую используют при производстве ацетатных растворителей, на рынке этих продуктов ожидается дефицит сырья. В связи с этим высока вероятность, что цены этилацетата и бутилацетата продолжат расти.

На данный момент цены ацетатных растворителей продолжают расти. Вследствие нехватки уксусной кислоты, по состоянию на февраль цены этилацетата по сравнению с декабрем 2020 года выросли на 25%. В то же время стоимость бутилацетата выросла в два раза. Последнее объясняется кризисом на рынке бутиловых спиртов во всем мире: объемов предложения катастрофически не хватает для удовлетворения спроса из-

за остановки некоторых заводов-производителей в Европе и Китае.

Напомним: в конце ноября «Невинномысский Азот» уже останавливал производство из-за технических неполадок, что привело к дефициту уксусной кислоты и повышению цен ацетатных растворителей.



«Hengyi Petrochemical» расширит производство бензола в Брунее

Китайская компания «Hengyi Petrochemical» планирует построить завод по выпуску бензола ежегодной мощностью 800 тыс. тонн в городе Муара (Бруней). В составе данного комплекса компании уже действует производство продукта ежегодной мощностью 500 тыс. тонн, которое ввели в эксплуатацию в октябре 2019-го. Новое предприятие будет построено в рамках проекта расширения мощностей по нефтепереработке и производству нефтехимических продуктов компании.

Напомним: «Hengyi Petrochemical» планирует построить крекинг-установку ежегодной мощностью 1,65 млн тонн этилена и завод по выпуску параксилола мощностью 2 млн тонн. Кроме того, будут построены заводы по выпуску полиэтилена ежегодной мощностью 1,05 млн тонн, полипропилена — 1 млн тонн, моноэтиленгликоля — 1,2 млн тонн, терефталевой кислоты — 2,5 тонн и ПЭТ — 1 млн тонн. Ввод новых предприятий в эксплуатацию запланирован на 2023 год.



ХИМ-КУРЬЕР РЫНОК МЕТАНОЛА И ПРОИЗВОДНЫХ

ЦЕНОВЫЕ КОТИРОВКИ:

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

РОССИЯ

БЕЛАРУСЬ

УКРАИНА

ЕВРОПА

АЗИЯ



«Пакетти-Групп» завершила строительство нового завода в Московской области



Компания «Пакетти-Групп» завершила строительство производства упаковки из полимерной пленки мощностью 150 тонн в месяц в деревне Коледино городского округа Подольска, сообщает пресс-служба Главгосстройнадзора Подмосковья. «Главгосстройнадзор начал итоговую проверку



объекта 4 февраля, она продлится до 1 марта 2021 года. Если по итогам проверки на объекте не будут выявлены нарушения, Главгосстройнадзор будет принимать решение о выдаче объекту заключения о соответствии», — сказал руководитель Главгосстройнадзора Московской области Артур Гарибян.

«Трубное сообщество» инициирует создание механизмов регулирования и сдерживания объемов поставок полиэтилена на экспорт

«Трубное сообщество» провело конференцию «Полиэтиленовые трубы — шансы и перспективы 2021» 4 февраля 2021 года в помещении конференц-зала отеля «Hampton by Hilton Moscow Strogino». В работе конференции приняли участие 44 предприятия, из которых 35 являются производителями полимерных труб, а остальные — активными участниками рынка: дистрибьюторскими компаниями, а также производителями оборудования.

Согласно заявлению участников, в последнее время наблюдается дефицит трубного полиэтилена на внутреннем рынке, что приводит к повышению цен сырья. Недостаток сырья на внутреннем рынке возникает из-за экспорта отечественного ПЭ на внешние рынки в больших объемах и по низким ценам. Стоимость импортного полиэтилена также существенно увеличилась за последние полтора месяца. Таким образом, цены полимерного сырья для производства трубопроводов за последние два месяца выросли более чем на 30%. Данный факт пропорционально отразился на стоимости трубной продукции, предназначенной, в том числе, для достижения целей национальных проектов. Складывающаяся ситуация с перспективой дальнейшего роста цен сырья может при-

вести к тому, что на этапе исполнения объектов строительства отпускная цена полимерных труб может превысить ранее примененную в проектом решении сметную стоимость и значительно увеличит вероятность поступления на объекты строительства фальсифицированной трубной продукции. В связи с вышеизложенным «Трубное сообщество» инициирует создание механизмов регулирования и сдерживания объемов поставок на экспорт полиэтилена, что синхронно позволит сдерживать рост цен на готовую продукцию в виде полимерных труб и качественно исполнить обязательства по выполнению национальных проектов.



«Силд Эйр Каустик» производит пищевые лотки из ПЭТФ

Компания «Силд Эйр Каустик» реализует первый этап проекта, в рамках которого была введена в эксплуатацию новая линия по выпуску лотков из полиэтилентерефталата (ПЭТФ). Мощность линии составляет 4 млн лотков в год. Упаковка изготавливается из российского полимера. На следующем этапе развития планируется увеличение мощностей до 9 млн лотков в год. На сегодняшний день уже отгружена первая партия одноразовых пищевых лотков, изготовленных для крупного производителя мясной продукции компании «Мираторг».



Компания «Sinochem International» откроет новый завод по производству АБС в Китае

Компания «Sinochem International» планирует запустить новый завод по производству АБС-пластика в химическом промышленном парке Янчжоу (Китай). Производство планируется запустить в конце 2021 года. Годовая мощность нового предприятия на первом этапе составит 24 тыс. тонн. Ассортимент продукции будет включать специальные марки АБС-пластика и высокотемпературные смеси АБС-пластика и поликарбоната. На втором этапе мощность завода будет увеличена до 56 тыс. тонн в год.



В Казахстане до 2025 года построят завод по выпуску ПЭТФ

В Казахстане планируют разработать проект развития нефтегазохимии. В рамках проекта до 2025 года построят пять заводов. На одном из них будут выпускать полиэтилентерефталат (ПЭТФ). Производство намерены расположить в Атырауской области.

«Уфаоргсинтез» объявила тендер на разработку проекта установки полиэтилена для выпуска ПНД и ЛПЭ



«Башнефть» объявила тендер на разработку проекта установки полиэтилена в рамках строительства комплекса по производству полиолефинов на «Уфаоргсинтезе». Ежегодная мощность установки производства полиэтилена должна составить не менее 250 тыс. тонн. Заявки для участия в торгах представляются до 12 февраля 2021 года, а итоги будут подведены 20 апреля нынешнего года.

На новом предприятии планируется расширить ассортимент выпускаемой продукции в сегменте трубного (ПЭ 80 и ПЭ 100), кабельного, пленочного, выдувного и экструзионного полиэтилена, мономодальных и бимодальных полиэтиленов с возможностью добавки сомономеров бутена-1 и гексена-1. Также на «Уфаоргсинтезе» планируется выпуск линейного полиэтилена с минимально возможной себестоимостью.

«Уфаоргсинтез» — российское нефтеперерабатывающее предприятие, входящее в структуру «Роснефти». Ежегодная мощность установок позволяет выпускать порядка 120 тыс. тонн ПП и 90 тыс. тонн ПВД.

В Австралии построят крупный завод по переработке ПЭТФ



В Австралии построят крупный завод по переработке полиэтилентерефталата (ПЭТФ). В строительстве принимают участие компании «Pact Group Holdings Asahi», «Bevarages Cleanaway» и «Waste Management». На новом предприятии планируют перерабатывать порядка 1 млрд ПЭТ-бутылок емкостью 600 мл. Вторичный полимер намерены использовать для производства более 20 тыс. тонн новых бутылок и упаковки. Инвестиции в проект составляют около 45 млн долларов. Новый объект будет построен в Олбери-Водонге (Австралия). Ввод в эксплуатацию намечен на октябрь 2021 года.

В 2020-м выпуск ПВД на «Полимире» увеличился на 6%

В 2020 году белорусский производитель наработал 116,45 тыс. тонн полимера, или на 6% больше, чем в аналогичный период позапрошлого. Прирост производственного показателя обусловлен сниженной загрузкой мощностей в первой половине 2019 года. Напомним: только весной позапрошлого года после продолжитель-

На заводе «Shintech» расширят мощности на 380 тыс. тонн

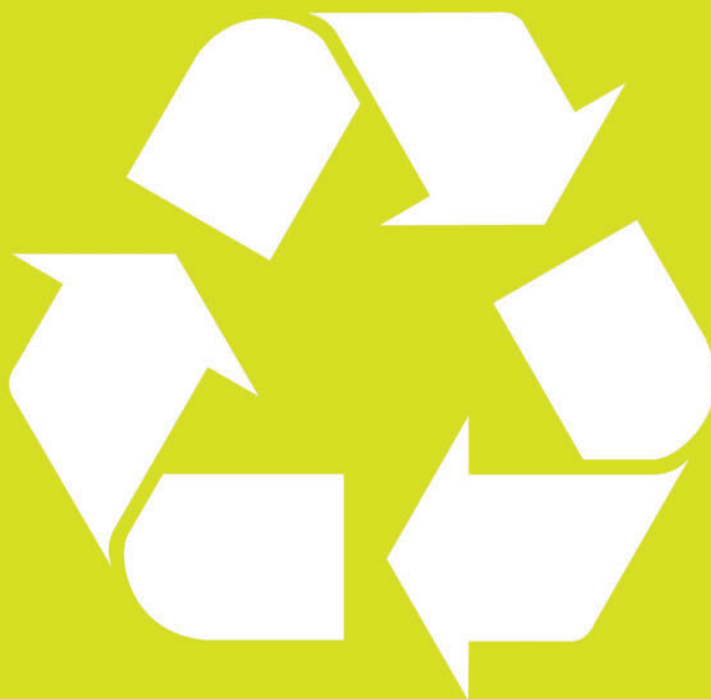
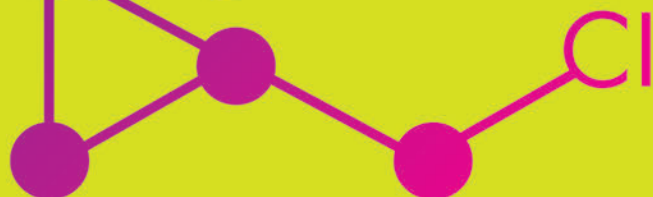
Компания «Shin-Etsu Chemical» намерена расширить производственные мощности ПВХ на заводе своей дочерней компании «Shintech» (Плакемин, штат Луизиана). Проектная мощность завода будет увеличена на 380 тыс. тонн несмешанного ПВХ в год. В результате этого суммарная мощность производства С-ПВХ на заводе «Shintech» составит 3,33 млн тонн. Сейчас этот производитель на трех заводах может нарабатывать 2,95 млн тонн несмешанного ПВХ. В проект будет инвестировано 1,25 млрд долларов. Завершение проекта запланировано на конец 2023 года. Кроме расширения мощностей по производству С-ПВХ, компания увеличит производство ВХМ и каустической соды на 580 тыс. тонн и 390 тыс. тонн, соответственно, в год. Общая производственная мощность после реализации проекта составит 2,95 млн тонн ВХМ и 1,95 млн тонн каустической соды в год. Напомним: обсуждение расширения мощностей по производству несмешанного ПВХ на заводе «Shintech» началось еще в июле 2018 года. Высокий спрос на смолу в 2020-м году, а также ожидаемый дальнейший рост потребления полимера в развивающихся странах стали факторами, которые ускорили начало реализации проекта.

ного простоя удалось возобновить работу цеха №104 второй очереди производства (ежегодная мощность — 65 тыс. тонн). Совокупная мощность завода «Полимир» по выпуску ПВД составляет более 130 тыс. тонн в год, это ведущее предприятие нефтехимической промышленности Беларуси.



plast
EXPO UA

XIII Международная
специализированная выставка
технологий и оборудования для производства
и переработки полимеров



PU Fest
UKRAINE
2021

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-ФОРУМ
ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ
ПОЛИУРЕТАНОВ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

Украина, г. Киев, Броварской пр-т, 15
тел.: +38 044 201-11-56, 201-11-58, 201-11-65
e-mail: plast@iec-expo.com.ua
www.iec-expo.com.ua, www.tech-expo.com.ua

Генеральный информационный партнер: 

НОВЫЕ
ДАТЫ

13-15
апреля
2021

Технический партнер: 

PPG и «Tikkurila» договорились о новых условиях тендерного предложения



4 февраля 2021-го компании PPG и «Tikkurila» объявили об изменении условий тендерного предложения о приобретении акций «Tikkurila». PPG увеличил стоимость предложения до 34 евро за акцию на общую сумму примерно 1,52 млрд евро, включая принятие долга и денежных средств. Напомним: 5 января 2021-го предложение составляло 27,75 евро за акцию, а первоначально — 25 евро за акцию. Новое предложение на 8,8% больше, чем конкурентное предложение «AkzoNobel». Кроме этого было изменено условие завершения тендерного предложения относительно минимального уровня принятия акционерами «Tikkurila»: соответствующий порог сократился с 90% до 66,7%. Ожидается, что соглашение о приобретении будет достигнуто в марте или апреле 2021 года.

В официальном пресс-релизе «Tikkurila» отмечено, что после получения потенциального конкурентного предложения «AkzoNobel» Совет директоров компании тщательно проанализировал его и провел переговоры с PPG о возможных

поправках. В связи с повышением цены предложения PPG предложила изменить условие завершения нового тендерного предложения, снизив соответствующий порог минимального уровня принятия.

После рассмотрения условий нового тендерного предложения некоторые основные акционеры компании «Tikkurila» — «Varma Mutual Pension Insurance Company», «Mandatum Life Insurance Company Limited» и «Kaleva Mutual Insurance Company» — представляющие в совокупности примерно 9,32% акций безоговорочно согласились продать свои акции PPG. Кроме того, «Oras Invest Oy» согласилась на безоговорочное безотзывное обязательство принять новое тендерное предложение, а также согласилась продать акции PPG после получения им необходимых разрешений регулирующих органов. В целом доля акционеров, которые готовы принять новое предложение PPG составляет примерно 29,34% всех акций «Tikkurila».

8 февраля 2021-го концерн «Akzo Nobel» объявил, что приобретение компании «Tikkurila» более не входит в их планы. «Akzo Nobel» не будет повышать стоимость цены за акцию «Tikkurila», после нового более высокого предложения от компании PPG. «У нас есть четкие приоритеты и критерии распределения капитала, включая инвестирование с целью роста, выплат дивидендов, осуществления приобретений и обратного выкупа акций. Намеченное приобретение «Tikkurila» больше не может конкурировать с другими привлекательными возможностями для компании и получения более высокой прибыли для наших акционеров и других заинтересованных сторон», — прокомментировал генеральный директор «Akzo Nobel» Тьерри Ванланкер.

«Диналак» запустила производство ПФ-лака

В середине января компания «Диналак» запустила производство ПФ-лака на мощностях «Ярославского лака», приобретенных в конце 2019-го. «Диналак» планировала ввести завод в эксплуатацию еще в сентябре 2020-го, однако запуск переносился из-за ожидания руководством получения всех необходимых лицензий и разрешений. Напомним: в декабре 2019 года на конкурсных торгах «Диналак» выкупила лаковое производство компании «Ярославский лак», которая входила в обанкротившуюся в 2018 году ГК «Техностар Колор Менеджмент». Годовая производственная мощность производства — 2,4 тыс. тонн. На заводе будут нарабатывать — как классический ПФ-лак, так и модифицирован-



ные марки: алкидно-стирольные, алкид-уретановые и др. В перспективе — расширение производства, а также выпуск эпоксиэфирных смол.

«СИБУР», ОЗ и «Jokey» запускают линию продукции в таре с добавлением пластиковых отходов

В январе 2021-го «СИБУР ПолиЛаб» завершил первый этап тестирования тары из пластика, произведенного с применением переработанных полигонных пластиковых отходов (post-consumer recycled, PCR-сырье) по собственной новой технологии. Это сырье будет использовано производителем пластиковой тары «Jokey» для продукции компании ОЗ — производителя защитных материалов, лакокрасочных покрытий, дезинфицирующих и моющих средств. В 2021 году все архитектурные покрытия и антивирусные краски ОЗ под брендами «Триопро» и М2 будут выпускаться в таре «Jokey» с добавлением переработанных пластиковых отходов из сырья и по технологии «СИБУР ПолиЛаб». Это партнерство станет первым в России примером производства тары с применением переработанных полигонных отходов.

Ирина Гарустович, генеральный директор «ОЗ-Коутинг» прокомментировала этот проект: «В рамках стратегии долгосрочного развития и сокращения углеродного следа с 2020 года компания ОЗ выпускает водно-дисперсионные материалы только в упаковке из вторично переработанного пластика. Коллаборация ОЗ и «СИБУР ПолиЛаб» позволила разработать действительно зеленое решение — упаковку, которая произведена с применением PCR-сырья и в дальнейшем может быть повторно переработана».

По словам генерального директора центра «СИБУР ПолиЛаб» Константина Вернигоров: «Разработка R&D решений, направленных на переработку полимерных отходов и вовлечение их в повторное использование — важная часть стратегии «СИБУРа» в области устойчивого развития до 2025 года. Совместная инициатива с ОЗ и «Jokey» по производству тары с добавлением российского PCR сырья — важный шаг для реше-



ния проблемы пластиковых отходов в стране и первая подобная практика в России. Мы планируем продолжать развивать собственные экологичные разработки и расширять сотрудничество с партнерами, разделяющими принципы экономики замкнутого цикла».

Директор по продажам компании «Jokey» в странах СНГ Валерий Путиков отметил: «Будучи семейной компанией с 50-летней историей, мы всегда думаем на долгосрочную перспективу. Мы убеждены, что предпринимательский успех основан на трех столпах: экономический рост, социальная ответственность и экологическое равновесие. Но главная наша сила на этом пути — это надежные и социально ответственные партнеры и клиенты, такие как «СИБУР» и ОЗ. Мы убеждены, что последовательное улучшение экологической обстановки и устойчивого развития может произойти только через сотрудничество между всеми ответственными игроками промышленности, торговли, политики и гражданского общества».

**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.com

Информационное
агентство
«Хим-Курьер»
предлагает
независимый
экспертный
анализ
и прогноз
рынка
ЛКМ

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

ХИМ-ЭКСПЕРТ
Смолы и ПФ-лак
АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

ПОЛУФАБРИКАТНЫЙ ЛАК **СМОЛЫ АЛКИДНЫЕ**

СМОЛЫ ПОЛИЭФИРНЫЕ **СМОЛЫ АКРИЛОВЫЕ**

СМОЛЫ ЭПОКСИДНЫЕ

экспорт • импорт • цены • конъюнктура рынка

Компания «Антикоррозионные защитные покрытия СПб» предоставляет новые услуги

С целью привлечения заказчиков в начале 2021 года завод «Антикоррозионные защитные покрытия СПб» внедрил новые услуги. Предприятие теперь предоставляет клиентам услуги в области антикоррозионной, огнезащитной обработки строительных конструкций и проектирования огнезащиты металлических. Выполнение работ осуществляется на собственном окрасочном участке, который оснащен всеми необходимыми инструментами, оборудованием и подъемными механизмами. По желанию заказчика выполнение окрасочных работ возможно и непосредственно на строительном объекте. Лицензию МЧС РФ на выполнение работ по огнезащите конструкций компания получила в 2020 году, имеет допуски СРО в области проектирования



и строительства. Проекты по огнезащите металлических конструкций соответствуют ФЗ- 123, СП 2.13130.2012, СП 4.13130.2013 и другим законодательным актам в области проектирования и строительства.

«Леруа Мерлен» закрывает небольшие магазины в пределах МКАД

В феврале 2021-го французский DIY-ритейлер «Леруа Мерлен» сообщил об отказе от развития небольших магазинов в пределах МКАД. Существующие три торговые точки будут закрыты до конца этого года. Эксперты «Леруа Мерлен» считают, что малый формат не оправдал ожидания компании по товарообороту, а сложности с логистикой и доставкой генери-

ровали негативную реакцию потребителей. В компании планируют сосредоточиться на B2B-сегменте и развитии онлайн-торговли. Общая доля онлайн-продаж «Леруа Мерлен» выросла с 3—4% в начале 2020 года до 9% в декабре. В 2020 году общая выручка компании выросла на 6% относительно 2019 года, несмотря на кризис из-за пандемии COVID-19.



НОВАЯ ЛИНЕЙКА ИЗДАНИЙ ДЛЯ РЫНКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ



В НОВЫХ ИЗДАНИЯХ ПРЕДСТАВЛЕНО

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



КОМПАНИЯ «ДИО ПЛАСТ»: МЫ НЕ БОИМСЯ ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ!

«ДИО Пласт» — один из крупнейших поставщиков полиолефинов в РФ и страны ближнего зарубежья — продолжает расширять ассортимент полимеров. В 2020-м компания предложила игрокам рынка импортную альтернативу — несмешанный ПВХ узбекского предприятия «Навоиазота». Про опыт выхода узбекского ПВХ в 2020-м на российский рынок, рассказал коммерческий директор «ДИО Пласт» — Антон Александрович Норманский.

– Как давно компания «ДИО Пласт» работает на полимерном рынке?

– Компания «ДИО Пласт» была основана в 2007 году. Изначально мы поставляли полиэтилен, в процессе наращивания клиентской базы и расширения наших знаний о работе на полимерном рынке увеличивался и марочный ассортимент предлагаемой продукции. Я работаю в компании практически с начала ее основания.

– Какие достижения компании Вы хотели бы отметить?

– Каждый год мы наращиваем объемы поставок полимерного сырья, и 2020-й не стал исключением. Мы не боимся экспериментировать, предлагая российскому рынку различные продукты. Опыт у нас был разный, но удача сопутствует компании. В прошлом году мы начали работать с узбекским ПВХ. В тот момент после стремительного снижения цен ситуация на рынке развивалась абсолютно непредсказуемым образом. Это был интересный опыт. В целом год для компании прошел очень хорошо.

– С какими трудностями столкнулась компания в процессе выхода на российский рынок ПВХ?

– Как и у большинства новых производств ПВХ были вопро-

сы к стабильности константы и упаковке. На данный момент узбекский производитель «Навоиазот» устранил эти проблемы. В более ранний период работы с узбекским ПВХ мы стремились получить обратную связь от наших клиентов, уточняя при этом, какая им необходима константа с учетом производимых готовых изделий. Поэтому перед отгрузкой смолы мы определяли константу партии и, уже исходя из этого, перераспределяли объем между нашими клиентами с учетом их потребностей. Таким образом, мы благополучно решили временный вопрос нестабильности константы. Если говорить об упаковке, то у нас есть много

складов в России, на которые мы доставляли партию и проверяли надлежащее состояние упаковки. И только после этого смола доставлялась клиенту.

Но если говорить о выводе новой продукции на полимерный рынок в целом, то наша компания имеет большой опыт, мы не стараемся идти по проторенной дорожке. В поставках некоторых продуктов мы были своего рода «пионерами». Привозили объемы и уже на российском рынке с помощью нашей технической поддержки изучали перспективы, физико-механические свойства, отрасли, где продукт может применяться. У нас есть штатный технолог. Если есть отклонения



*Антон Норманский,
коммерческий директор
компании «ДИО Пласт»*

от технических требований, которые необходимы переработчику, мы изучаем рецептуры и подбираем все индивидуально, согласно условиям клиента. Благодаря накопленному багажу знаний о выводе новых продуктов на полимерный рынок, клиентской базе, профессионализму менеджеров по продажам и стала возможна успешная работа с узбекским ПВХ на российском рынке.

– По итогам 2020 года порядка 75% узбекского ПВХ в РФ поставила компания «ДИО Пласт». Какие перспективы у этой смолы на российском рынке? Готовы потребители ее использовать?

– В целом да, но здесь, конечно, нужно учитывать особенности нынешнего периода на рынке ПВХ. Есть некоторые переработчики, которые готовы экспериментировать и не боятся испытывать новый продукт. Эти компании были готовы протестировать узбекский ПВХ, что позволило им нивелировать все свои риски и избежать дефицита смолы, имея дополнительную импортную альтернативу. Все зависит от построения стратегии закупок ПВХ российскими компаниями. Конечно, нужно учитывать, что процесс тестирования у всех переработчиков занимает разное время. Не всегда период с момента введения новой смолы в рецептуру до испытания готовых изделий короткий.

Если говорить о преимуществах узбекского ПВХ относительно китайской смолы, то можно отметить более оперативную доставку в первом случае. В течение недели автотранспортом мы можем доставить смолу потребителю, в то время, как при поставках смолы из Китая юридически возникают трудности с поставками ж/д-транспортом.

– Компания «ДИО Пласт» является одним из ключевых игроков рынка полиолефинов, хотелось бы услышать Ваше мнение, насколько оправданным было введение пошлины на ЛПЭ в размере 6,5%?

– Идея о пошлине возникла достаточно давно, когда «Нижекамскнефтехим» активно принимал меры для введения ограничений поставок в Россию продукции компании SABIC, в период перенасыщения рынка полиолефинов. Сейчас достаточно сложно объективно оценить эффективность реализации данной ограничительной меры. С уверенностью можно сказать только то, что введение пошлин приведет к росту отпускной цены ЛПЭ у региональных производителей, и как следствие — к увеличению стоимости готовых изделий. Из-за роста цен готовых изделий ожидается сокращение экспортных сделок и увеличение договоров по импорту. Поэтому переработчики пластмасс, в первую очередь, не заинтересованы во введении пошлины.

– Когда следует ожидать значительного снижения цен полимеров?

– Ситуация с ростом и снижением цен на полимерном рынке является не новой. Аналогичная той тенденции, которую мы видим сейчас на рынке ПВХ, была и с ПЭ, когда казалось, что «психологический порог» цены уже достигнут, и это предел. Все будет зависеть от того, насколько профицитным станет тот или иной рынок. При условии стабилизации ситуации на внешних рынках, цены снизятся.

– Изменилась ли структура рынка полиэтилена из-за пандемии?

– Мы не заметили значительных изменений в структуре потребления полиэтиленов и полимеров в целом. Конечно, в период локдауна большинство переработчиков вынуждены были остановить производство. Но среди наших клиентов все возобновили работу, и перераспределения сегментов и структуры потребления мы не отмечаем.

– Как скажется на полимерном рынке расширение деятельности новых заводов?

– На рынке есть новости о но-

вых проектах производства ПЭ, ПП, ПВХ. Но сроки реализации и завершения строительства этих производственных проектов четыре—пять лет, и как изменится российский рынок за этот период достаточно сложно сейчас сказать. Еще не известен плановый марочный ассортимент, какое качество будет у этой продукции, согласится ли потребитель ее «принять». Очень многое будет зависеть от продавца, как он сможет позиционировать свою продукцию, как выстроит диалог с клиентами, какие сервисные услуги он готов будет предоставлять.

– Изменилась ли структура ваших поставок ПНД с введением ограничений Узбекистаном?

– Если говорить о поставках продукции нашей компанией, то объемы импорта узбекского ПНД значительно не изменились. Рассматривая поставки других участников рынка, видна динамика сокращения. Но нужно учитывать, что узбекский производитель также рассматривает рынки сбыта, на которых он может реализовать полимер по более выгодной цене, как и все производители. Такими сейчас являются рынки Турции и Китая.

– Какие планы и задачи ставит компания на 2021 год? Хотели бы вы пожелали игрокам полимерной отрасли в новом сезоне продаж?

– О стратегических планах я, пожалуй, умолчу. Скорее хотелось бы отметить, что на все происходящее компания «ДИО Пласт» смотрит с оптимизмом, всегда готова к сотрудничеству. В любых рыночных условиях торговой компании есть куда развиваться. Я желаю, чтобы 2021 год был более удачным, чем 2020-й, который устроил нам определенный экзамен, и дал возможность подвести итоги, которыми определяется, насколько мы готовы к переменам и с чем будем двигаться дальше. Желаю, чтобы у всех в 2021-м было больше идей, оптимизма, веры в себя и свою компанию, а также в то, что каждый из вас делает.

ИТОГИ 2020 ГОДА: ОПРАВДАЛИСЬ ЛУЧШИЕ ИЗ ХУДШИХ ПРОГНОЗОВ

Природа человека такова, что сначала все проблемы излишне драматизируют, а потом дух оптимизма побеждает, и верится, что ситуация стабилизируется. Так произошло и с игроками рынка ЛКМ в 2020 году: в начале корона-кризиса они снижали плановые годовые показатели, а потом радовались, что год удалось закончить лучше, чем ожидали. Хочется верить, что в 2021 году ситуация будет развиваться по такому же сценарию, а не наоборот.

ВСЕ НЕ ТАК ПЛОХО, КАК СНАЧАЛА ПОКАЗАЛОСЬ

В 2020 году лакокрасочная отрасль вновь столкнулась со снижением объемов потребления. Емкость рынка сузилась на 5% и соответствует отметке 2015 года — одного из самых худших за последнее десятилетие. Как и шесть лет назад, в прошлом году основополагающими причинами кризиса стали внешнеэкономические изменения, которые впоследствии привели к снижению экономических показателей в России и стремительной девальвации рубля. Однако в 2020 году ситуацию усложнила неожиданная и затяжная пандемия коронавируса во всем мире. Она не только предопределила развитие лакокрасочного сезона 2020-го, но и привела к изменениям в производственной и коммерческой деятельности участников рынка. А поскольку весь мир живет в новых пандемических реалиях уже год, не исключено, что эти изменения будут носить фундаментальный характер для лакокрасочного бизнеса.

Безусловно, локдаун, который пришелся на старт лакокрасочного сезона, стал ключевой причиной сокращения продаж лакокрасочных материалов по итогам года. Сначала он практически парализовал цепочки поставок декоративных и общестроительных ЛКМ населению и на строительные объекты, поскольку торговым точкам

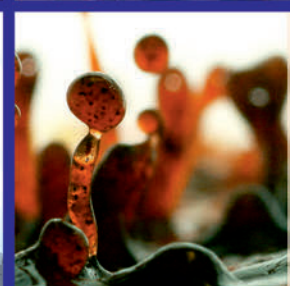
и стройкам было запрещено работать, а также заводам-потребителям промышленных покрытий, которые были обязаны остановить или сократить производственную деятельность на это время. А впоследствии перерос в более серьезные экономические проблемы государственного уровня, которые, с большей долей вероятности, могут еще проявиться в нынешнем году.

Тем не менее, несмотря на «валидольное» начало сезона, можно констатировать, что итоговые результаты 2020 года — это реализация оптимистического прогноза. Первые два месяца после ослабления карантинных ограничений продажи ЛКМ росли высокими темпами, особенно в DIY-сетях. Происходило это как за счет эффекта отложенного спроса, так и благодаря активным ремонтным и строительным работам на дачных участках. Возобновление работы больших строительных площадок также способствовало закупкам отделочных материалов. Хотя принято считать, что крупным компаниям сложнее оперативно реагировать на быстроменяющиеся реалии, поскольку они менее гибкие, но в 2020 году 11-ти из 20 крупнейших лакокрасочных предприятий России удалось достичь или превзойти отметки 2019-го. Причем, если в последние несколько лет рост продаж демонстрировали представители промышленного сегмента, то

в 2020-м в лидерах оказались игроки рынка декоративных материалов. Самые высокие темпы увеличения продаж отмечались у «Рогнеды», «Meffert» и «АВС Фарбен». В целом, лакокрасочный рынок продолжает укрупняться: по итогам 2020-го на 20 крупнейших компаний пришлось 52% совокупного потребления покрытий, а в 2019-м этот показатель составлял 46%.

ИЖС И КОСМЕТИЧЕСКИЕ РЕМОНТЫ ПОДДЕРЖАЛИ РЫНОК ДЕКОРАТИВНЫХ ЛКМ

Строительство — одна из ведущих отраслей экономики РФ, кроме того — это крупнейший сегмент рынка ЛКМ и стройматериалов. Потребление краски в данном сегменте напрямую зависит от объема ремонтно-строительных работ. Последние годы строительная отрасль пытается выбраться из затяжного периода стагнации. В 2020-м ей в очередной раз это не удалось. По итогам года объемы выполненных строительных работ сохранились на отметках 2019-го и составили 9,5 трлн рублей (в сопоставимых ценах). Площадь жилья, введенного в эксплуатацию, сократилась на 1,8%, до 80,6 млн кв. м. Если рассматривать отдельно многоэтажное и частное строительство, то получается интересная картина: первое по итогам прошлого года сократилось на 6%, до 75,5 млн кв. м, а второе — выросло в три раза, до 5,1 млн кв. м.



ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СЫРЬЕ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

СЫРЬЕ ДЛЯ ЛКМ

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

ГОТОВЫЕ ЛКМ

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

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

Согласно исследованию дочерней компании Сбербанка «Сбербанк страхование», в 2020 году каждая 12-я российская семья сделала ремонт в своей квартире. Исследование было проведено в 78 городах России с населением свыше 250 тыс. человек. В каждом городе опрошено не менее 400 респондентов. Почти 85% респондентов обновляли старое жилье, около 8% — проводили отделочные работы в новых квартирах. Однако только у 8% семей ремонт был крупнее мелкого косметического. Более половины россиян (51%) отметили, что они копят деньги на ремонт, 13% — берут на эти цели кредит или занимают у родственников и знакомых. В 2020-м чаще других жилье обновляли жители Москвы и Санкт-Петербурга (11% опрошенных). В среднем по стране ремонтные работы обошлись россиянам в 265 тыс. рублей. Больше всех за ремонт заплатили жители Тюмени (364 тыс. рублей). Выше среднего был показатель в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Воронеже, Москве и Казани. Самым распространенным видом работ были окраска или оклейка обоями стен (34%). Чаще всего респонденты меняли окна и двери, обновляли кухню, ванную комнату и ремонтировали потолок.

Динамика индивидуального жилищного строительства (ИЖС) и ремонтных работ подтверждает тот факт, что для рынка декоративных ЛКМ 2020 год был неплохим, хоть рынок по итогам года и сузился на 2%. Напомним: в I полугодии потребление материалов в этом сегменте уменьшилось на 9%. По сути, частное потребление было драйвером роста рынка во II полугодии, например, закупки эмалей для металла, интерьерных красок, лаков и прочих деревозащитных средств.

Не исключено, что высокий спрос на отделочные материалы сохранится и в нынешнем году. По опросам профильных

специалистов, в 2021-м сделать ремонт в квартире или приобрести мебель планируют 26% респондентов. В таком же исследовании годичной давности такие участники опроса составили 21%. Поскольку пандемия коронавируса продолжает оказывать влияние на образ жизни россиян, скорее всего, динамика спроса на индивидуальное жилье в нынешнем году также будет восходящей. Соответственно, это должно способствовать росту активности потребителей отдельных видов лакокрасочных материалов декоративного и ремонтно-строительного назначения.

Стимулировать рост объемов многоэтажного строительства и, как следствие, потребления ЛКМ и строительных смесей будет рынок ипотечного кредитования. В 2020 году было выдано 1,7 млн ипотечных кредитов на 4,3 трлн рублей — абсолютный рекорд за всю историю ипотечного рынка России, как отмечают в аналитическом центре «Дом.РФ». По сравнению с 2019-м ипотечное кредитование выросло на 35% в количественном выражении и на 50% — в денежном. Достижению таких показателей способствовало снижение ставок рыночных кредитов до 8%, а также введение льготных программ, из которых главная — программа ипотеки на новостройки под 6,5%. В результате, во II полугодии 2020-го запуск новых проектов многоквартирного строительства увеличился на 39% по сравнению с аналогичным периодом 2019-го, в том числе в IV квартале — на 80%.

КОРОНАВИРУС ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОДКОСИЛ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Согласно данным Росстата, в 2020 году показатели промышленности РФ снизились на 2,9%. При этом производство сократилось не так значительно, как прогнозировало Минэко-

номразвития. Из-за ограничения добычи нефти по сделке с ОПЕК максимально снизились объемы добычи полезных ископаемых — на 7%. Производство продукции обрабатывающих отраслей в целом сохранилось на отметках 2019-го. Это произошло за счет роста выпуска лекарств и медицинских материалов, текстиля и химической продукции. При этом отрасли, предприятия которых являются потребителями ЛКМ промышленного назначения, вошли в число лидеров по темпам сокращения наработки. Например, в автомобилестроении: выпуск легковых автомобилей уменьшился на 17,5%, грузовых автомобилей — на 8,7%, автобусов — на 3,9%, производство грузовых вагонов сократилось на 28,3%. В нефтегазовой отрасли объемы выпуска нефтегазовых труб снизились на 15,2%. Из отраслей потребления ЛКМ, в которых отмечался рост продаж, можно отметить производство сельхозтехники (тракторов — на 6,3%, комбайнов — на 12%), а также выпуск строительных металлоконструкций достиг отметок 2019-го.

Снижение объемов промышленного производства привело к уменьшению потребления промышленных покрытий. По данным агентства «Хим-Курьер», по итогам 2020-го рынок промышленных ЛКМ сузился на 4%. Как и в случае с сегментом декоративных материалов, по итогам I полугодия динамика была хуже — емкость рынка уменьшилась на 8,6%. Для промышленности а, соответственно, и рынка промышленной краски, вторая половина года традиционно самая активная, в том числе IV квартал. За счет этого игрокам удалось полностью или частично нивелировать сокращение продаж, которые отмечалось по итогам I полугодия. В 2020 году на фоне стремительной девальвации рубля и сокращения государственного финансирования потреби-


тели искали более недорогую альтернативу импортной продукции у российских заводо-производителей промпокрытий.

По прогнозам экспертов, промпроизводство в России сохранит отрицательную динамику до II квартала 2021 года в условиях снижения спроса в стране и сохраняющейся высокой неопределенности из-за пандемии. Специалисты Минпромторга ожидают, что в 2021 году промпроизводство вырастет на 2,6%. Главным сдерживающим фактором в развитии промышленного производства останется действие соглашения ОПЕК+ по сокращению поставок нефти на мировой рынок. Однако Минэкономразвития для поддержки стратегически важных отраслей разработало специальные программы по восстановлению производства и роста спроса. Эти программы рассчитаны и на потребителей промышленных ЛКМ. Например, для стимулирования производства грузовых вагонов вступила в силу программа обновления парка крупнейших грузоперевозчиков на 2021—2023 годы, а для развития автостроения в 2021-м будет выделено 16 млрд рублей на различные программы для наращивания спроса на АТС (льготное автокредитование, лизинг и др.), что должно обеспечить продажи более 93 тыс. автомобилей. В совокупности эти меры будут одними из стимулов роста спроса на ЛКМ промназначения в нынешнем году.

ПЕРЕД ЛАКОКРАСОЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ВСТАЛА ВАЖНАЯ ДИЛЕММА

Начало 2021 года для лакокрасочной отрасли было достаточно бурным. Волнения из-за распространения коронавируса, новых штаммов и прочего отошли на второй план. Сейчас хедлайнером рынка стали цены практически всего базового сырья для выпуска ЛКМ. Значительно подорожали ПФ-лак,

дисперсии, пластиковая и металлическая тара, диоксид титана, полиэфирные и эпоксидные смолы, ацетатные растворители, ортоксилол и др. Очередной виток роста цен некоторых сырьевых компонентов, например дисперсий, ПФ-лака, тары ожидается уже в ближайшее время. Первые сигналы того, что ситуация с ценами сырья в 2021-м может перерасти в критическую появились еще осенью, когда начали дорожать полуфабрикатный лак (что не типично для конца сезона), эпоксидные смолы и китайский диоксид титана. «Контейнерный кризис» в мире, высокий спрос в Европе и Азии, остановка заводов-производителей компонентов, которые используются при выпуске сырья для ЛКМ и т.д. приводят к тому, что, как минимум до конца весны закупка сырьевых компонентов будет главной «головной болью» лакокрасочных заводов. Реальность такова, что в ближайшее время предпосылок к изменению тенденции на противоположную нет. В сложившихся условиях, очевидно, что лакокрасочным заводам необходимо поднимать цены продукции, чтобы оставаться рентабельными, хотя бы на 10—15%. Однако снижение экономических показателей населения страны, обусловленное пандемией, сдерживает намерения игроков. В среднем прирост цен сейчас составляет 5%. С одной стороны, торговые партнеры не желают принимать более значительные изменения, мотивируя это вероятным снижением объемов продаж. С другой, — стремительное увеличение стоимости краски, как и в предыдущий кризис, может привести к тому, что на рынке в очередной раз начнет расти спрос на продукцию класса «эконом». Конечно, ни первая, ни вторая ситуация не станут лучшим выходом для игроков. Поэтому в ближайшее время им придется искать компромисс.



Более 1000
эксклюзивных
рецептур

homa Chemical Engineering

ДИСПЕРСИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

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

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

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

МЫ РАССЧИТЫВАЕМ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ СТАТЬ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЗАМЕТНЫХ ИГРОКОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛКМ

Одной из нашумевших новостей на рынке ЛКМ России в начале 2020 года стало объединение компаний «Эскарро Кемикал» и «Столяр». Не прошло и года, как рынок облетела еще одна новость: «Eskaro» становится частью «Flügger group». Об итогах работы объединенной структуры в сложных экономических условиях 2020-го, достигнутых результатах, а также планах на 2021 год рассказывает генеральный директор «Eskaro» Марк Дагин.



Марк Дагин,
генеральный директор «Eskaro»

— Год назад, 27 января 2020-го, было объявлено об объединении двух крупных игроков российского лакокрасочного рынка: «Эскарро Кемикал» и «Столяр». Каким стал первый год для объединенной структуры «Eskaro»?

— Пандемия в РФ настигла нас сразу после начала процедуры объединения «Эскарро Кемикал» и «Столяр». Экономический кризис — не самое удачное время для структурных изменений бизнеса. Реакция рынка была непредсказуемой. Но мы уже вошли в процесс слияния, поэтому планы пришлось пересматривать на ходу. Прежде всего, изменили краткосрочные планы с целью нивелировать потери во II квартале (сократили расходы, ассортимент, оптимизировали процессы выпуска продукции). Безусловно, претерпели серьезные изменения

и темпы инвестиций в производство, и концепция объединения компаний. На данный момент мы находимся в самом разгаре процесса консолидации и планируем его полностью завершить до конца 2021 года. Пандемия внесла ряд серьезных изменений и в сами принципы работы, которые надо было осваивать быстро и незаметно. Считаем, что мы хорошо справились и с этой задачей. В целом по 2020 году мы отмечаем положительные итоги, что является заслугой нашей профессиональной команды, которая нацелена на достижение результатов в любой структуре.

— Каковы результаты лакокрасочного сезона 2020-го года для вашей компании? Что считаете главным достижением?

— 2020-й был напряженным для всех производителей ЛКМ не только в России, но и в СНГ, и во многих странах ЕС. Причина всем известна — снижение объемов продаж во II квартале из-за ограничений, обусловленных пандемией. Это привело к рекордному снижению покупательской способности. В РФ, по данным ВШЭ, во II квартале прошлого года продовольственная корзина сократилась до минимума за последние 10 лет. А поскольку строительные материалы не относятся к товарам первой необходимости, снижение объемов потребления было более критичным.

Мы не считаем результаты 2020 года самыми удачными для компании. Успешными для

нас являются те периоды, когда мы развиваемся, внедряем уникальные продукты, технологии, направления бизнеса. Учитывая снижение спроса в период максимальных ограничений по covid19 с марта по июнь, мы приняли решение об оптимизации продуктового портфеля и производственных процессов. Это помогло нам справиться со сложной задачей преодоления кризиса в экономике. Главным достижением года считаем сам факт начала объединения компаний.

— Сказалось ли объединение компаний «Столяр» и «Эскарро Кемикал» на работе с заказчиками и поставщиками?

— В прошлом году кардинальных изменений не было. Начиная с 2021 года, мы постепенно, без резких движений, начинаем объединять продажи в единый пул под зонтичным брендом Eskaro. В ближайшее время мы также начнем выстраивать единую закупочную политику и стратегию продаж.

— Все ли бренды компании «Столяр» перешли в собственность «Eskaro»?

— Да, после объединения все бренды «Столяр» теперь принадлежат объединенной компании. Ассортиментный портфель будет меняться эволюционно, без резких агрессивных решений в течение нескольких лет.

— В конце 2020-го появилась еще одна новость: «Eskaro» становится частью «Flügger Group». Как скажется эта сделка на работе в РФ?

— Сделка с «Flügger Group» — это настоящий рывок для нашей компании. Это позволит развиваться быстрыми темпами. Мы не скрываем, что инвестиции будут направлены, прежде всего, на завоевание доли рынка. Наши амбиции будут поддержаны строительством нового предприятия на юге России, а также модернизацией существующих производственных площадок и складов. Не секрет, что мы пойдем в те регионы, где были представлены в недостаточной мере. Мы рассматриваем в ближайшее время стать одним из самых заметных игроков российского лакокрасочного рынка.

— В связи с этим событием ожидаются ли какие-то изменения в сбытовой стратегии, ассортиментном портфеле?

— Сбытовая стратегия — это потребительская страте-

гия. Мы обещали, что наши клиенты только выиграют от объединения двух компаний. Мы держим свое слово. Наша сбытовая стратегия не будет изменена. Что касается продуктового портфеля, то, конечно же, он получит новый виток в развитии. Слияние коснулось и центров разработки. Объединение специалистов и наработок в области рецептур «Эскарро Кемикал» и «Столяр» дало свои результаты уже в 2020 году. Клиенты «Eskaro Chemical» получили возможность выбора широчайшего ассортимента в декоративной линейке материалов (TM Optimist-Elite, Domini, Rauf Dekor). И это только самое начало!

— В пресс-релизе по сделке была информация о планах строительства завода в Ростовской области. Можете проком-

ментировать более подробно этот пункт?

— Действительно в наших совместных планах заложено строительство предприятия по производству красок в Ростовской области. Это будет абсолютно новый завод на базе «Столяра». Мощность нового предприятия составит 30 тыс. тонн лакокрасочных материалов в год.

— Какие планы у «Eskaro» на 2021 год? Как думаете, каким будет сезон этого года?

— Сезон 2021 года не будет легче 2020-го. Мы ожидаем, что рост продаж по нынешней клиентской базе и ассортименту не может быть значительным и особо отличаться от тренда прошлых лет. Но, несмотря на это, мы ожидаем роста реализации за счет дальнейшей синергии и развития продуктового портфеля.

ПАНДЕМИЯ — ЭТО НОВЫЙ ВЫЗОВ, СВОЕОБРАЗНЫЙ СТРЕСС-ТЕСТ

Стагнация на рынке ЛКМ стимулирует производителей этой продукции тщательно относиться к разработке и продвижению новых продуктов, которые непременно должны найти признание конечного потребителя. Генеральный директор компании «Ярославские краски» Николай Яковлев рассказал о том, как предприятию удается успешно работать, а также поделился своим мнением о развитии лакокрасочной отрасли в 2021 году.



Николай Яковлев,
генеральный директор компании
«Ярославские краски»

— Как для компании «Ярославские краски» прошел 2020 год? С какими результатами за-

кончили его? Как справлялись с последствиями карантинных ограничений?

— Безусловно, мировая и национальные экономики столкнулась с беспрецедентным шоком в виде запретов, вызванных пандемией covid19. Распространение инфекции привело к массовому введению карантинных ограничений и закрытию границ — как межгосударственных, так и региональных. А значит, нужно было своевременно разрабатывать новые правила для обеспечения безостановочной работы производства и сбыта готовой продукции. Искать и находить новые способы преодоления трудностей со снабжением сырьевых компонентов и обеспечением готовой продукцией наших партнеров.

Пандемия — это новый вызов, своеобразный стресс-тест, позволивший улучшить рыночное положение лишь тем компаниям, которые способны быстро реагировать и приспосабливаться к внезапным и резким изменениям на рынке, диверсифицировать свой бизнес и направлять ресурсы в перспективные области. Уверен, для всех компаний без исключения этот период не прошел бесследно. Особенно тяжело было в период жесткого локдауна в марте и апреле прошедшего года: основные риски мы видели в достаточно затянувшемся времени неопределенности и невозможности долгосрочного планирования работы. Однако, те усилия, которые предпринимали наши партнеры, вселяли в нас

уверенность. Наш потребитель в этот непростой период не тратил времени на самоизоляцию, а активно вкладывал высвобождающиеся время и деньги в обустройство собственного дома. Я считаю, что в результате принятых мер компания «Ярославские краски» прошла год с минимально возможными потерями.

— В прошлом году «Ярославские краски» нарастили производство декоративных ЛКМ на 10%. За счет чего удалось достичь таких внушительных показателей?

— Сегодня, как и всегда, секрет успеха любой компании заключается в том, чтобы наиболее полно соответствовать ожиданиям своих потребителей. Поэтому мы особенно тщательно работаем над ассортиментом лакокрасочных материалов и их свойствами, отталкиваясь в первую очередь от требований потребителей, при этом постоянно держа руку на пульсе цен сырьевых компонентов.

В 2020-м году мы заметно расширили номенклатуру продукции за счет материалов среднего (целевого для компании) и премиального сегментов рынка. Активно работали над развитием новых потребительских сервисов и маркетинговых программ. В совокупности эти действия оказали положительное влияние на результаты 2020 года.

— Как в 2020-м изменились продажи компании по каналам реализации?

— В 2020-м на рынке отмечалось перераспределение внутри каналов продаж. В Москве и Московской области, в Санкт-Петербурге и других регионах России, где были приняты наиболее жесткие ограничительные меры: гипермаркеты формата DİY, как правило, не работали. Что привело к тому, что на нашем профильном рынке заметно выросло число дискаунтеров-универсалов, которые, помимо продовольственных товаров, начали торговать строительными материалами и, соответственно,

стали реализовывать недостающие объемы ЛКМ. Хочется верить, что эта история не на все времена, она больше про сиюминутную потребность. Мы рассчитываем, что с нормализацией работы специализированных магазинов этот тренд постепенно пойдет на спад. А еще, к сожалению, мы отмечаем очередное смещение рынка в пользу более дешевых товаров.

— В условиях пандемии на всех рынках, в том числе лакокрасочном, активизировалась онлайн-торговля. Выросли ли продажи «Ярославских красок» в канале e-commerce?

— Действительно, потребительские тренды развернулись в сторону канала e-commerce. Если, по прогнозам аналитиков, до пандемии онлайн-торговля должна была превзойти традиционную только в 2036 году, то теперь это может случиться раньше. Отток аудитории после пандемии возможен, но спрос, скорее всего, сократится лишь по сравнению с периодом изоляции. Покупки онлайн протестируют люди, которые раньше ими не пользовались, и часть своих покупок они перенесут в канал e-commerce.

Компания «Ярославские краски» также не могла пройти мимо этого процесса. Постепенно этот канал в структуре продаж занимает все более заметное место. В 2020-м мы работали напрямую с тремя маркетплейсами. В 2021-м таких станет пять. Кроме того, мы работаем с нашими партнерами, чтобы помочь организовать продажи товаров компании за счет их собственных ресурсов и специализированных сервисов.

— Какой ваш прогноз развития рынка ЛКМ в 2021-м? Какие цели ставит компания на этот год?

— Как известно, в период кризиса, вызванного пандемией коронавируса, сильнее всего пострадали отрасли, которые связаны с производством товаров длительного пользования или ориентированные на инвестиционный спрос. Также кризис

значительное влияние оказал на индустрию грузовых и пассажирских перевозок, туризм, общепит и другие хозяйствующие субъекты. Однако есть отрасли, которые на этом фоне пострадали в 2020 году значительно меньше указанных. К этой части можно отнести производство строительных и лакокрасочных материалов. Согласно заключениям экспертов, ожидается, что при снижении потребления ЛКМ в России в 2020-м году на 5—6%, в 2021-м валовый выпуск этой продукции сохранится на уровне 2020-го. Это произойдет в первую очередь за счет заметного снижения импорта и увеличения доля отечественной продукции на рынке.

В 2021-м мы рассчитываем на сохранение потребительского спроса, как минимум, на уровне 2020-го. Наши планы связаны с дальнейшим значительным развитием продуктового портфеля компании «Ярославские краски» и усилением присутствия в регионах России и странах ЕАЭС. А также в различных каналах, как традиционных для компании, так и новых, развивающихся. Однако есть обстоятельства, которые могут помешать развитию, в частности, в 2021-м мы не ожидаем стремительного восстановления потребительской активности. Настораживает и то, что в этом году существенно меньше запланировано к запуску новых строительных объектов — как в коммерческом, общественном, так и в частном секторах. На конечном спросе и благополучии лакокрасочной отрасли в целом может сказаться изменение конъюнктуры рынка сырья. Особенно тревожным выглядит тенденция опережающего темпа роста цен сырьевых компонентов с начала 2021-го. Похоже, сырьевые компании разом решили компенсировать потери, которые им принес 2020-й. В результате, это может сказаться на качественном изменении рынка конечной продукции и отвлечь внимание части потребителей на товары-заменители.

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® 

В КОНЦЕ 2020 ГОДА БАЗОВОЕ СЫРЬЕ ДЛЯ ВЫПУСКА ЛКМ НАЧАЛО ДОРОЖАТЬ И В НАЧАЛЕ 2021-ГО ПРОДОЛЖИЛО

До конца лета 2020 года одной из основных обсуждаемых тем игроками лакокрасочной отрасли был корона-кризис и его последствия. Однако осенью пальму первенства отняли рынки сырья для выпуска ЛКМ, а именно — рост котировок практически всех базовых компонентов. В начале 2021-го ситуация только усугубилась.

2020 ГОД БЫЛ НЕСТАНДАРТНЫМ ДЛЯ РЫНКА ПФ-ЛАКА

2020 год на российском рынке ПФ-лака кардинально отличался от предыдущих лет. Традиционно цены полуфабрикатных лаков растут в I полугодии и снижаются во II. В 2020 году, напротив, в I и II кварталах стоимость связующего снижалась в связи с невысоким уровнем спроса в период локдауна, а также значительным уменьшением котировок растворителей. Последние дешевели на фоне обвала цен нефти по причине выхода РФ из договора ОПЕК+ и увеличения добычи, что при невысоком уровне мирового потребления на тот момент создало профицит. В III и IV кварталах, несмотря на окончание лакокрасочного сезона и традиционное снижение спроса, ПФ-лак подорожал на 5—6%. Причиной стало значительное увеличение котировок подсолнечного масла в связи с неурожаем, а также высокими экспортными ценами из-за дефицита растительных масел на мировом рынке, что позволило поставщикам спекулировать на внутреннем рынке. Намерения Минэкономразвития в декабре ввести таможенную пошлину на семена подсолнечника в размере 30% и на само масло — 15% не остановило рост котировок последнего. Обострение дефицита дистиллята таллового масла усугубило ситуацию: производители лака были лишены возможности за-

менить часть потребляемого объема подсолнечного масла более дешевым ДТМ. Также вследствие удорожания нефти начала увеличиваться стоимость продуктов нефтепереработки, в частности растворителей, пентаэритрита и фталевого ангидрида, что дополнительно сказало на себестоимости. На фоне таких изменений в конце года потребители ПФ-лака не стремились формировать запасы сырья. Многие лаковары были вынуждены значительно сократить загрузку производственных мощностей или уйти на ремонтно-профилактические работы. Как следствие, производство и спрос в конце 2020-го значительно сократились. По данным агентства «Хим-Курьер», по итогам 2020 года потребление алкидного связующего сократилось на 5,4%.

Дефицит ДТМ и рост котировок подсолнечного масла еще в первой половине года оказали влияние на работу некоторых лаковаров, в частности тех, которые нарабатывают связующее не только на продажу, но и для собственного производства ЛКМ. Например, по этой причине «Эмпилс» выпускал классические марки ПФ-лака только для собственного производства эмалей. При этом с первой половины лета производитель реализовывал клиентам только уралкидное связующее. Это заставило потребителей нарабатываемого ими лака закупать недостающие объемы у других компаний, что повлекло за со-

бой расширение клиентской базы таких производителей как «Химик» (Лабинск), «АВС Фарбен» и «Лакокраска» (Лида).

По данным агентства «Хим-Курьер», «Эмпилс» планирует сосредоточить производство ПФ-лака на выпуске более высокомаржинальных модифицированных марок. Многие компании видят перспективы наращивания выпуска такого вида связующего. Этому способствует развитие отечественного производства декоративных покрытий со специальными свойствами, деревозащитных покрытий, а также материалов промназначения. Хотя в последние годы количество игроков на рынке ПФ-лака сокращалось (банкротство «Импульса», «Техностар Колор Менеджмента»), не исключено, что в 2021-м ситуация изменится. Так, в октябре 2020-го новую производственную линию алкидных, акриловых и полиэфирных смол открыла ГК «Аттика» в Ленинградской области, компания «Диналак» выкупила производственные мощности «Ярославского лака» («Техностар Колор Менеджмента») и планирует в этом году возобновить выпуск. Благодаря запуску новых линий двумя компаниями суммарный объем предложения алкидного связующего может вырасти примерно на 4—5 тыс. тонн, соответственно, обострится конкуренция на рынке. Будут внесены коррективы и в клиентские базы лаковаров. Поскольку алкидных

смола на внутреннем рынке РФ станет более чем достаточно, есть вероятность, что игроки будут искать новые рынки сбыта, в том числе зарубежные.

2021 год начался для рынка ПФ-лака достаточно пессимистично: спрос был намного ниже, чем в 2020-м, практически все лаковары повторно увеличили цены продукции. Причиной остается увеличение стоимости сырьевых компонентов. Лакокрасочники пока не спешат закупать сырье для формирования складских запасов и готовиться к сезону. Учитывая прогнозируемое позднее начало лакокрасочного сезона в нынешнем году, лаковары не рассчитывают реализовать в I квартале такие же объемы лака, как в 2020-м. Некоторые производители связующего говорят о том, что ввиду продолжающегося роста цен сырья к концу зимы котировки лака могут достичь рекордных отметок — 90 000 рублей за тонну и выше.

2020-й — ГОД, ПОЛНЫЙ ПОТряСЕНИЙ НА РЫНКЕ ДИСПЕРСИЙ

По итогам прошлого года расчетное потребление полимерного связующего в России сохранилось на отметках 2019-го. При этом объемы ввоза сократились, а выпуск дисперсий на мощностях отечественных предприятий увеличился. В результате, доля импорта в потреблении сократилась на 1,1%. Такая динамика обусловлена девальвацией национальной валюты, которая началась во второй декаде марта 2020 года. Несмотря на сокращение импорта дисперсий в РФ некоторым зарубежным производителям удалось нарастить объемы ввоза. Среди ТОП-5 импортеров — это международный концерн BASF и компания «Wacker». Импортеры отмечают, что в прошлом году вырос интерес потребителей к специальным дисперсиям, а вот от поставок универсаль-

ных отказывались в пользу отечественного связующего.

Как уже отмечалось, девальвация рубля позволила российским производителям частично вытеснить импортные дисперсии. В целом выпуск полимерного связующего на мощностях российских предприятий по итогам 2020 года увеличился. Этому способствовало наращивание объемов производства акрилсодержащих дисперсий. По итогам года их выпуск увеличился по сравнению с 2019-м на 3%. При этом динамика по компаниям отличалась: кому-то удалось нарастить отгрузки, а у кого-то они сократились. Среди основных производителей СА-дисперсий в РФ максимально выпуск продукции нарастили тамбовский «Пигмент» и «Компания Хома». Этому способствовала активная сбытовая политика компаний, а также расширение ассортимента портфеля. По словам представителей компаний, за-

Ц.Х.Эрбслёх БЫЛА ОСНОВАНА КАРЛОМ-ХЬЮГО ЭРБСЛЁХ В 1876 ГОДУ В ДЮССЕЛЬДОРФЕ.

На сегодняшний день 11 дочерних предприятий охватывают 16 стран Европы и северную Африку; работают 4 специализированных лаборатории контроля качества.

Мы поставляем на российский рынок химическое сырьё, добавки и специальные ингредиенты, одновременно предоставляя креативные идеи, техническую поддержку и сервис европейского качества, которые наиболее ценятся как нашими клиентами, так и поставщиками.

В 1999 году C.H.Erbslöh организовал альянс из 5 частных европейских дистрибуторских компаний объединяющий более 300 человек и с суммарным оборотом более 290 млн. евро. В Москве офис компании ООО «Ц.Х.Эрбслёх» работает с 2004 года.

Мы предлагаем поставки нашей продукции со склада в г. Пушкино.
В нашем портфолио вы найдёте продукцию от лучших мировых производителей:

- Каолины производства BASF®
- Регуляторы реологии и тиксотропные добавки DISPARLON®
- Смачивающие и диспергирующие добавки
- Пеногасители CHE®
- Регуляторы розлива
- Антивандальные добавки
- Дисперсии стирол-акриловые и акриловые IPPOL®

ООО «Ц.Х.Эрбслёх»
117418 Москва
ул. Новочеремушкинская д.61

- Ингибиторы коррозии HALOX®
- Блокаторы танинов
- Катализаторы и сшивающие агенты
- Усилители адгезии TYTAN®
- Гелеобразователи для печатных красок
- Гидрофобные добавки MANALOX®
- Алкидные, насыщенные полиэфирные, акриловые смолы

Тел +7 495 649 8813
info@cherbsloeh.ru
www.cher.msk.ru



купки увеличились в нескольких сегментах, в том числе и лакокрасочном. В прошлом году некоторые компании изменили стратегию работы. Так компания «Акрилан» приняла решение сократить выпуск клеевых дисперсий с целью расширения доли акрилсодержащих латексов для лакокрасочного сегмента в совокупном производстве. Хотя 2020-й год и был сложным для многих отраслей экономики, некоторые компании все же инвестировали в развитие бизнеса. Например, «Компания Хома» получила статус резидента особой экономической зоны «Кулибин». Для предприятия участие в этом проекте — это новые производственные возможности, в том числе инвестирование на выгодных условиях.

Учитывая ситуацию на рынках мономеров, крайне сложно прогнозировать — каким будет 2021 год. С уверенностью можно сказать только то, что он будет еще более непредсказуемым, чем 2020-й. Котировки бутилакрилата продолжают расти, причем огромными скачками, достигнув на сегодняшний день просто аномальных отметок. Причем прогнозы на ближайшие перспективы далеко не утешительные. Пока никто не говорит о том, что цена сырьевого компонента хотя бы стабилизируется, не говоря уже о снижении. Ситуация со стоимостью других мономеров развивается в том же направлении. Но темпы немного ниже. Учитывая такую динамику, у производителей акрилсодержащих дисперсий нет другого выхода, как поднимать цены латексов. Отметим, что за последние два месяца стоимость российского связующего этого типа выросла почти на 20%. И это не предел. Мало кто из потребителей сможет позволить себе закупать латексы в тех же объемах, что заставит их пересматривать рецептуры своей продукции в сторону снижения содержания дисперсии в продукте. Удорожание

импортного связующего было на порядок ниже и доходило до 10%. При условии относительной стабильности национальной валюты российские и импортные латексы сравниваются в цене, что позволит зарубежным компаниям вернуть утраченные в 2020-м году объемы, а возможно и нарастить их. Как следствие — доля импортных дисперсий в потреблении может увеличиться. Не исключено, что изменится и структура рынка: на плаву останутся те компании, которые смогут более оперативно принимать кардинальные решения.

ПОЗИЦИИ КИТАЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ДИОКСИДА ТИТАНА УСИЛИЛИСЬ

По словам производителей, трейдеров и потребителей диоксида титана, 2020-й на российском рынке был одним из самых нетипичных на их памяти. Пандемия коронавируса, контейнерный кризис в мире, а также длительная остановка «Крымского Титана» внесли коррективы в традиционное развитие ситуации на этом рынке. Весной, когда спрос на пигмент растет высокими темпами, в стране ввели локдаун, спрос на краску снизился и, как следствие, на сырье также. В итоге в I полугодии потребление диоксида титана сократилось на 5%. Во II полугодии карантинные меры были ослаблены, и потребительская активность росла достаточно высокими темпами. В результате, по итогам 2020-го расчетное потребление TiO_2 в РФ сократилось минимально: только на 1%. Как обычно и бывает, отсутствие роста емкости рынка привело к обострению конкуренции на нем. В большей степени это коснулось поставщиков крымского и китайского белого пигмента. Причем 2-месячный простой «Крымского Титана» облегчил трейдерам китайского сырья задачу. По

итомам 2020-го доля крымского TiO_2 в потреблении сократилась до 33%. Причем компания теряет позиции на рынке уже второй год подряд: в 2019-м доля ее продукции составляла 38%, а в 2018-м — 46%. В целом по итогам прошлого года отгрузки продукции «Крымского Титана» на внутренний рынок сократились на 16%. К слову, в период летней остановки производственных мощностей «Титановая Трейдинговая Компания» (дистрибьютор продукции «Крымского Титана») ввозила в РФ диоксид титана из Украины — компании «Сумыхимпром», — который не поставлялся уже пять лет. Однако планов возобновить регулярные отгрузки сырья этого производителя у «Титановой Трейдинговой Компании» нет. На фоне сокращения предложения предложения крымского продукта, а также в условиях роста спроса на более высококачественные марки белого пигмента китайские производители нарастили поставки в РФ почти на 20%. Максимальный прирост поставок из КНР отмечался у компаний «Lomon Billions» и «Pangang Titanium Industry», продукты которых среди российских потребителей считаются достаточно качественными. По итогам 2020-го на китайский диоксид титана пришелся 41% совокупного импорта в РФ (в 2019-м — 37%, в 2018-м — 35%) и 28% совокупного потребления (в 2019-м — 23%, в 2018-м — 19,5%).

В первой половине 2020-го корона-кризис помешал производителям диоксида титана поднять цены, поскольку спрос был низким. С целью стимулирования потребительской активности некоторые зарубежные поставщики даже уменьшали стоимость. Однако, учитывая девальвацию национальной валюты, российские потребители не заметили этого снижения. Напротив, в конце 2020-го с учетом курсовых колебаний стоимость китайского пигмента

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 РФ увеличилась по сравнению с концом 2019-го в среднем на 20%. Европейский пигмент подорожал практически на 25%. Стоимость российского пигмента увеличилась на 6%.

Дефицит контейнеров для морских перевозок на мировом рынке оказал влияние на ситуацию на рынке диоксида титана. Его следствием стало значительное удорожание фрахта, что в конце 2020-го отразилось на цене импортного диоксида титана, ввезенного в РФ. Цены TiO₂ на заводах-производителях в конце прошлого года и начале этого не изменились. Однако из-за роста цен поставки стоимость диоксида титана в РФ увеличилась на 13—15%. Цены пигмента европейских производителей и «Крымского Титана» в начале этого года изменились не так значительно: на 3—5% и 2%, соответственно. На фоне высокого спроса на диоксид ти-

тана в мире и продолжающуюся тенденцию роста цен сырья для его производства (ильменита), TiO₂ вероятно, подорожает и во II квартале.

В начале 2021 года на рынке диоксида титана сохраняются актуальными две проблемы, и обе связаны с КНР. Первая — затрудненная транспортировка морем из-за дефицита контейнеров. Вторая — решение правительства Китая в первую очередь обеспечивать продукцией отечественных компаний-потребителей на фоне роста внутреннего спроса. По словам российских трейдеров, вторая проблема уже в январе сказывалась на работе, поскольку им отгружали меньшие объемы, чем они контрактировали. В ближайшие месяцы ситуация на рынке белого пигмента в РФ может развиваться по двум сценариям. В первом случае, если после китайского Нового года в РФ будут отгружены

те объемы продукции, которые ранее законтрактовали операторы, то, скорее всего, цены будут расти невысокими темпами, объемы предложения удовлетворят спрос. В таком случае не исключено, что китайские поставщики продолжают увеличивать долю на российском рынке диоксида титана за счет более низких цен, чем у европейских производителей, и более высокого качества, чем у «Крымского Титана». Если из-за нехватки контейнеров, дальнейшего роста стоимости фрахта и переориентации поставок на внутренний рынок экспорт диоксида титана из Китая в РФ сократится, а цены пигмента вырастут, не исключено, что долю на российском рынке китайская дуоокись потеряет. Причем, учитывая тенденции в потребляющих отраслях, заместить их могут как европейские поставщики, так и «Крымский Титан».

РЫНОК ДИСПЕРСИЙ В 2021 ГОДУ БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬ ЛИХОРАДИТЬ

Прошлый год был сложным для многих отраслей экономики России. Не остался в стороне и рынок полимерного связующего. Весь год игрокам приходилось сталкиваться с новыми сюрпризами. К сожалению, в большинстве своем изменения были не в лучшую сторону. Встряска продолжается и в 2021 году. При этом для некоторых компаний даже такое развитие событий не стало преградой на пути получения отличных результатов по итогам прошлого года. Об этом и о не совсем радужных перспективах 2021-го расскажет генеральный директор компании «Акрилан» Олег Кузин.

— Каким был 2020 год для вашей компании? Довольны ли вы результатами работы?

— Прошлый год был очень неоднородным и напряженным. Начало ограничений, обусловленных пандемией коронавируса Covid-19, не предвещало ничего хорошего. Мы столкнулись с падением продаж в апреле и с еще более значительным их сокращением в мае 2020-го. Но с июня ситуация начала улучшаться. Большую поддержку отрасли оказал низкий спрос на мономеры на мировом рынке, что привело к снижению стоимости

сырьевых компонентов и росту маржинальности. Одновременно с этим спрос на дисперсии восстановился и начал уверенно расти, превысив уровень 2019-го. В итоге 2020 год по объемам реализации дисперсий оказался успешным. И, несмотря на слом тренда снижения цен мономеров в августе и возобновление повышения котировок, финансовые показатели компании продемонстрировали устойчивый рост по итогам года в целом.

— С какими проблемами пришлось столкнуться в прошлом году?

— Проблем было несколько, но основных — две. Первая — общее для всей отрасли сокращение продаж в апреле и мае. Вторая — резкий рост цен бутилакрилата в самом конце года. Также определенные затруднения вызывала логистика поставок специальной химии из Европы, а также получение образцов новых сырьевых компонентов для исследовательской работы.

— В 2020 году компания приняла решение сократить выпуск клеевых дисперсий с целью увеличения доли латексов для лакокрасочного сегмента. До-



Олег Кузин,
генеральный директор компании
«Акрилан»

вольны ли результатами работы в этом направлении?

— Действительно, в силу ограниченности производственных мощностей «Акрилана» сокращение объемов выпуска клеевых продуктов должно было по плану сопровождаться увеличением продаж по направлению ЛКМ на 15%. Результат превзошел плановые значения. Прирост отгрузок связующего для лакокрасочного сегмента составил 20%, что значительно улучшило наши финансовые показатели. При этом у нас остается резерв мощностей для продолжения этого тренда.

— В конце прошлого года началось резкое удорожание мономеров для производства дисперсий. Как это сказалось на деятельности вашей компании и рынке дисперсий в целом?

— Начавшийся в августе медленный рост цен мономеров, уже в ноябре и декабре привел к резкому удорожанию сырья. Максимально подорожал бутилакрилат. Последнее обусловлено рядом форс-мажорных объявлений сразу на нескольких мировых производственных площадках. К сожалению, в новом году рост цен бутилакрилата продолжается. Не могу утверждать за всю историю цен на рынке бутилакрилата, но за последние 25 лет такое резкое и значительное увеличение стоимости БА в такой короткий срок

происходит впервые. Буквально за несколько месяцев цены выросли практически на 300%. При этом бутилакрилат — это один из основных сырьевых компонентов, формирующих материальную себестоимость дисперсий. Производители дисперсий очень сильно пострадали. В настоящий момент мы терпим убытки по причине того, что не в состоянии поднять цены своей продукции адекватно увеличению сырьевой себестоимости. С одной стороны, рынок ЛКМ не готов принимать повышение на 15 рублей ежемесячно, а с другой, — импортные дисперсии не показывают такой же тенденции.

— Что ожидает рынок бутилакрилата в ближайшей перспективе?

— Хороший вопрос! Знал бы еще кто-нибудь на него ответ. Могу только предположить, что кризисная для производителей дисперсий ситуация с ценами бутилакрилата еще продлится как минимум до конца апреля. Уже понятно, что в марте котировки мономера будут запредельно высокими, и производители дисперсий будут вынуждены в любом случае увеличивать свою цену, чтобы не уйти в еще более глубокий, чем сейчас, «минус». В апреле не ожидаю снижения стоимости бутилакрилата, но надеюсь на то, что хотя бы ее рост прекратится. И только в мае возможны первые признаки улучшения ситуации с учетом того, что форс-мажоры будут сняты, и на европейском рынке будет ликвидирован дефицит, в том числе и с появлением в апреле китайского продукта.

— Обострилась ли конкуренция на рынке, в том числе в лакокрасочном сегменте?

— Не могу утверждать, что изменение ситуации на рынке сырья привело к резкому обострению конкуренции. Мы ведь все оказались в одинаковой ситуации. Скорее, началось активное «броуновское движение» среди производителей ЛКМ, пытающихся найти более дешевую

альтернативу. Вот это приводит к тому, что покупатели начали переходить от своего поставщика к другим, готовым по каким-то причинам предложить более низкую цену. В такой ситуации может произойти, например, ухудшение качества производимой продукции, если испытание новой дисперсии проходили ускоренными темпами с очень большими допусками.

— Как аномальные цены мономера скажутся на рынке полимерного связующего России? Какие пути решения есть у производителей? Возможно ли использование каких-то альтернативных сырьевых компонентов?

— Ситуация на рынке акрилсо-державших дисперсий в моменте выглядит удручающе. Мы не можем поднять цены адекватно удорожанию мономеров и вынуждены работать в убыток. Вопрос о ценообразовании при сбыте бутилакрилата обсуждается с СНХК, поскольку российский поставщик по логике должен быть заинтересован в том, чтобы внутренний рынок потребления этого продукта не пострадал. Импортные дисперсии могут снова вернуть отвоеванные у них за последние годы позиции. СНХК понимает это и проявляет готовность обсуждать вопрос ценообразования. Но пока нам не удается достичь консенсуса по вопросу справедливой цены, хотя определенные шаги в сторону решения этой проблемы СНХК делает. К сожалению, единственной альтернативой бутилакрилату остается 2-этил-гексил-акрилат. Цены этого мономера более привлекательны. Но и они постепенно растут и могут достичь отметок бутилакрилата, а процесс перевода марок дисперсий на иной мономер очень длительный, поскольку это требует продолжительных последующих испытаний у заказчиков. К моменту окончания этих испытаний ситуация уже в корне может измениться.

— Каков ваш прогноз для рынка дисперсий на 2021 год?

Как будет развиваться ситуация на рынке полимерного связующего с учетом тенденций рынка бутилакрилата?

— Полагаю, что рынок дисперсий в 2021 году будет продолжать лихорадить до середины года. Скорее всего, рассчитывать в этот период на получение какой-то прибыли не приходится. Многие вынуждены будут заморозить инвестиционные проекты из-за отсутствия свободных средств и прибыли. Возможны проблемы с банковскими кредитами, так как в договорах займа наверняка будут ковенанты, предусматривающие безубыточность деятельности. Не исключено, что мы увидим также сокращение количества производителей дисперсий. С рынка

могут уйти самые слабые, кто, например, уже испытывает серьезные финансовые проблемы. Во второй половине года ситуация должна начать улучшаться, но я не рассчитываю на то, что нам удастся компенсировать полученные в I полугодии потери. Поэтому нынешний год, возможно, будет одним из худших по финансовым показателям.

— Что, по вашему мнению, поможет игрокам рынка удержать рентабельность бизнеса на допустимом уровне?

— Производители дисперсий очень сильно зависят от цен мономеров, которые формируют порядка 80% себестоимости продукции. В этом году мы, однозначно, не сможем удержать рентабельность прошлого года.

Но если мы найдем общий язык с поставщиками мономеров, то отрасль переживет этот кризис, что само по себе уже будет хорошо.

— Какие планы и задачи ставит компания на нынешний год?

— До «катастрофы» с ценами бутилакрилата мы ставили задачи продолжать укреплять наши позиции в направлении поставок дисперсий на рынок ЛКМ и строительных материалов. Планировали наращивать экспорт. Закладывали прирост в 10%. Сейчас ситуация сложнее, из-за возможности возврата импортной продукции на рынок России и «туманных перспектив» на экспортных рынках. Пока более реалистичным видится план по сохранению достигнутого в 2020 году.

НЕПРОГНОЗИРУЕМЫЙ РОСТ ЦЕН СЫРЬЯ СТАЛ ОСНОВНЫМ ВЫЗОВОМ 2020 ГОДА

В 2020 году производителям ПФ-лака пришлось столкнуться с резкими изменениями цен сырья, обострившимся дефицитом некоторых компонентов и значительным перераспределением клиентской базы. О ситуации на рынке, основных тенденциях и планах на будущее «Хим-Курьеру» рассказал начальник отдела маркетинга федерального казенного предприятия «Комбинат «Каменский» Никита Евгеньевич Попов.



Никита Попов,
начальник отдела маркетинга
федерального казенного предприятия
«Комбинат «Каменский»

— С какими результатами компания завершила 2020 год? Достигли ли вы поставленных целей?

— Для нас 2020 год был удачным. Несмотря на все трудности, с которыми столкнулся рынок, это и пандемия новой коронавирусной инфекции, и нестабильность цен основного сырья, нам удалось нарастить производство как традиционного, так и модифицированного полуфабрикатного лака. В целом, те задачи, которые мы ставили перед собой на 2020 год, нам удалось выполнить.

— С какими трудностями пришлось столкнуться в 2020 году, помимо стремительно растущих цен сырья?

— Вы правы, непрогнозируемый рост цен сырья стал основным вызовом 2020 года. Полуфабрикатный лак — достаточно низкомаржинальный продукт, и все мы — лаковары — достаточно остро реагируем на удорожание сырьевых составляющих. В

целом, можно сказать, что мы находимся между «молотом и наковальней». С одной стороны, растущие цены сырья, а с другой, — производители конечной продукции, которые негативно реагируют на постоянное увеличение стоимости полуфабрикатного лака. Необходимо также отметить возникший дефицит некоторых видов сырья, таких, как дистиллированное талловое масло (ДТМ). Не секрет, что рецептуры на основе этого продукта обеспечивают не только требуемые качественные показатели, но и выгоднее с точки зрения ценовой конкурентоспособности. И вопрос обеспеченности данным сырьем являлся одним из основных в 2020 году.

— Какие тенденции на рынке ПФ-лака и сырья для его производства в 2020 году можете отметить?

— На наш взгляд, есть одна общая тенденция, которая отмечалась не только в 2020-м, но и в предыдущих годах. Это максимальная оптимизация рецептур и снижение себестоимости при сохранении уровня качества продукции. Подобные условия нам диктует потребитель, повышая требования к полуфабрикатным лакам, при условии сохранения или даже уменьшения их стоимости. Следует также отметить сложность, а в ряде случаев просто невозможность прогнозирования стоимости сырьевых компонентов, а также их дефицит.

— Какая доля модифицированных алкидных смол в общем объеме производства?

— По итогам 2020 году доля модифицированных лаков составила порядка 5%. Но надо отметить, что модифицированные лаки мы стали поставлять на рынок, начиная с 2020 года. Потребитель в течение года знакомился с нашим продуктом. Мы получили положительную обратную связь о качестве нашего лака и с большой долей уверенности смотрим на его перспективы на рынке в 2021 году.

— Планируете ли расширить линейку марок алкидного связующего? Если да, то за счет каких материалов?

— При производстве полуфабрикатного лака мы не гонимся за расширением ассортиментного ряда за счет продукции, у

которой сомнительные рыночные перспективы или невысокие продажи. Поэтому считаем, что на сегодняшний день линейка продукции в части полуфабрикатных лаков достаточно сбалансирована. Сейчас у нас есть свыше 15 рецептур производства лака, разработанных научно-исследовательской лабораторией Комбината и доведенных до требований конкретных потребителей. Мы стараемся точно работать с каждым из наших партнеров.

— В каких регионах реализуется продукция? Планируете ли расширять географию поставок?

— Наше предприятие имеет достаточно выгодное географическое местоположение. Рядом с нами находится ряд крупных потребителей. При этом, при распределении ПФ-лаков мы, конечно, не ограничиваемся только лишь собственным регионом. Продукция Комбината востребована как в Волгоградской и Воронежской областях, так и в более удаленном Уральском федеральном округе и Республике Дагестан. Что касается поставок товара за рубеж, то в 2020 году наше предприятие не поставляло материалы на внешние рынки, при этом мы всегда открыты и готовы сотрудничать с компаниями, которые находятся за пределами России.

— Ваша компания производит полиэфирные смолы для ЛКМ?

— Наше предприятие выпускает полиэфирные смолы для композитных материалов под торговой маркой «Поликам». Несмотря на жесткую конкуренцию на данном рынке, мы ежегодно увеличиваем объем производства смол, расширяем их ассортимент, и растет количество потребителей, отдающих свое предпочтение полиэфирным смолам «Поликам». ФКП «Комбинат «Каменский» находится в постоянном поиске и мониторинге продукции перспективной к освоению на предприятии. И, конечно, смолы для ЛКМ находятся в фокусе нашего внимания как генетически близкие к продукции, в настоящее время выпускаемой на Комбинате. Но в освоении сложных производств подобного рода есть ряд трудностей. Поэтому о появлении такого производства на Комбинате в ближайшее время говорить преждевременно.

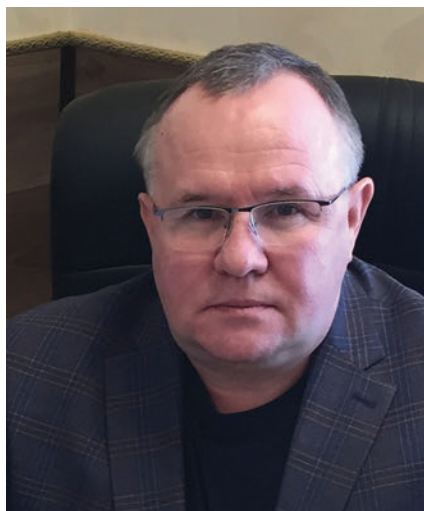
— Какие задачи и цели ставит для себя ФКП «Комбинат «Каменский» на 2021 год?

— Мы прогнозируем, что ценовая конкуренция между лаковарами будет только ужесточаться. Мы уже сейчас отмечаем необоснованный, сложнопрогнозируемый рост цен сырья, а также дефицит одного из основных компонентов лака — ДТМ. Комбинату, наряду со многими другими компаниями, приходится искать оптимальный выход из сложившейся ситуации на рынке. При этом, согласно нашему мнению, последствия коронавирусной инфекции для лакокрасочной отрасли в 2021 году будут острее, чем в 2020-м. Все эти факторы говорят о том, что 2021 год будет достаточно сложным как для нашего предприятия, так и для отрасли в целом. Поэтому мы на 2021 год ставим перед собой достаточно сдержанные цели. Если нам удастся сохранить объем реализации ПФ-лаков и полиэфирных смол на отметках прошлого года, то будем расценивать этот год как удачный.



«ЯРОСЛАВСКИЙ ПИГМЕНТ»: ИЗ ГОДА В ГОД У ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РАСТУТ ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ ПИГМЕНТОВ

Компания «Ярославский пигмент» уже более 50 лет производит железистоокисные пигменты и по праву считается крупнейшим предприятием по их выпуску в РФ. Продукция завода пользуется спросом не только у отечественных потребителей, но и зарубежных. Своим видением ситуации на рынке железистоокисных пигментов, опытом работы и планами на будущее с «Хим-Курьером» поделился начальник отдела региональных продаж «Ярославского пигмента» Андрей Валерьевич Шубин.



Андрей Шубин,
начальник отдела региональных
продаж «Ярославского пигмента»

— Какое влияние оказала пандемия коронавируса на продажи железистоокисных пигментов в 2020-м?

— Пандемия значительно сказалась на продажах. Рынок сбыта сузился, но по сравнению с 2019 годом объем продаж «Ярославского пигмента» увеличился за счет роста количества потребителей и активной политики импортозамещения. Во время этих катаклизмов в первую очередь страдает строительная отрасль. В результате, стали меньше выпускать тротуарной плитки, кирпичей и изделий из бетона, при производстве которых используются цветные пигменты. Например, во время пандемии несколько заводов по производству силикатного кирпича, которые для выпуска своих материалов использовали

наш пигмент, были закрыты. Причиной этому стали региональные эпидемиологические ограничительные меры и тяжелое положение в отрасли. Тем не менее, в 2020 году мы отмечали повышенный спрос именно на наши материалы. Одна из причин этого — девальвация рубля. Как следствие, зарубежные пигменты становятся существенно дороже, а наш продукт закупать становится экономически выгоднее. Существует еще несколько объяснений. Во-первых, наш пигмент не уступает по качеству европейским аналогам. Во-вторых, ежегодно совершенствуются логистические схемы доставки пигмента, что также благоприятно влияет на объемы продаж.

— Существует ли тенденция роста или сокращения потребления железистоокисных пигментов для ЛКМ? Чем это обусловлено?

— Я проанализировал продажи в 2020 году: объемы отгрузок лакокрасочным предприятиям незначительные — 5–6% общего объема продаж «Ярославского пигмента». И объемы реализации продолжают снижаться. Несколько лет назад этот показатель был значительно выше. Например, мы работаем с «Эмпилсом», а это крупный ЛКЗ на территории РФ. Если несколько лет назад эта компания закупала у нас 100 тонн в месяц, то сейчас примерно 20 тонн. То же самое можно сказать и про Загорский лакокрасочный завод, 10 лет назад это предприятие покупало около 5

тонн нашего пигмента в месяц, а сейчас 300 кг. Наши пигменты используются в основном для производства пентафталевых ЛКМ. Из года в год лакокрасочные предприятия все больше совершенствуют рецептуры и выпускают высокотехнологичные покрытия с меньшим содержанием железистоокисных пигментов.

— По каким каналам сбыта реализуете пигменты?

— У нас четкая позиция — работать напрямую с производителем конечной продукции. Соответственно отгрузки для таких предприятий осуществляются в основном крупными партиями. Кроме того, с 2020 года мы реализовали новую программу продаж через интернет-магазин, которая пользуется большим спросом у целого ряда новых потребителей. Для небольших предприятий, которые выпускают тротуарную плитку, искусственный камень или резиновую крошку, у нас есть несколько региональных представителей (дистрибьюторов).

— «Ярославский пигмент» предлагает достаточно широкий ассортимент железистоокисных пигментов. Планируете разработку новых марок или оттенков?

— Мы отмечаем высокий спрос на коричневый и ультракоричневый пигмент. Одновременно стали пользоваться хорошим спросом такие марки пигментов, как синий, зеленый, оранжевый. Сейчас развиваем эту линейку материалов. Кроме того, продвигаем черный пигмент и его вариации

— черный термостойкий пигмент. Наши образцы уже прошли лабораторные испытания. Планируем в ближайшее время установить необходимое оборудование — ввести отдельную производственную линию — и выйти на промышленные объемы выпуска черных пигментов. Для получения красивого серого оттенка производителям кирпича и тротуарной плитки хотим предложить использовать именно черный железистый оксидный пигмент. Сейчас у нас это основное направление развития ассортимента.

— *Продукция «Ярославского пигмента» по качественным характеристикам конкурирует в основном с китайскими материалами. Есть ли конкуренты у компании среди отечественных предприятий?*

— Среди отечественных предприятий у нас нет конкурентов. У нас крупнейшее единственное предприятие по производству железистых оксидных пигментов в России. Европейские пигменты значительно уступают нашим из-за высокой стоимости и сложностей с логистикой. Конечно, китайские поставщики — наши основные конкуренты. Но китайский пигмент недостаточно светостойкий, что сказывается на изменении цвета готовой продукции со временем. Это вызывает определенное недовольство. Наш пигмент является полностью неорганическим и не меняет цвет по истечению времени. «Ярославский пигмент» выпускает продукцию более 50 лет по ГОСТу, что является гарантией ее качества. Красный пигмент по качеству не уступает европейским аналогам. Если на «Крымском Титане» красный пигмент изготавливается по технологии с использованием в качестве сырья железного купороса, то мы производим его из желтого железистого оксидного пигмента методом прокалывания при температуре 860°C. Наш красный пигмент получается более насыщенного оттенка и с более высокими техническими характеристиками.

— *К чему сейчас больше стремится российский потребитель пигментов — к повышению технологичности, качества или уменьшению себестоимости?*

— Сейчас очень большое внимание уделяют качеству продукции. С каждым годом потребитель все требовательнее и требовательнее. Мы стараемся уверенно принимать этот вызов. Соответственно, мы постоянно улучшаем технологию нашего производства. Если по ГОСТу значение dE (показатель полного цветового отличия) в пигменте может доходить до шести единиц, то сейчас мы пытаемся сократить

это значение и довести до трех, сознательно улучшая показатели пигмента. Это требование большинства производителей силикатного кирпича. У производителей ЛКМ требования еще выше.

— *Вы повышали цены пигментов в 2020-м и дважды в начале 2021-го. Чем это обусловлено?*

— Обусловлено это тем, что подорожали основные компоненты. Стоимость стального лома, начиная с сентября 2020 года, увеличилась в два раза, купорос подорожал на 35%. Также подорожали энергоносители и вспомогательные материалы. Тем не менее, цены нашей про-



ХИМ-ЭКСПЕРТ

Декоративные ЛКМ

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ФАСАДНЫЕ КРАСКИ

ГРУНТЫ • ЭМАЛИ

ШПАТЛЕВКИ

АНТИСЕПТИКИ

ЛАКИ ДЛЯ ДЕРЕВА


ПОТРЕБЛЕНИЕ


ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА


ПРОИЗВОДСТВО


ЭКСПОРТ И ИМПОРТ


ПРОГНОЗ

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

www.chem-courier.com



дукции растут меньшими темпами. Мы каждый год совершенствуем производственный процесс и ведем политику снижения себестоимости производимых пигментов.

— Каких ценовых изменений на рынке пигментов следует ожидать российским игрокам до конца 2021-го?

— Мы не собираемся поднимать цены в феврале. А вот что будет дальше, пока не понятно. Конечно, мы надеемся, что цены сырья стабилизируются, и мы сможем сохранить стоимость нашей продукции до конца 2021

года. Но сейчас пока много неопределенностей.

— Какой прогноз развития ситуации на рынке пигментов в 2021-м?

— Пока рано прогнозировать. Нужно дождаться конца I квартала, тогда будет виднее. Ситуация очень сильно зависит от развития строительной отрасли, поскольку это основной рынок потребления. Если будут много строить, то ситуация на рынке пигментов будет улучшаться.

— Какие планы и задачи ставит компания «Ярославский пигмент» в нынешнем году?

— Наш главный план на 2021 год — увеличить объемы реализации на 15% за счет прямых продаж и вытеснения с российского рынка китайских и европейских производителей железистоокисных пигментов. Мы будем стараться ему следовать. План максимум — продать еще больше и увеличить долю присутствия на российском рынке пигментов. Сейчас мы расширяем линейку пигментов и продвигаем новые цвета. Нужно держать качество своей продукции на высоком уровне и тогда все получится.

«GREINER PACKAGING SYSTEM»: ГОД ОБЕЩАЕТ БЫТЬ НАСЫЩЕННЫМ И НЕМНОГО НЕПРЕДСКАЗУЕМЫМ

На рынке полимерной упаковки РФ в последние несколько лет рост не отмечается, а только перераспределение долей между производителями пластиковой тары. Конкуренция становится стимулом постоянного развития, соответствия требованиям отрасли и технического усовершенствования. О трудностях и достижениях 2020 года, ожиданиях и планах на 2021-й «Хим-Курьеру» рассказал коммерческий директор компании «Greiner Packaging System» Андрей Боголюбов.



Андрей Боголюбов,
коммерческий директор компании
«Greiner Packaging System»

— Как оцениваете итоги работы компании «Greiner Packaging System» в 2020-м? Удалось ли достичь плановых показателей продаж в сегменте ЛКМ?

— На 2020 год выпали неожиданные испытания, которые наверно никто в мире не ожидал, конечно, это затронуло и Россию. В самом начале лакокрасочного сезона, как вы помните, произошла практически полная остановка всех заводов строительного сегмента, и это серьезно сказалось на показателях, особенно в апреле и мае. Начиная с июня, мы отмечаем постепенное возобновление закупок тары для ЛКМ и достижение плановых ежегодных показателей в течение лета. В ожидании осеннего локдауна, большинство производств ЛКМ работало летом, не снижая объемов наработки. Это позволило по итогам года практически повторить отметки 2019-го. В целом мы оцениваем 2020 год достаточно позитивно, учитывая общее состояние экономики в России, обусловленное коронавирусом.

— Какие тенденции на рынке упаковки в 2020-м можете отметить?

— Все большее количество международных и российских компаний уделяют внимание бережному отношению к природе. Мы видим это в запросах на изготовление пластиковой тары из вторичного сырья. Можно отметить и продолжающийся рост заказов упаковки с декорацией, и снижение доли потребления недекорированной тары. Особенно следует отметить рост IML-декорирования.

— Рост цен полипропилена — основного сырьевого компонента для производства пластиковой тары, — стал причиной удорожания конечного продукта. Как на это отреагировали потребители?

— Рост цен полипропилена в конце года был неприятным, но ожидаемым событием, и практи-

чески все потребители восприняли это достаточно спокойно. Возможно, это было обусловлено окончанием лакокрасочного сезона и пересмотром в конце года цен готовой продукции.

— *В ассортименте «Greiner Packaging System» представлена продукция для различных отраслей применения. Продажи каких материалов продемонстрировали максимальный прирост в 2020-м относительно 2019-го?*

— Основной прирост в 2020 году был у клиентов молочного сегмента. Думаю, что это обусловлено, в первую очередь, стремлением людей в условиях пандемии обеспечить пищевую безопасность.

В компании порядка 35% общего объема продаж приходится на ЛКМ-сегмент. Каждый год доля клиентов ЛКМ в общем портфеле заказов незначительно снижается. Учитывая этот факт, уже в 2020-му мы расширили линейку продукции именно для лакокрасочного сегмента.

— *В последние годы растет спрос на пластиковую упаковку из вторсырья. Практикуете ли производство такой тары? Используете собственное сырье или закупаете на стороне?*

— Полностью с вами согласен: все большее число клиентов уделяют этому вопросу повышенное внимание. На данный момент мы можем производить практически всю линейку продукции — объемом от 2,2 л до 32 л — из вторичного сырья. В 2020 году мы использовали при выпуске готовой продукции собственное сырье (отходы). Однако на 2021-й нами запланирована закупка нового оборудования для возможности стирования и использования вторичного сырья.

— *Какая тара была максимально востребована производителями лакокрасочных материалов в 2020-м?*

— В этом вопросе уже много лет практически ничего не меняется. Самое востребованное ведро для лакокраски — это круглое 10,7 л. Многие покупатели интересуются продукцией других геометрических форм (прямоугольное или цилиндрическое ведро), но сейчас процент использования такого вида тары низкий по сравнению с классическими круглыми ведрами.

— *Была ли оптимизация продуктового портфеля компании в 2020-м?*

— В 2020 году мы вывели на рынок две новые позиции —

круглые ведра: одно объемом 2,7 л с возможностью декорирования офсетной печатью и IML-этикеткой, а второе — 20 л, и также с офсетной печатью. Новые ведра имеют более облегченную конструкцию по сравнению с ранее выпускаемыми, при этом сохраняются характеристики прочности. Благодаря этому факту мы смогли предложить конкурентоспособный продукт по выгодной цене.

— *Какие планы компании на 2021-й?*

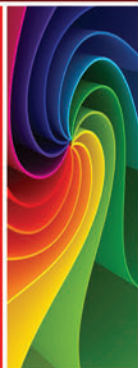
— Как европейская компания мы и дальше будем искать экологичные решения для создания пластиковой упаковки, а именно — увеличивать долю продаж ведер из вторичных материалов, и намерены дальше развивать продажи нашей продукции с конечной декорацией. В 2021 году значительное внимание мы будем уделять развитию продаж именно в лакокрасочном сегменте, поскольку видим большой потенциал на данном рынке. 2021 год обещает быть насыщенным и немного непредсказуемым по ценообразованию, сезонности и другим катаклизмам. Уверены, что сезон будет удачным для нашей компании, и мы добьемся поставленных целей.



ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
РЫНОК ЛКМ
ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ



НОВОСТИ 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
- Доступ к базе данных «Изменения ассортимента ЛКМ в РФ» с возможностью формирования индивидуального отчета

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЛОГИНОМ И ПАРОЛЕМ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ!



Развитие российского рынка фенола в 2020 году не оправдало ожиданий игроков рынка продукта

Начало 2020-го календарного года для российского рынка фенола было многообещающим. После достаточно длительного «отсутствия» на рынок вернулась ГК «Титан» со своим производством фенола на «Омском Каучуке». Что при практически сбалансированном внутреннем рынке продукта сулило сплошные плюсы для его игроков. Появление на рынке дополнительных объемов товарного фенола, с одной стороны, должно было обеспечить рост экспортной составляющей рынка, что было бы на руку отечественным производителям продукта. А с другой — сокращение импортной составляющей, что в свою очередь позволило бы отечественным переработчикам фенола, «избавившись от заморского ига, вздохнуть наконец свободно». Однако, как говорится, «не так все сложилось, как во сне приснилось». Стремительного взлета рынка фенола в России так и не произошло.

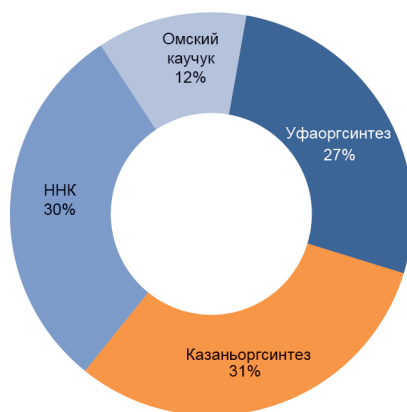
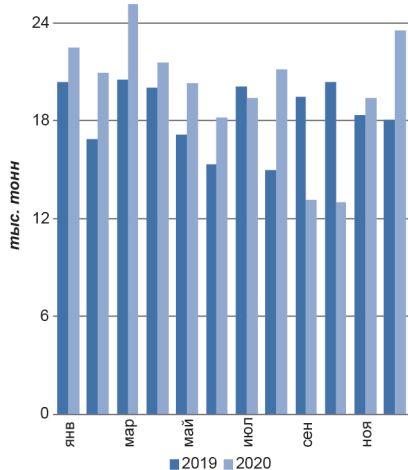
В целом 2020 год для российского рынка фенола был богат на события, и если начался он за здоровье — с выхода на рынок долгожданного игрока (возобновление производства фенола на

ИГРОКИ РЫНКА ФЕНОЛА ОЖИДАЛИ ОТ «ОМСКА» БОЛЕЕ СТРЕМИТЕЛЬНОГО РОСТА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА

предприятии «Омский каучук»), то закончился он «за упокой» пожаром на предприятии «Уфаоргсинтез» (напомним: 25 января 2021 года произошел взрыв, ставший причиной пожара, унесшего

«КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ»: СТАБИЛЬНОСТЬ — ОТЛИЧНОЕ КАЧЕСТВО ЛИДЕРА

человеческую жизнь). Однако, несмотря на все сложности и переипетии ушедшего года, в целом для российского рынка фенола он не был однозначно удачным или однозначно провальным: радужные ожидания не оправдались, но и катастрофического обвала не случилось.



«ОМСКИЙ КАУЧУК»: ПРОБЛЕМЫ НА ПРОИЗВОДСТВЕ КУМОЛА ОГРАНИЧИЛИ РАЗМАХ ПОСЛЕДСТВИЙ ОТ ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ФЕНОЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Как уже говорилось ранее, с начала 2020 года на российском рынке сложились предпосылки к его расширению. Однако темпы этого расширения, равно как и роста объемов выпуска фенола в России, оказались далеки от ожидаемых. Так, с января по декабрь 2020 года в России было произведено около 238 тыс. тонн фенола, что всего на 5% больше, или на 226 тыс. тонн, зафиксированных в 2019 году. Здесь можно отметить, что в 2019 году (при трех работающих производителях) прирост объемов выпуска фенола относительно 2018

В 2020 ГОДУ ИМПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФЕНОЛА УВЕЛИЧИЛАСЬ В ДВА РАЗА

Показатели	2019/	2020/	2019	2020
<i>тыс. тонн</i>			2018	2019
Производство	226,10	238,29	112%	105%
Экспорт	21,43	37,82	108%	176%
Импорт	2,94	6,36	19%	217%
Емкость рынка	207,61	206,83	103%	100%
Доля импорта в потреблении	1,4%	3,1%		
Доля экспорта в производстве	9,5%	15,9%		

года был более стремительным и составил 12% (226 тыс. тонн против 202 тыс. тонн).

С возобновлением производства фенола на предприятии «Омский каучук» структура выпуска продукта в РФ изменилась. Лидировать по объемам выпуска фенола в России продолжают «Казаньоргсинтез» в компании предприятий «Роснефти» (ННК и «Уфаоргсинтез»): долевое участие каждой из них в валовом выпуске отечественной продукции, как и ранее, практически равнозначно.

Принимая во внимание факт возобновления производства фенола с нулевых показателей, вполне ожидаемо, что компания «Омский каучук» по итогам прошлого года продемонстрировала максимальный прирост объемов выпуска продукции по сравнению с 2019-м (более чем в 6,5 раз до 29,5 тыс. тонн). Объемы выпуска фенола в России по итогам 2020 года нарастила компания «Казаньоргсинтез» (на 3%, или 2 тыс. тонн), что также не удивительно, поскольку компания не производит товарный фенол. Напомним: в период карантинных ограничений, обусловленных мировой пандемией COVID-19, потребление товарного фенола на внутреннем и внешних рынках сбыта сократилось, тогда как внутризаводская переработка продукции не пострадала. Здесь необходимо отметить, что уже на протяжении нескольких лет компания «Казаньоргсинтез» весь произведенный фенол перерабатывает в бисфенол А, который в свою очередь реализует в основном за рубежом и преимущественно на контрактной основе.

Компании «Уфаоргсинтез» и ННК по итогам прошлого года сократили объемы выпуска фенола по сравнению с показателями, зафиксированными в 2019-м. Так, с января по декабрь 2020-го первая выпустила порядка 64 тыс. тонн (на 14%, или на 10 тыс. тонн меньше, чем

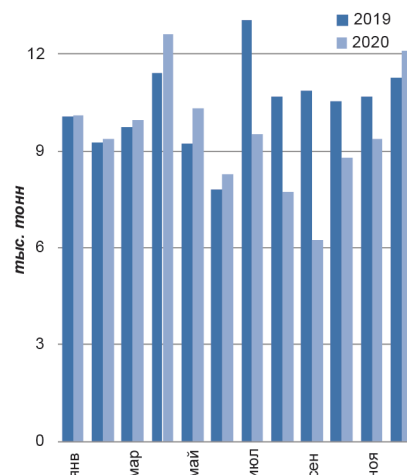
в 2019-м), а вторая — 71,3 тыс. тонн (на 6%, или на 4,5 тыс. тонн меньше, чем в 2019-м).

На протяжении 2020 года на динамику объемов выпуска фенола в России, кроме снижения спроса на товарный продукт, также оказывал влияние фактор нехватки сырья для его производства. Напомним: компания «Омский каучук» из-за проблем на собственном производстве кумола была вынуждена периодически работать на привозном продукте, объемы которого также были ограниченными (производители кумола перерабатывают его в фенол на собственных мощностях, за счет чего товарного продукта на рынке практически нет).

«ОМСКИЙ КАУЧУК» РАЗБАВИЛ МОНОПОЛИЮ «РОСНЕФТИ» НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ФЕНОЛА

Пандемия COVID-19 и обусловленные ею ограничения, отразились практически на всех отраслях промышленности практически всех стран. В России от карантинных мер и ограничений значительно пострадал деревообрабатывающий сегмент промышленности, в частности ориентированное на экспорт производство фанеры. Соответственно, потребление фенола указанным

СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕНОЛА В РФ: СНИЖЕНИЕ СПРОСА ИЛИ НЕХВАТКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ?



сегментом также пострадало. Отметим: объемы закупок фенола в сегменте производства ФФ-смола по итогам 2020 года сократились относительно отметки, зафиксированной в 2019-м, более чем на 10%, при том, что доля указанного сегмента в валовом потреблении фенола в РФ снизилась до 53% с 58%, зафиксированных в 2019-м, соответственно.

С января по декабрь 2020-го на внутреннем рынке РФ было реализовано порядка 114 тыс. тонн товарного фенола, что на 8%, или на 10 тыс. тонн меньше, чем в 2019 году. При этом в 2020 году компания «Омский каучук» по мере сил разбавила



www.chem-courier.com



Новый сервис

Экспортные паритеты продуктов нефтехимии

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

Базисы поставок

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

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

sales@chem-courier.com



www.chem-courier.com

монополию «Роснефти», «оттянув» на себя практически 20% валового объема фенола, реализованного на внутреннем рынке РФ в 2020 году (оставшиеся 81% пришлось на компании «Уфаоргсинтез» — 30% и ННК — 51%, соответственно).

ИМПОРТНАЯ И ЭКСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЫНКА В 2020 ГОДУ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАСШИРИЛИСЬ

Импортная и экспортная составляющие российского рынка

ка фенола зависят от многих факторов. Однако основным из них является стоимость импортной и экспортной альтернативы относительно отпускной цены продукции на внутреннем рынке страны. На протяжении практически всего года стоимость импортного фенола при закупках его отечественными потребителями и переработчиками была сопоставима с отпускной ценой продукции отечественного производства на внутреннем рынке страны. Стоимость же

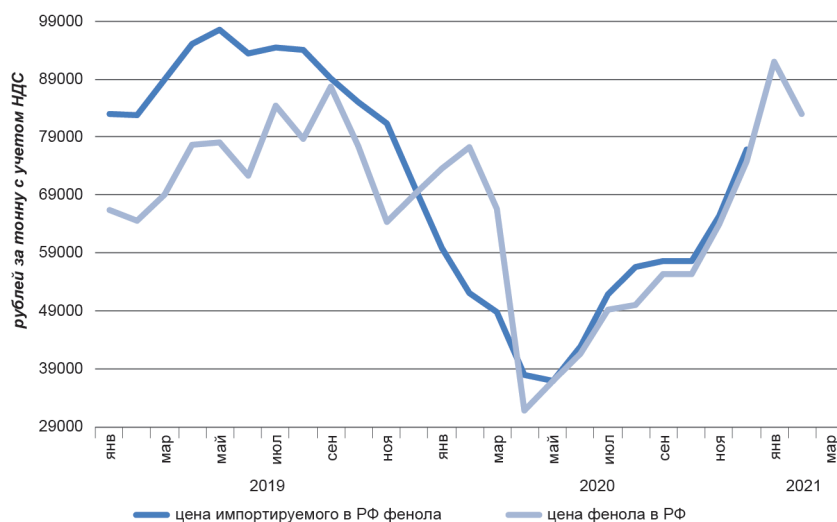
российского фенола за рубежом была намного привлекательнее для отечественных производителей, чем реализация товарного продукта на рынке РФ. Эти два фактора обусловили рост импортной и экспортной составляющих российского рынка фенола в 2020-м.

Так, объемы экспорта товарного фенола из РФ по итогам 2020 года увеличились относительно 2019 года практически на 76%, или на 16,4 тыс. тонн. Но объемы закупок импортного фенола отечественными потребителями и переработчиками продемонстрировали даже более стремительное увеличение — в два раза, или на 3,4 тыс. тонн.

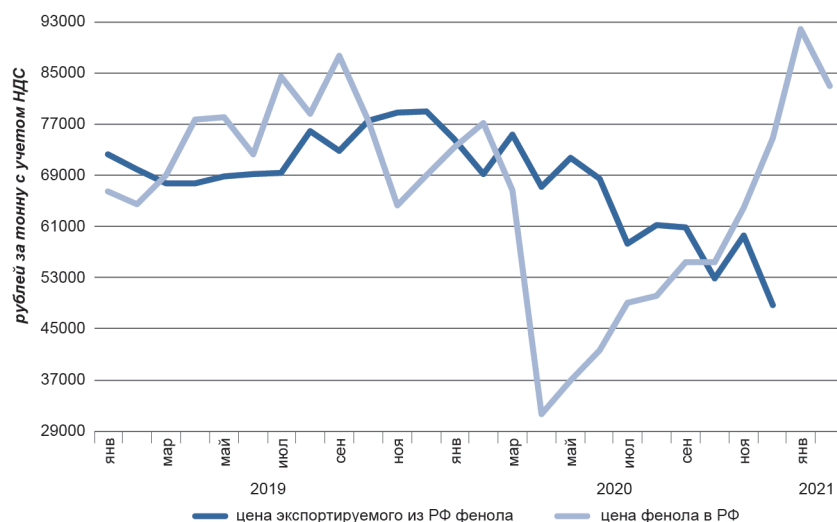
География и структура закупок товарного фенола российскими потребителями за рубежом кардинально не изменилась. Крупнейшим и единственным поставщиком фенола в РФ является финская компания «Vorealis AG». А вот в географию поставок товарного фенола российского производства за рубеж свою корректировку внесла пандемия, которая обусловила сокращение производства фенола в странах Европы и рост спроса на российский продукт на внешних рынках. В 2020 году основным направлением сбыта российского фенола за рубежом были реэкспортеры Словакии и Польши, на долю которых по итогам календарного года пришлось более половины всего вывезенного из РФ фенола.

Начало текущего года на рынке фенола ознаменовалось не только сохранением дефицита товарного продукта на внутреннем рынке страны, но и аварией на предприятии «Уфаоргсинтез». Мощности по выпуску фенола на предприятии не пострадали, что дает игрокам рынка надежду на то, что в этом году все сложится позитивно.

ДОЛГОЖДАННОЕ «КАК В ЕВРОПЕ»: ЦЕНА ФЕНОЛА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СРАВНЯЛАСЬ С ЦЕНОЙ ФИНСКОГО ПРОДУКТА



СТОИМОСТЬ ФЕНОЛА ЗА РУБЕЖОМ ЗАСТАВЛЯЕТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ «СТРЕМИТЬСЯ В ЕВРОПУ»



В 2020 году на российских предприятиях увеличили производство стирола

В 2020 году российские производители увеличили выпуск стирола на 3,6%. Это обусловлено тем, что «Газпром нефтехим Салават» и СИБУР не останавливали свои мощности на длительный капитальный ремонт. Кроме того, увеличились и другие годовые показатели: отгрузки мономера на внутренний и внешние рынки.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ СА-ДИСПЕРСИИ И ПОЛИСТИРОЛА УВЕЛИЧИЛИ ЗАКУПКИ МОНОМЕРА

В 2020 году отечественные предприятия произвели 751,74 тыс. тонн стирола. Из них 126,74 тыс. тонн было поставлено на внутренний рынок, 128,06 тыс. тонн – на внешние. Увеличили потребление мономера производители СА-дисперсий (на 6%, до 21,41 тыс. тонн) и ПС и АБС-пластика (на 4%, до 555,97 тыс. тонн). Уменьшили на 16% объемы закупок стирола компании по наработке ионообменных смол, до 3,92 тыс. тонн. Производители БС-каучуков закупили 39,11 тыс. тонн продукта, что практически сопоставимо с объемами приобретения в 2019 году. Незначительно увеличился (на 1%) экспорт продукта. Основной страной-потребителем российского мономера стала Финляндия, в 2020 году на рынок этого государства было отгружено 91,75 тыс. тонн стирола. На II месте – Турция (26,7 тыс. тонн продукта). Кроме них, отечественный стирол поставлялся в Нидерланды, Тунис, Польшу, Беларусь, Казахстан, Латвию и др.

В КОНЦЕ ГОДА В РОССИИ ВЫРОСЛИ ЦЕНЫ СТИРОЛА

В январе 2020 года стоимость стирола уменьшилась относительно декабря 2019-го. Уже в феврале производители подняли цены мономера. Это обусловлено снижением курса рубля относительно доллара.

В марте 2020-го цены продолжали расти. Кроме того, в марте отмечалось снижение спотовых объемов мономера производства СИБУРа из-за увеличения внутризаводской переработки. Во II-ом квартале стоимость стирола значительно уменьшилась. На это оказало влияние снижение европейских котировок. Самая низкая цена стирола была зафиксирована в мае. Так, стоимость мономера «Газпром нефтехим Салавата» составляла 35 000 рублей, СИБУРа – 38 000—39 000 рублей. В июне российский стирол начал дорожать. Рост европейских котировок и спроса в сегменте СА-дисперсий привели к тому, что цены стирола выросли на 4000—7000 рублей. В июле и в последующие месяцы стирол дорожал. Отметим, что в третьей декаде июля на Ангарском заводе полимеров начался плановый ремонт, который продлился до конца июля. В декабре отмечался значительный рост цен мономера. Это обусловлено высоким спросом на отечественном рынке и увеличением экспортной альтернативы во второй половине декабря. В конце 2020 года стоимость мономера «Газпром нефтехим Салавата» составила 84 000 рублей, СИБУРа — 84 000—89 000 рублей, Ангарского завода полимеров — 75 000—79 000 рублей. В начале 2021 года стирол продолжал дорожать. На протяжении второй половины января 2021-го производители мономера неоднократно меняли стоимость продукта. В феврале цена

стирола «Газпром нефтехим Салавата» составила 91 000 рублей, СИБУРа — 91 000—96 000 рублей. (Все цены указаны за тонну с учетом НДС, базис поставки FCA).

НЕСТАБИЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ СТИРОЛА В АЗИИ

В I квартале 2020 года на азиатский рынок оказали влияние карантинные меры, принятые в условиях пандемии. Они способствовали снижению потребительской активности. Кроме того, в начале года на заводах «Zhejiang Petrochemical» и «Hengli» запустили новое производство стирола, что привело к избытку мономера на рынке. В отличие от китайского рынка, в марте на южнокорейском отмечался дефицит продукта. Причинами этого стали авария на заводе «Lotte Chemical» и высокий спрос на мономер. Весной на азиатском рынке спрос начал расти. Это было обусловлено принятием закона об обязательном ношении мотоциклетных шлемов во время вождения. Растущий покупательский интерес в Азии и низкий спрос на мономер в Европе привели к увеличению экспорта стирола из Европы в Азию. Так, во II квартале 2020-го поставки из США выросли на 43% (до 262,36 тыс. тонн) по сравнению с тем же периодом 2019 года, из Европы в Азию — на 27% (до 88,57 тыс. тонн). В III квартале ситуация изменилась. Объемы предложения превышали спрос. В IV квартале ситуация опять начала меняться. Продолжительные ремонтные

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,
ДИОКИЛФАЛАТ,
АЦЕТОН**

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

www.chem-courier.com

работы на «Lotte Chemical» и уменьшение поставок из США из-за ураганов привели к сокращению запасов стирола до 36,8 тыс. тонн. Отметим, что в июле в Восточной Азии запасы мономера составляли 321 тыс. тонн. В конце декабря 2020-го ситуация начала стабилизироваться. На нее оказали влияние сезонное снижение спроса, простой предприятий-потребителей мономера и возобновление импорта из США. В январе 2021 года азиатский стирол продолжал дешеветь. Стоимость стирола во второй декаде прошлого месяца составила 948 долларов за тонну CFR Китай, что на 57 долларов ниже, чем в конце декабря 2020 года.

В III КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА В ЕВРОПЕ НАЧАЛИ РАСТИ ЦЕНЫ СТИРОЛА

В первой половине 2020 года европейские производители стирола снизили загрузку мощностей заводов до 75—80%. Это было обусловлено ростом цен бензола и низким спросом на мономер на фоне карантинных ограничений. Во II квартале трейдеры начали экспортировать стирол в Азию, что способствовало восстановлению баланса на европейском рынке. В июле производители продукта нарастили загрузку мощностей до 80—90%. В III квартале отмечается рост спроса на стирол. Накануне сезона ремонтных работ на заводах-производителях мономера потребители стали увеличивать объемы закупок мономера. Но на цене продукта это не сказалось. До середины сентября на европейском рынке отмечался профи-

цит. В начале ремонтных работ производители мономера пересмотрели цены стирола. Отметим, что две европейских компании прекратили выпуск продукции на своих заводах в конце августа. Ремонтные работы на заводе компании «Ineos Styrolution» проводились около 45 дней, тогда как простой на заводе фирмы BASF продолжался в течение трех месяцев. По завершению ремонтных работ уже в начале октября отмечалось снижение спотовых цен. Ситуация изменилась во второй половине октября. Было открыто арбитражное окно из Европы в Азию. Этому способствовали цены мономера на азиатском рынке и дефицит продукции. В итоге, в октябре 13 тыс. тонн стирола было отгружено в одну из стран Северо-Восточной Азии, а также в Индию. В декабре ситуация на европейском рынке стабилизировалась. Завершение планового ремонта на заводе в Германии привело к росту объемов предложения стирола в Европе. Но во второй половине месяца из-за резкого удорожания бензола и отсутствия свободных объемов продукта на рынке с условием отгрузки в декабре, цены мономера выросли. В январе 2021 года продолжалось удорожание мономера в Европе. Это обусловлено сокращением импорта из США и высоким спросом на рынке. В феврале возможно изменение ситуации из-за ожидания поставки на европейский рынок около 33 тыс. тонн американского продукта и ремонтных работ на одном из заводов-потребителей мономера («Trinseo» в Скопау, Германия).

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА СТИРОЛА В РОССИИ

Показатели	2019	2020	ИЗМ.
<i>ТЫС. ТОНН</i>			
Производство	725,471	751,741	4%
Экспорт	126,809	128,064	1%
Импорт	0	0,09	—
Потребление	598,662	623,767	4%

rosplast

Международная выставка
оборудования и материалов
для индустрии пластмасс

15 – 17 июня 2021
МВЦ «Крокус Экспо», Москва



Сырье и материалы



Оборудование и технологии



Автоматизация производства



messe frankfurt

Бесплатный билет по промокоду **RM21-SNBHS**
на сайте www.rosplast-expo.ru

2020-й — переломный год для российского рынка ЛПЭ

В 2020-м российские заводы наработали рекордные 538,9 тыс. тонн сырья, что в 2,1 раза больше относительно 2019 года. Достичь этого результата удалось благодаря запуску нового производства — «ЗапСибНефтехима» (в конце 2019-го), а также увеличению выпуска материала на «Нижнекамскнефтехиме».

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ

Прошлый год на фоне пандемии коронавируса был непросто для всех секторов экономики, в том числе и полимерного. Однако российский рынок ЛПЭ достойно справился с новыми вызовами и обстоятельствами. Более того, 2020-й стал для рынка ЛПЭ РФ знаковым: в этом году отечественные производители не только выпустили рекордные для страны объемы линейного полиэтилена, из которых 47,8% (эквивалентно 257,9 тыс. тонн) были поставлены на внешние рынки, но и впервые в истории доля импортного материала в совокупном потреблении опустилась ниже показателя 40%.

ПРОИЗВОДСТВО ЛПЭ В РОССИИ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ ВЫРОСЛО В 12 РАЗ

Введение в эксплуатацию «ЗапСибНефтехима» (далее ЗСНХ) и планомерный выход предприятия на 100%-ю загрузку производственных мощностей способствовали не только замещению импортного материала российскими аналогами, но заложило основы развития экспортного направления. На производственной площадке в Тобольске технические возможности нового завода позволяют выпускать порядка 400/800 тыс. тонн линейного полиэтилена ежегодно. В 2020-м на ЗСНХ было наработано 305 тыс. тонн полимера, что в 15 раз больше, чем в 2019 году. Настолько значительный прирост показателя

обусловлен низкой базой сравнения: выпуск гранулы в позапрошлом году был начат только в ноябре. В это время на «Нижнекамскнефтехиме» производство ЛПЭ увеличилось на 8%, до 217 тыс. тонн. На «Казаньоргсинтезе» за отчетный период было выпущено 31,5 тыс. тонн сырья, или на 4% меньше, чем в 2019-м.

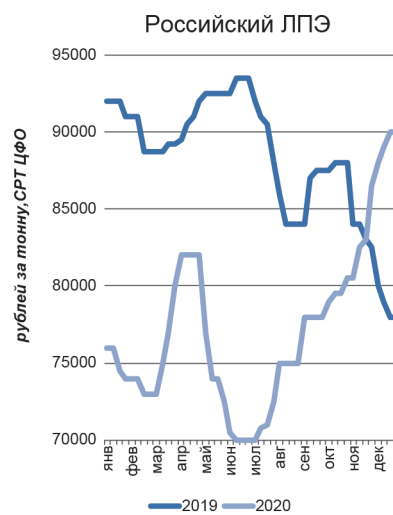
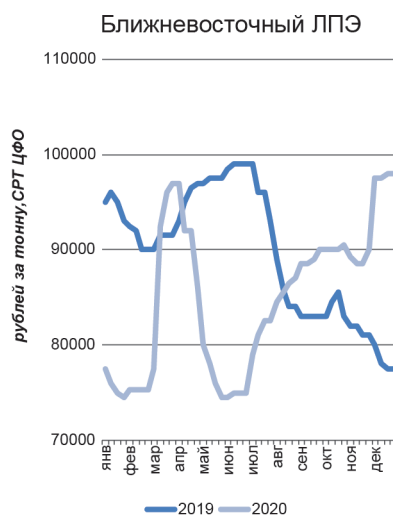
РОССИЯ ВПЕРВЫЕ СТАЛА НЕТТО-ЭКСПОРТЕРОМ ЛПЭ

Запуск ЗСНХ позволил не только увеличить производство линейного полиэтилена в стране, но и создал предпосылки к его экспорту. За 2020-й российские производители отгрузили зарубежным клиентам рекордные 257 тыс. тонн полимера. Ожидаемо, крупные партии материала были экспортированы тобольским заводом: 230 тыс. тонн (90% — совокупного экспорта).

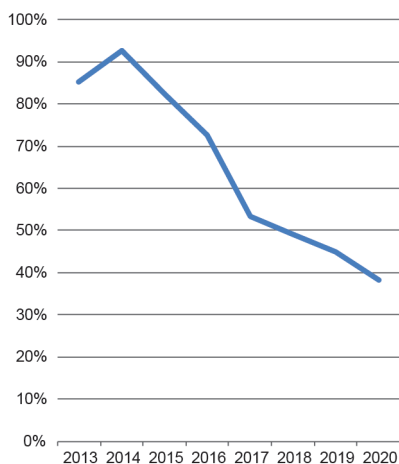
ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА ЛПЭ В РФ ПОДОРОЖАЛ НА ТРЕТЬ

Стремительное распространение коронавируса и карантинные ограничения, введенные на его фоне в большинстве стран мира, сказались на деловой активности и спросе на полимер. Снижение потребительской активности в свою очередь повлияло на удешевление ЛПЭ. В этот период в зависимости от региона сырье подешевело на 15—25%. Однако уже с июня (в некоторых странах раньше — с апреля) тенденция изменилась. Спрос на полимер начал восстанавливаться, а его стоимость — увеличиваться. Китай — крупнейший мировой потребитель ПЭ в мире, а также страна, которая одной из первых взяла под контроль распространение пандемии, стал локомотивом, диктующим тенденции всему миру.

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА БЫЛА ПРАКТИЧЕСКИ АНАЛОГИЧНОЙ ИМПОРТНОМУ

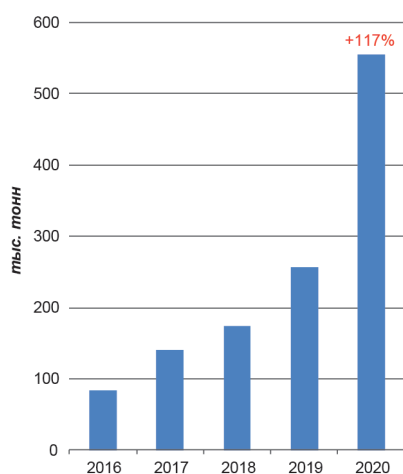


**ДОЛЯ ИМПОРТНОГО ЛПЭ
В СОВОКУПНОМ ПОТРЕБЛЕНИИ
ОПУСТИЛАСЬ НИЖЕ 40%**



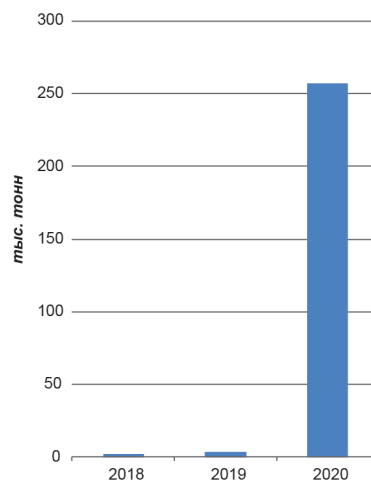
С апреля по декабрь котировки линейного полиэтилена на китайском рынке выросли на 54%, не удивительно, что крупные компании-поставщики, учитывая экономическую привлекательность поставок в Китай, сократи-

**ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПРИРОСТ ПОКАЗАТЕЛЯ
ПРОИЗВОДСТВО ЛПЭ В РОССИИ
ОБУСЛОВЛЕН НИЗКОЙ БАЗОЙ СРАВНЕНИЯ**



ли предложение в других регионах. В результате квотирования поставок, а также удорожания продукта на мировом рынке уже с июля было зафиксировано начало роста цен ЛПЭ и в РФ. За последующие шесть месяцев

**РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ
ЭКСПОРТИРОВАЛИ РЕКОРДНЫЕ
257 ТЫС. ТОНН ПОЛИМЕРА**



стоимость отечественного и ближневосточного (бутеновых марок) полимера увеличилась на 29% и 32%, соответственно. Большее удорожание материала, поставляемого из стран Ближнего Востока, обусловила девальва-

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

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

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



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ!

ХК. РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ



www.chem-courier.com

ция национальной валюты относительно бивалютной корзины. Отметим, что удорожание полимера прямо пропорционально сказалось и на объемах импорта: во второй половине 2020-го в РФ было ввезено на 8% меньше, чем в первой (96,6 тыс. тонн).

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЛПЭ ПРОДОЛЖИТ РАСТИ

В 2021 году на российском рынке ЛПЭ не ожидается зна-

чительных перемен. В тоже время запуск ЗСНХ все еще будет оказывать на рынок мультипликативный эффект. Аналитики «Хим-Курьера», ожидают дальнейшего расширения рынка. Прирост совокупного потребления линейного полиэтилена по итогам следующего года прогнозируется на уровне 2—4% (базовый прогноз) или 0,5—1% (негативный). Основные причины: устойчиво растущий спрос на упаковочные

материалы, а также изделия медицинского назначения.

Отметим, что в 2020-м общемировая тенденция замещения ПВД на ЛПЭ сохранилась и даже ускорилась. При этом выпуск полимера в стране, вероятно, уменьшится на 1—1,5%. Стоимость полимера в первой половине года будет находиться на высоком уровне, что будет обусловлено конъюнктурой на мировом рынке.

Прибыльный год для трейдеров полипропилена в РФ

2020 год не принес кардинальных изменений на рынке полипропилена. В целом показатели потребления остались на уровне 2019 года. Примечательным в 2020 году стало значительное увеличение экспорта и открытие нескольких производств, которые потребляют полипропилен с высоким индексом текучести для производства защитных масок и медицинского оборудования. Объемы импортированного ПП увеличились, несмотря на рост производственных мощностей в стране. В первую очередь уве-

РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА НЕ ПОСЛУЖИЛ ПРИЧИНОЙ СНИЖЕНИЯ ИМПОРТА ПП В СТРАНУ

Показатели	Итого, 2020	Итого, 2019	2019/2020
<i>тыс. тонн</i>			
Производство	1 932	1 428	135%
Импорт	173	143	121%
Экспорт	805	280	287%
Потребление	1 300	1 290	101%

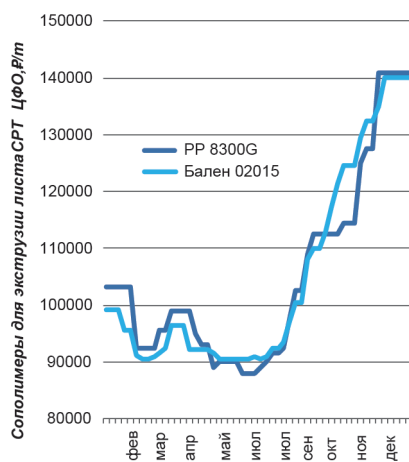
личилось количество ввезенных сополимеров-ПП.

Влияние на стоимость сополимеров в стране было обусловлено ценой сырья и спросом на полимер. Аномальный рост цен начался в период ремонта на «Уфаоргсинтезе». Нарботка на период ремонта была приостановлена, а ввиду технологических условий производство сополимеров пропилен с этиленом невозможно в первые несколько недель после запуска. При этом формирование спотовых цен на сырье происходило в отрыве от котировок производителя и относительной стоимости рафии. Трейдеры и дистрибьюторы продавали дефицитный материал по ценам, превышающим отпускную стоимость у производителя на 15 000—20 000 рублей. Аналог отечественных марок Бален 02015 и PP 8300G, импортная 83ЕК10 производителя SABIC стабильно продавалась на споте на 10 000—15 000 рублей доро-

же отечественных из-за спроса на нее за рубежом. Росту спотовых цен ПП способствовала таможенная пошлина в размере 6,5%.

В 2020 году цена ПП на свободном рынке зависела от того, насколько регион был обеспечен отечественным материалом «Роснефти» и «Лукойла». Так, внеплановая остановка линий ПП «Ставролена» в июле и августе и ремонт на УОСе дали зеленый свет росту спотовых цен в стране. Большинство трейдеров оценило год как прибыльный. Игроки рынка заявляли, что сокращение поставок на внутренний рынок рафии и даже дефициты были обусловлены спросом и ценами на ПП в мире (в особенно в Китае и Турции). Крупнейшими импортерами в 2020 году стали «Socar Polymer» (31,28 тыс. тонн), «Borealis» (25,32 тыс. тонн), Киянлинский завод полимеров (19,55 тыс. тонн) и Туркменбашинский НПЗ (18,65 тыс. тонн).

УДОРОЖАНИЕ СОПОЛИМЕРОВ ПП НА ФОНЕ ДЕФИЦИТА СОСТАВИЛО БОЛЕЕ 30%



ХИМ-КУРЬЕР. РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ

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

ПВД и ЛПЭ
ПНД
ПП



В России и Украине цены удобрений стремительно растут

В последнюю неделю января 2021-го цена амселитры выросла как на условиях самовывоза со складов заводов-производителей, так и при поставке ж/д-транспортом. Также отмечается удорожание удобрения на условиях самовывоза со складов торговых компаний в основных сельскохозяйственных регионах РФ. Россошанские «Минудобрения» реализуют амселитру с условием поставки в феврале. Предполагается, что на «Куйбышевазоте» продукт с условием поставки в феврале начнут про-

давать с начала первой недели месяца. Отметим: многие производители уже реализовали амселитру с отгрузкой в феврале нынешнего года. В конце января отечественные производители продолжили увеличивать цены основных марок комплексных удобрений. Игроки рынка ЦФО отмечают, что агрокомпании присылают заявки на приобретение NPK партиями до 100 тонн, однако закупок практически не проводят. В ПФО сельхоз-производители приобретают азотосодержащие партиями от 70 тонн

до 200 тонн. В южных регионах страны NPK пока не приобретают. В конце января стоимость фосфатных удобрений в России продолжала расти. В ЦФО отмечается высокий спрос на сульфат аммония. Мелкие аграрии региона приобретают удобрение партиями от 20 тонн до 100 тонн, а средние — от 100 тонн до 500 тонн. Торговые компании южных регионов страны отмечают, что сельхозпроизводители интересуются фосфатными удобрениями, однако из-за высоких цен не приобретают их.

В конце января цены амселитры в Украине продолжают расти. В феврале три завода «OstChem» продолжают выпускать удобрение. Нарботанная продукция будет отгружаться покупателям по ранее заключенным контрактам. Торговые компании продолжают поставлять на украинский рынок амселитру зарубежного производства. В феврале узбекский производитель намерен возобновить продажи амселитры в Украине. Потребительская активность на рынке NPK умеренная. Некоторые агрохолдинги приобретают мелкие партии NPK для весеннего внесения. В феврале на Днепровском заводе минеральных удобрений (ДЗМУ) намерены наработать 12—14 тыс. тонн NPK 16:16:16. В конце января на украинском рынке NPK значительно выросли цены марок 16:16:16 и 8:19:29. В феврале на «Сумыхимпроме» продолжают выпускать фосфаты. На заводе намерены выпустить 12,5 тыс. тонн NP 18:20 и 8 тыс. тонн NP 12:24. На ДЗМУ в феврале запланировано наработать около 1,5 тыс. тонн ЖКУ марки NP 8:22. Стоимость фосфатов в очередной раз значительно увеличилась.

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В РОССИИ

Продукция	базис поставки	29.01.21	04.12.20
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
Амселитра	EXW ЮФО	17300-18500	16350-17000
	EXW ПФО	16000-17000	15000-15800
	EXW ЦФО	17000-18300	15800-16200
	EXW УФО	17000-17800*	15000-16500*
Аммофос 12:52	EXW ЮФО	33660-37500	32070-34300
	EXW ПФО	35740-36500	32890-33850
	EXW ЦФО	35500-36500	33460-34200
NPK 16:16:16	EXW ЮФО	23000-24200	22200-22600
	EXW ПФО	23300-24100	22020-22800
	EXW ЦФО	22500-24200	20500-21300
	EXW УФО	23230-25230*	22230-24400*
NPK 10:26:26	EXW ЮФО	30100-31400	28500-30000
	EXW ПФО	29250-30100	28000-29500
	EXW ЦФО	29500-30000	27600-28500
	EXW УФО	30500-31300*	29300

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

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В УКРАИНЕ

Продукция	базис поставки	29.01.21	04.12.20	
<i>гривен за тонну с учетом НДС</i>				
Амселитра	отечествен	EXW восточный регион	9300-10000	7500-8500
	отечествен	EXW западный регион	9300-10000	7700-8500
	отечествен	EXW центральный регион	9300-10000	7700-8500
	отечествен	EXW южный регион	9500-10000	7800-8500
	импортная	FCA/EXW РФ/Украины	8800-9000	7000
Аммофос 12:52	импортная	EXW Украина	17500-19200*	15500-16200*
	импортная	FCA/EXW порты ЧМ	17200-18500*	15400-15900*
NPK 16:16:16	импортная	EXW Украина	11200-13600	10400-11500
	импортная	CPT Украина	11600-12800*	10900-11350*
NPK 10:26:26	импортная	EXW Украина	12900-15200	12000-13700
	импортная	CPT Украина	12900-14900	12100-13600

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

На мировом рынке цены удобрений растут

ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ПРИ ЭКСПОРТЕ ИЗ СТРАН СНГ

Продукция	базис поставки	29.01.21	04.12.20
<i>долларов за тонну</i>			
Аммиак	FOB Пивденный	268	212-214
	FOB Балтийское море	260-275**	205-214
Карбамид	FOB Черное море	315-326**	252-255*
	FOB Балтийское море	319-331**	248-253*
Моноаммонийфосфат	FOB Балтийское море	469-474**	353-366*
Диаммонийфосфат	FOB Балтийское море	434-442**	348-370*
Сера	FOB Черное море	121-123**	65-68*

* — индикативная цена

Цены аммиака на мировом рынке продолжали расти и в последнюю неделю января. Устойчивый и повсеместный рост котировок в январе обусловлен активным спросом и недостаточными объемами предложения продукта на свободном рынке. В конце января максимальное удорожание отмечалось в США, где стоимость партий аммиака (он будет выпущен на предприятиях в феврале), отгружаемого из порта Карибского моря в рамках долгосрочного контракта между «Yara» и «Mosaic», увеличилась на 60 долларов, до отметки 330 долларов за тонну CFR Тампа.

Импортеры США и Латинской Америки, где отмечался дефицит аммофоса, пытались закупить максимум незаконтрактованных объемов на мировом рынке, что привело к стремительному повышению котировок МАФ и ДАФ во второй половине января. Несмотря на недостаточные объемы, предложенные на баржевом рынке США, торговля фосфатами была активной, и за последнюю неделю января большинство сделок было заключено уже с условием отгрузки в марте. Российские поставщики уже реализовали свою продукцию с условием отгрузки в феврале и начали распределять уже объемы марта. Марокканская ОСР отгрузила одну партию ДАФ в

январе для поставки в Новый Орлеан в начале февраля, несмотря на компенсационные таможенные пошлины в США, которые войдут в силу в конце марта. Тем не менее, игроки рынка считают, что эта продукция предназначена для дальнейшего распространения в Канаде.

Торговая активность сохраняется высокой на мировом рынке карбамида. Этот факт, а также незначительные запасы продукции с условием отгрузки в феврале в основных поставляющих регионах остаются основными причинами роста цен. В последнюю неделю января египетские и ближневосточные поставщики отпускали гранулированный карбамид

с условием поставки в порты в марте и апреле по 350—370 долларов за тонну FOB Египет и 330—340 долларов за тонну FOB Ближний Восток, соответственно. Это на 16—20 долларов выше отметок, зафиксированных на предыдущей неделе. Стоимость приллированного и гранулированного удобрения, произведенного на предприятиях стран СНГ, увеличилась на 13—16 долларов по сравнению с предыдущей неделей.

В результате продолжающегося удорожания фосфатных удобрений и растущего спроса на серу стоимость ее продолжает увеличиваться. На Ближнем Востоке торговая активность на рынке серы была невысокой, поскольку участники рынка ожидали объявления цен серы на февраль основными поставщиками продукции. В Китае сохраняется устойчивый спрос на серу. Стоимость фосфорсодержащих удобрений увеличивается, и региональные производители продолжают поднимать цены серы. Импортная сера также дорожает. В Индии активность потребителя высокая.

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.com

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

АММИАК
КАРБАМИД
АММИАЧНАЯ СЕЛИТРА
СУЛЬФАТ АММОНИЯ
АММОФОС

НЕЗАВИСИМЫЙ
ЭКСПЕРТНЫЙ
АНАЛИЗ И
ПРОГНОЗ

ЛИНЕЙКА ИЗДАНИЙ
«ХИМ-ЭКСПЕРТ»

www.chem-courier.com

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

В феврале толуол и ортоксилол в России дорожают, стоимость бензола уменьшается

В январе 2021-го на российском рынке отмечался незначительный дефицит бензола. Выпуск продукта на «Ставролене» по-прежнему не осуществляется. Кроме того, в январе на «СИБУР-Кстово» были краткосрочные остановки производства, поэтому на предприятии уменьшили отгрузки бензола примерно на 1 тыс. тонн. В условиях недостаточных объемов предложения бензола российскими производителями отечественные переработчики в январе продолжали импортировать продукт из Беларуси и Казахстана. По информации «Хим-Курьера», в начале года стоимость продукта в Северо-Западном ФО увеличилась до 59 000—63 000 рублей за тонну (здесь и далее с учетом НДС), в Приволжском ФО продукт подорожал до 60 000—65 000 рублей за тонну.

В феврале в России сохраняется незначительный дефицит бензола. Отечественные переработчики продолжают импортировать ароматическое сырье. В третьей декаде февраля на предприятии «Киришинефтеоргсинтез» намерены остановить производство ароматики на реконструкцию, что приведет к снижению объемов поставок бензола на внутренний и внешние рынки сбыта. В конце января на «Уфаоргсинтезе» произошел пожар, что может привести к снижению загрузки мощностей по выпуску кумола. Это означает, что объемы переработки бензола на предприятии могут снизиться. В феврале «Омский каучук» планирует возобновить переработку бензола, однако точных сроков возобновления производства кумола представители предприятия пока не называют.

В феврале на 109 долларов снизилась контрактная цена бензола в Европе. По этой причине на российском рынке объемы бензола, реализуемые по формульным контрактам, подешевели на 9400—9700 рублей.

Во второй половине января 2021-го на фоне неподтвержденной информации о том, что на «Киришинефтеоргсинтезе» планируют остановить производство ароматики на длительный ремонт в конце февраля, потребительская активность на рынке ортоксилота выросла. Стоимость продукции киришского завода увеличилась в конце месяца в среднем на 2700 рублей относительно начала января. После роста цен ортоксилот в Северо-Западном федеральном округе России реализовывался по 56 004—56 604 рубля за тонну с учетом НДС. Продукция «Башнефти» также подорожала более чем на 2000 рублей. В Приволжском ФО ортоксилот «Уфанефтехима» предлагался по 55 000—56 000 рублей за тонну с учетом НДС. Омский НПЗ на протяжении января реализовывал продукцию в Сибирском ФО по 48 000 рублей за тонну с учетом НДС. В феврале, по информации участников рынка, предприятие подняло цену ортоксилота до 50 300 рублей за тонну с учетом НДС.

С начала января российский рынок толуола отличался высоким уровнем потребительской активности. Следом за увеличением стоимости автомобильного бензина в стране вырос спрос на толуол предприятий, использующих его в качестве высокооктановой добавки для топлива. Во второй половине января, после появления информации о том, что на «Киришинефтеоргсинте-

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА В РОССИИ

Продукция	базис поставки	05.02.2021	15.01.2021
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
Этилен	ПФО	56600-62400	50400-51100
Пропилен	FCA ПФО	69000-70000	69000-70000
	FCA СФО	64000-68000	64000-68000
Бензол	FCA СЗФО	53500-54500	59000-63000
	FCA ПФО	56000-56500	60000-65000
	FCA СФО	50000-52500	59100-61900
Метанол	FCA ПФО	26400-28500	26500-28000
	FCA СФО	26400-29000	25000-28000
	СРТ УФО	26500-32000	26500-32000
Толуол	FCA СЗФО	57666-57996	45000-46100
	FCA ЦФО	54000-54500	46500-47000
	FCA СФО	49000-49500	44000-46000
Ортоксилот	FCA ПФО	50000-50500	43500-44000
	FCA ЦФО	80000-80500	62000-62500
	FCA ПФО	н.с.о.	52800-53600
	FCA СЗФО	62000-65000	53000-53500
	FCA СФО	50300-50800	48000-48500
	СРТ ЦФО	77000-77500	59000-59500
	СРТ ПФО	н.с.о.	52800-53600

н.с.о. — нет свободных объемов

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

зе» планируют остановить производство ароматики на длительный ремонт, активность потребителей толуола в очередной раз выросла. Продукция «Кириши-нефтеоргсинтеза» подорожала в конце января в среднем на 8000

рублей. Толуол предприятия реализовывали в Северо-Западном федеральном округе России по 53 000—53 300 рублей за тонну с учетом НДС. Омский НПЗ традиционно устанавливает цены на месяц. В январе в Сибирском

ФО продукция предприятия предлагалась по 44 000 рублей за тонну с учетом НДС. В феврале стоимость толуола Омского НПЗ увеличилась на 5000 рублей, до 49 000 рублей за тонну с учетом НДС.

Нафта, этилен и бензол подорожали на мировом рынке

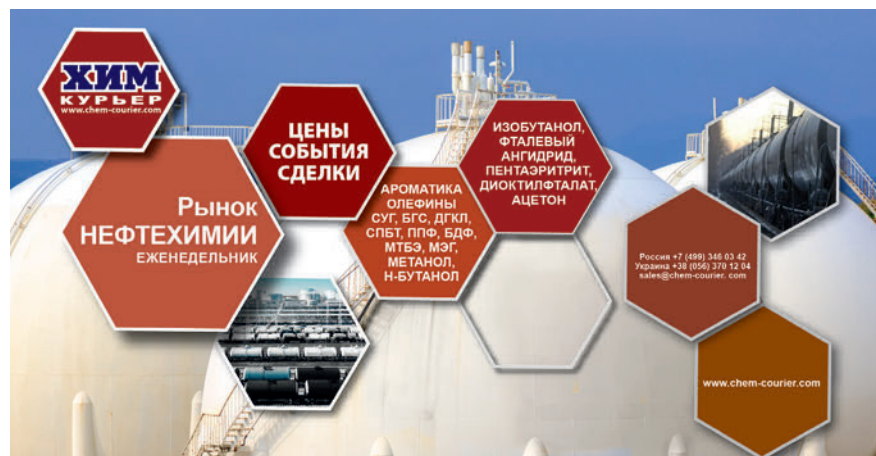
Как и прогнозировали аналитики «Хим-Курьера», котировки прямогонного бензина в Азии в январе выросли. В начале февраля цена нефти на базе CFR Япония составляет 549 долларов за тонну, она на 20 долларов выше показателя, зафиксированного в январе. Продукт подорожал из-за роста цен сырой нефти. Спрос на него также вырос, поскольку YNCC и «LG Chemicals» возобновили работу своих крекинг-установок в Йосу (Южная Корея). Кроме того, ENEOS 1 февраля завершила внеплановый ремонт на производстве олефинов в Кавасаки (Япония). В Китае «Sinopet Sabic Tianjin» нарастила ежегодную мощность своей крекинг-установки в провинции Тяньцзинь на 300 тыс. тонн, до 1,3 млн тонн этилена. Возобновление работы предприятий и ввод новых мощностей в эксплуатацию также обусловили рост свободных объемов этилена. В первой декаде февраля продукт реализуется по 850 долларов за тонну CFR Северо-Восточная Азия, это на 210 долларов ниже, чем в январе. Объемы предложения мономера также значительно увеличились из-за импорта. Согласно информации корабельных брокеров, в январе из США в Азию было отгружено около 75,5 тыс. тонн продукта, а из стран Ближнего Востока — около 28,5 тыс. тонн. Ситуация на азиатском рынке пропилена в январе не изменилась. Мономер в начале февраля по-прежнему отпускается по 975 долларов CFR Северо-Восточная Азия. В теку-

щем месяце торговые компании рассматривают возможность отгрузки продукта из Китая в Европу и США, где его цены в январе значительно выросли.

В январе в Азии подорожал бензол. В начале февраля корейский продукт на споте реализуется по 707 долларов за тонну на базе FOB, это на 62 доллара дороже, чем в начале января. Стоимость бензола увеличилась из-за роста котировок сырой нефти. Кроме того, объемы предложения корейского продукта на споте в январе были недостаточными, поскольку значительные партии были отгружены в США. Японская компания ENEOS подняла контрактную цену бензола в феврале на 25 долларов, до 660 долларов за тонну на базе CFR. В январе благодаря высоким ценам продукта на европейском рынке было открыто арбитражное окно для его поставок из Индии, стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии в Испанию. В то же время отгрузки из азиатских стран

на китайский рынок были менее выгодными с экономической точки зрения. Запасы импортного бензола в китайских портах в январе колебались в диапазоне 252 — 263 тыс. тонн. Свободные объемы предложения в Китае в начале февраля снизились после того, как в компании «Ningbo Zhongjin» продлили ремонт производства бензола в городе Нинбо на неопределенный срок. Компания остановила производство на плановый ремонт в конце ноября и планировала возобновить его работу в конце января. На внутреннем рынке Китая котировки продукта на базе EXW (в зависимости от провинции) с начала января выросли в среднем на 750 юаней, до 4950—5400 юаней за тонну.

Котировки прямогонного бензина в Европе в январе выросли. В начале февраля продукт реализуют по 533 доллара за тонну CIF Северо-Западная Европа, это на 27 долларов выше показателя второй декады января.



Стоимость нефти увеличилась в результате удорожания сырой нефти. На рынках олефинов во второй половине января отмечался значительный дефицит, обусловленный ростом спроса производителей полиолефинов на продукты и сокращением их выпуска на региональных крекинг-установках в предыдущие месяцы. Цена этилена по контракту в январе составила 860 евро за тонну FD Северо-Западная Европа, а в феврале она достигла отметки 930 евро. Олефин на споте в третьей декаде предлагали с премией 15—20% контрактной цены. Благодаря удорожанию мономера в Европе у компаний возник интерес к его экспорту из США. В начале февраля объемы предложения продукта выросли, и олефин реализовывали без дисконта или премии. Пропилен по контракту в январе реализовывали по 800 евро за тонну FD Северо-Западная Европа, а в феврале кон-

трактная цена достигла отметки 885 евро за тонну. Во второй половине января свободные объемы продукта химической марки отсутствовали, а пропилен полимерной марки реализовывали с премией 15—20% контрактной цены. В начале февраля пропилен обеих марок реализовывают с премией 11%.

Цены бензола на европейском рынке варьировались в широком диапазоне в январе. В портах Амстердама/Роттердама/Антверпена (АРА) еще в декабре прошлого года возник экстремальный дефицит продукта, который был вызван сниженной загрузкой мощностей на европейских НПЗ, а также перебоями в работе крекинг-установок. Кроме того, из-за низкого уровня воды в Рейне потребители, чьи заводы расположены в регионе АРА, не получали достаточно материала. Следовательно, запасы продукта в портах истощились, и когда переработчики нарастили закуп-

ки сырья, бензол начал стремительно дорожать. В начале января товар предлагался примерно по 770—800 долларов за тонну CIF АРА, благодаря чему арбитражное окно на поставки продукта из США, некоторых стран Азии и Ближнего Востока было открытым. По данным «Хим-Курьера», в этот период поставки в Европу из азиатских стран составили порядка 50 тыс. тонн, из США — 30 тыс. тонн и примерно 11 тыс. тонн из Саудовской Аравии и Омана. Благодаря росту поставок предложение продукта на европейском рынке выросло и, соответственно, цены снизились. В начале февраля стоимость бензола составила 730—750 долларов за тонну CIF АРА. Тем не менее стремительный рост котировок нефти уже оказал влияние на рынок бензола: 8 февраля сделки были заключены по 760 долларов за тонну CIF АРА. Спрос на продукт остается высоким во всех секторах переработки.


ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА НА РЫНКАХ ЕВРОПЫ И АЗИИ

Продукция	базис поставки	05.02.2021	15.01.2021	04.12.2020
<i>долларов за тонну</i>				
Прямогонный бензин	CIF С.-З. Европа	533	506	407
	CFR Япония	549	529	418
Этилен	CIF С.-З. Европа	1115	1094	866
	FD С.-З. Европа (спот)*	930	897	716
	FD С.-З. Европа (контракт)*	930	860	795
	CFR С.-В. Азия	850	1060	990
Пропилен химическая марка	CIF С.-З. Европа*	—	808	641
	CIF С.-З. Европа*	1053	916	735
	FD С.-З. Европа (спот)*	1053	916	735
	FD С.-З. Европа (контракт)*	885	800	735
Пропилен полимерная марка	CFR С.-В. Азия	975	975	1020
	FOB Роттердам*	445	516	828
	FD С.-З. Европа (контракт)*	700	725	670
	CFR С.-В. Азия	815	850	1375
Бутадиен	CIF С.-З. Европа	526-554	531-541	452-475
БДФ	CIF Роттердам	743	795	708
	CIF С.-З. Европа (контракт)*	602	686	521
	FOB Корея	707	645	605
Толуол	FOB С.-З. Европа (контракт)	574,5	522	454
Стирол	FOB Роттердам	1070	1075	915
	FOB АРА (контракт)*	1050	1026	918
	FOB Корея	995	908	965
	CFR Китай	1035	948	1005
	FD С.-З. Европа (контракт)*	—	620	-
Ортоксилол	FOB Роттердам*	340	310	300
	CFR Китай	310	308	260

н.с.о. — нет свободных объемов.

* - евро за тонну

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



**III Международная
специализированная выставка**

**Лак&Краска
Expo
UA**



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР**

Украина, г. Киев, Броварской пр-т, 15
тел.: (044) 201-11-56, 201-11-58, 201-11-65
e-mail: plast@iec-expo.com.ua
www.iec-expo.com.ua, www.tech-expo.com.ua

**НОВЫЕ
ДАТЫ**

**13–15
апреля
2021**

Технический партнер: 

В РФ значительно подорожали полимеры

В феврале спрос на ПВД был низким. Большинство переработчиков было шокировано стремительным удорожанием полимера. Количество сделок было минимальным. Отметим, что некоторые продавцы прекратили продажи гранулы в первые две недели месяца. Недостаточные объемы предложения полиэтилена, отмечавшиеся в январе, на фоне сокращения поставок материала отдельными производителями были нивелированы. Основная причина — значительное удорожание продукции. Потребителям было крайне сложно перенести удорожание сырья на стоимость готовых изделий. Отметим, что в первые дни месяца по-прежнему сохранялись перебои при отгрузках ПВД производства «Казаньоргсинтеза». Кроме того, из-за пожара на «Уфаоргсинтезе» производитель снизил загрузку мощностей и квотировал поставки определенным потребителям.

Цены ПЭ выросли значительно. В начале февраля ПВД 108 предлагался трейдерами по 116 000—121 500 рублей за тонну, или в среднем на 10 000 дороже, чем в конце января. ПВД 158 отпускался торговыми компаниями по 117 500—127 000 рублей за тонну СРТ Москва (+10 250 рублей за тонну относительно прошлой отметки).

В феврале спрос на ЛПЭ в РФ соответствовал сезону. Игроки закупали полимер по мере необходимости, под существующие заказы. Количество заключенных сделок было незначительным. Импорт линейного полиэтилена в страну в силу его значительного удорожания был невысок. Объемы предложения были достаточными. Отметим, что в этом месяце будет осуществляться наработка ЛПЭ на «Казаньоргсинтезе». Под влиянием конъюнктуры внешних рынков российские производители под-

няли отпускные цены ЛПЭ в начале месяца. Отечественный полимер реализовывался по 97 000—102 000 рублей за тонну СРТ ЦФО. Это в среднем на 5500 рублей выше предыдущей отметки. Стоимость импортного сырья была значительно выше российских аналогов, так, ближневосточный ЛПЭ предлагался операторами по 125 000—127 000 рублей за тонну.

В феврале на рынке ПНД России была неоднозначная ситуация. Дефицит литевых и трубных (нагур.) марок сохранялся. «Казаньоргсинтез» реализовывал марку ПЭНТ22-12 только на торгах, при этом объемы быстро распродавались. На заводе «Ставролен» по-прежнему не нарабатывалась трубная (нагур.) марка РЕ6РР32. Объемов предложения узбекского материала было достаточно.

В феврале цены ПНД значительно выросли. Максимально подорожали литевые марки российских и узбекских производителей. Приобрести литевую марку «Казаньоргсинтеза» можно было в начале месяца по 115 000 рублей, а уже в середине — по 118 000 рублей за тонну СРТ ЦФО. Несмотря на то что пленочную марку «Казаньоргсинтеза» нарабатывали в прошлом месяце и будут выпускать в феврале, предложение приобрести эту марку практически отсутствовало. Материал «ЗапСиб-Нефтехима» подорожал в начале месяца 5000 рублей, до 100 000—105 000 рублей за тонну (в зависимости от марки). При этом трейдеры, которые реализуют литевую марку тобольского производителя, предлагали ее приобрести по 106 000 рублей за тонну. Выдувной и пленочный ПНД «Uz-Kor Gas Chemical» предлагался трейдером по 103 000 рублей, литевой — по 115 000 рублей за тонну на условиях самовывоза

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ РОССИИ

Продукция		09.02.2021	11.01.2021
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХМ ЦФО</i>			
ПВД	российский	для тепличной пленки	118 000-127 000
		для термоусад. пленки	124 300-130 000
	белорусский	для тепличной пленки	120 500-121 000
	европейский	для пленки промназнач.	*
ПНД	российский	пленочный	100 000-106 000
		литевой	99 000-118 000
		выдувной	100 000-107 000
		трубный (нагур.)	105 000-107 000
	узбекский	пленочный	103 000-105 000
ЛПЭ	азиатский	бутеновый	108 000-110 000
	ближневосточ.	бутеновый	125 000-127 000
	азиатский	гексеновый	114 000-117 000
	европейский	гексеновый	141 000-143 500
ПП	российский	рафия	114 000-121 500
		литье под давлением	116 500-121 500
		блоки	117 000-151 500
		рандом	117 000-152 000
ПВХ	российский	суспензионный	112 000-116 000
	китайский	суспензионный	*
ПС	российский	ударопрочный	140 000-145 000
		вспенивающийся	130 000-138 000
		общего назначения	127 000-136 000
		азиатский	вспенивающийся

* — трейдерами не предлагается.

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

со склада в ЦФО. При этом один трейдер продал литвевую марку Шуртанского ГХК по 125 000 рублей за тонну с доставкой на склад покупателю.

В феврале на рынке полипропилена РФ отмечалась умеренная деловая активность. Объемы предложения были ограниченными. Некоторые игроки рынка в начале месяца приостановили отгрузки разовым клиентам, а другие совсем объявили о прекращении продаж до второй декады февраля. Максимально востребованными по-прежнему были марки рафии. Дефицит сополимеров сохранился. Объемы предложения «Ставролена» и туркменского материала на споте были ограниченными.

В начале месяца приобрести гомополимерные марки буденовского и уфимского заводов можно было по 110 000—114 000 рублей за тонну. Стоимость уфимских и нижнекамских сополимеров превысила 150 000 рублей за тонну. В начале второй декады приобрести ПП-рафию можно было по 118 000—120 000 рублей за тонну.

В феврале игроки рынка ПС России говорят о высокой деловой активности. Как и в январе, запасы ПС производства «Нижнекамскнефтехима» у трейдеров минимальные, на рынке — дефицит. Все объемы продукции «Пеноплекса» и «Газпром Нефтехим Салавата», которые будут выпущены в феврале, уже проданы. Спрос на ПСВ в феврале умеренный на фоне фактора сезонности. Объемы ПСВ производства «Сибур-Хим-

прома» достаточные, дефицита нет. Все объемы ПСВ «Пластик» (Узловая), которые будут выпущены в феврале, также уже проданы. Объемы импорта полистирола в РФ по-прежнему невысокие из-за отсутствия свободных объемов у европейских и азиатских производителей на фоне дефицита.

На фоне значительного удорожания стирола и дефицита отпускные цены у российских производителей в феврале выросли на 8000—14 000 рублей. Европейский полистирол подорожал в феврале на 40—60 евро. Экспортные котировки ПСВ азиатских производителей в феврале выросли на 20—40 долларов. Незначительно выросли и экспортные котировки иранского полистирола.

В начале февраля в РФ на рынке ПЭТФ низкая деловая активность. Такая ситуация обусловлена рядом факторов. С одной стороны, спрос сезонно невысокий. С другой — стоимость материала высокая, а объемов продукции недостаточно.

Полимер, выпущенный на мощностях «Экопэт» и «Сенежа», на свободном рынке не представлен. Предприятия отгружают только законтрактованные партии. Компания СИБУР на своей торговой площадке предлагает полимер по 120 000 рублей за тонну с учетом НДС. По словам игроков рынка, СИБУР отгружают законтрактованные объемы по цене 105 000—107 000 рублей с НДС, предоплата — 100%. Могилевский ПЭТФ можно приобрести по

102 000 — 103 500 рублей за тонну ФСА Москва.

В этих условиях компания СИБУР начала реализовать свободные объемы на аукционе. На торгах представлено 530 тонн разными партиями по цене от 105 000 рублей до 120 000 рублей за тонну с учетом НДС ФСА Благовещенск.

В феврале «Саянскимпласт» и «Каустик» пролонгировали цены января на февраль, но снизили верхнюю границу при реализации. А также ценообразование для крупных клиентов было более лояльным, в результате чего снизилась на «Каустике» и нижняя граница предложения. В БСК цены выросли на 2000 рублей, на «РусВиниле» — на 2000—2500 рублей. У производителя ценообразование спецмарок в этом месяце было более лояльным. Крупные переработчики законтрактовали марки с К=67 по цене от 110 000 рублей за тонну и выше.

В феврале спрос на ПВХ будет выше, чем в январе, поскольку некоторые переработчики не закупили смолу в прошлом месяце, ожидая, что цены будут снижаться в РФ на фоне удешевления ПВХ в Китае. Мелкие переработчики отмечают, что для них цена смолы остается достаточно высокой. Крупные переработчики законтрактовали смолу еще на прошлой неделе. В феврале ожидается поставка контейнерного поезда из Китая. Трейдер ожидает этот объем во второй половине февраля, поскольку груз уже пересек границу Китая.

В феврале спрос на полимеры в Украине был невысоким, но устойчивым

В последний месяц зимы деловая активность на украинском рынке ПВД была разной и в значительной степени зависела от марки полимера. Максимально востребованными были термо-

усадные марки полиэтилена. Это было обусловлено их дефицитом. Часть компаний сообщила, что сформировала минимальные складские запасы. Спрос на пленочные марки

ПВД был умеренным. Объемы его предложения были достаточными. Стоимость полиэтилена высокого давления, как и ожидалось, увеличилась. Пленочные марки российского производства

можно было приобрести по 44 500—46 500 гривен за тонну. Котировки термоусадочных марок ПВД, ввезенных из РФ, варьировались в диапазоне 47 500—49 000 гривен за тонну. ПВД 108 и ПВД 158 новополюцкого «Полимира» предлагали по 44 200—45 000 гривен за тонну СРТ Киев. При этом некоторые игроки озвучивали более высокие цены белорусского материала.

В первой половине месяца потребительская активность на украинском рынке ЛПЭ снизилась относительно уровня, зафиксированного в конце января. Высокие цены и минимальное количество заказов готовой продукции способствовали этому. Объемы предложения были невысокими. Цены линейного полиэтилена выросли значительно. Основные поставщики сырья подняли отпускные цены полимера для украинских заказчиков на 160 долларов и выше.

В феврале на рынке ПНД Украины деловая активность была высокой. Многие трейдеры уменьшили продажи материала из-за недостаточных объемов на складах. Спрос значительно

превалировал над объемами предложения. На рынке можно было приобрести европейский, ближневосточный, украинский и узбекский материалы. Цены ПНД в феврале значительно выросли. В некоторых случаях удорожание превысило отметку 120 долларов за тонну. Цена полимера «Карпатнефтехима» также выросла. Относительно отметки, зафиксированной в конце января, в первой половине февраля материал подорожал на 140 долларов. Приобрести полимер можно было по 1300—1320 долларов за тонну FCA Калуж (без учета НДС). Узбекский аналог предлагался трейдерами в среднем по 45 250 гривен за тонну СРТ Киев.

В феврале ситуация на рынке ПП Украины резко изменилась. Европа, Россия и Саудовская Аравия сократили поставки в Украину в декабре 2020-го и январе 2021-го, из-за чего на рынке не хватало объемов предложения материала. Предложения от туркменских и азербайджанского производителя были предоставлены игрокам рынка только в конце января. Потребители отказывались закупать

материал по резко возросшим ценам. Трейдеры увеличивали стоимость материала постепенно. Неопределенность на рынке повлияла на широкий диапазон цен всех марок ПП. Европейские производители предлагали свой материал по 1280—1310 евро за тонну. Российский материал можно было законтрактовать по 1390—1410 долларов с доставкой в Воронеж. Объемов предложения было недостаточно.

В начале февраля цены ПП стартовали с 47 000 гривен за тонну. По такой стоимости можно было приобрести туркменскую ПП-рафию. Европейский и Саудовский материал продавали по 50 000—53 000 гривен и 49 000—52 000 гривен, соответственно, за тонну DAP Киев. ПП-гомо из России можно было приобрести по 48 000—52 000 гривен за тонну.

Удорожание продукции привело к снижению интереса потребителей к закупке сырья, объемы заказов уменьшились. Кроме этого, на ситуацию на рынке повлияли неблагоприятные погодные условия, которые увеличили период доставки грузов. Объемов предложения ПС достаточно для удовлетворения нужд потребителей. На рынке представлены ПСОН и УПС европейского и иранского производства. Вспенивающийся полистирол представлен продукцией «Сибур-Химпрома».

Стоимость ПС общего назначения и ударопрочного на свободном рынке увеличивается на фоне роста отпускных цен у производителей в феврале. Европейские производители подняли отпускные цены на 40—60 евро. При этом, объемы отгрузок для украинских потребителей значительно снижены или вообще отсутствуют на фоне дефицита полистирола в Европе. Незначительно выросли и экспортные котировки иранского полистирола. В феврале «Сибур-Химпром» пролонгировал стоимость полимера для украинских потреби-

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Продукция		09.02.2021	11.01.2021
<i>гривен за тонну с учетом НДС EXW Украина</i>			
ПВД	российский	для тепличной пленки	49 500-51 500
		для термоусадочной пленки	50 500-52 000
	белорусский	для тепличной пленки	49 300-50 000
ПНД	европейский	для пленки промназначения	52 000-54 000
	украинский	пленочный	44 500-45 500
ЛПЭ	европейский	пленочный	46 000-48 500
		ближневосточ.	пленочный
		выдувной	42 000-44 000
ЛПЭ	ближневосточ.	литьевого	42 500-44 500
		бутеновый	49 000-54 000
	европейский	гексеновый	56 500-58 000
ПП	европейский	рафия	50 000-54 000
		литье	52 000-55 500
		блоки	52 000-55 500
	ближневосточ.	рандом	53 500-57 000
ПВХ	европейский	рафия	50 000-54 000
		гомо	49 500-54 000
ПВХ	украинский	суспензионный	47 500-48 000
		суспензионный	46 500-47 000
ПС	российский	вспенивающийся	54 000-55 000

* — трейдерами не предлагается.

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

лей, установленную в январе, на фоне межсезонья. Рыночная стоимость вспенивающегося полистирола сохранилась в феврале на отметках, зафиксированных во второй половине января.

Стоимость азиатского АБС-пластика по-прежнему сохраняется высокой. Дефицит становится более значительным, объемы импорта значительно снизились. АБС-пластик «LG Chem» торговые компании предлагали по 110 000—120 000 гривен за тонну (натур.) и 130 000—140 000 гривен за тонну (окр.) EXW центральный регион.

В Украине в феврале спрос на ПВХ был умеренным, но постепенно рос. Стоимость ПВХ на украинском рынке не изменилась. «Карпатнефтехим» пролонгировал цены января на февраль. Марку с K=67 можно приобрести по 1320—1350 долларов за тонну без учета НДС EXW Калуш. Трейдеры предлагают эту смолу по 46 500—47 000 гривен за тонну СРТ центральный регион. Европейские марки с K=67 предлагаются по 47 500—48 000 гривен за тонну СРТ центральный регион. Дефицит марок с K=70 сохраняет-

ся. Стоимость украинского ПВХ в инвалюте не изменится. При этом цены европейского ПВХ в инвалюте вырастут. Компания «Vynova» в феврале подняла цены ПВХ на 100 евро для потребителей стран СНГ. У этого производителя был пожар на заводе в Германии. Информацию на предприятии отказываются комментировать. Венгерский производитель предлагает смолу по 1040 евро за тонну с завода. У польского производителя форс-мажор. Поэтому дефицит смолы сохранится в Европе в ближайшее время.

На полимерном рынке Азии деловая активность снижается, а в Европе – растет

В начале февраля на рынке ПНД Китая, как и ожидалось, был низкий спрос. На это оказывали влияние предстоящие праздники в стране. В это время объемов предложения материала было достаточно для удовлетворения спроса переработчиков в полной мере. В некоторых городах Китая были введены карантинные ограничения из-за распространения коронавируса. Однако особого влияния на конъюнктуру рынка это не оказывало. Производитель Саудовской Аравии предлагал приобрести пленочный ПНД по 1050 долларов CFR Китай, и по 1040—1050 долларов CIF Вьетнам, соответственно, за тонну. Другой саудовский и катарский производители реализовывали пленочный ПНД по 1040—1050 долларов за тонну CIF Вьетнам.

На рынке ЛПЭ Китая была минимальная деловая активность. На свободном рынке можно было приобрести саудовский ЛПЭ по 1060 долларов CFR Китай, и по 1045—1055 долларов CIF Вьетнам, соответственно, за тонну. На Далянской товарной бирже фьючерсы ЛПЭ на условиях поставки в марте установились на отметке 8085

юаней (практически 1251 доллар) за тонну EXW. Это на 320 юаней (49,5 долларов) выше показателя, зафиксированного двумя неделями ранее.

В феврале в Азии отмечается умеренный спрос на полистирол. Деловая активность на рынках ПС общего назначения незначительно снизилась, спрос на ударопрочный полистирол высокий. На рынке сохраняется дефицит, хотя он стал менее значительным. Многие азиатские компании по выпуску полистирола уже продали всю продукцию, которая будет наработана в феврале 2021 года. Перерабатывающие китайские предприятия активно пополняют складские запасы нака-

нуне праздничных выходных. Стоимость полистирола в Азии снова увеличивается. Основные причины этого — дефицит и удорожание сырья. Азиатский полистирол общего назначения можно было приобрести по 1300—1350 долларов за тонну, а ударопрочный — по 1620—1680 долларов за тонну CFR ЮВА.

В начале февраля активность потребителей ПВХ в Китае была ниже, чем в конце января. Производители смолы считали, что большинство компаний законтрактовало полимер перед новогодними праздниками (по восточному календарю), которые отмечались с 12 февраля по 19 февраля. Производители в Китае предпочитали продавать

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.com

Рынок ПЭТФ

ПРОИЗВОДСТВО
ИМПОРТ
ЭКСПОРТ

ПОТРЕБЛЕНИЕ
ЦЕНЫ
ПРОГНОЗ

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

ПВХ не на экспорт, а на региональном рынке. Еще две недели назад ситуация была кардинально противоположной. По словам участников, частично переработчики планируют работать в праздничные дни. «Formosa Plastic» предлагала несмешанный ПВХ по 1210 долларов за тонну CFR Китай с отгрузкой в марте. Фьючерсы ПВХ 4 февраля выросли на 220 юаней (на 34 доллара) относительно прошлой недели, до 7640 юаней за тонну (почти 1183 доллара за тонну) с отгрузкой в апреле EXW Китай.

На рынке ПП Европы во второй половине января отмечалась высокая деловая активность. Игроки стран Центральной Европы и Средиземноморья активно закупали материал. Спрос на гомополимеры с высоким индексом был выше, чем на рандомсополимеры-ПП. Производители не могли удовлетворить нужды заказчиков. Объемы

предложения всех марок гомополимеров и сополимеров ПП были недостаточными, как отмечали итальянские трейдеры.

В конце месяца спрос на ЛПЭ в Европе был высоким. Объемы предложения материала оценивались игроками как недостаточные. В сложившихся условиях стоимость линейного полиэтилена увеличилась.

Во второй половине января 2021-го игроки европейского рынка отмечали высокий спрос на полистирол всех типов. Несмотря на межсезонье, значительный рост активности заказчиков был в сегменте вспенивающегося ПС из-за невысоких объемов предложения на фоне сокращения импорта из Азии и плановых ремонтов на региональных заводах. Высокий спрос на бытовую технику и, особенно, на холодильное оборудование, которое будет использоваться еще и для хра-

нения и транспортировки вакцин от Covid-19, будет способствовать сохранению высокой активности потребителей полистирола на протяжении всего I квартала 2021-го. Перенос сроков введения ограничений на пластиковую пищевую упаковку и продление карантинных мероприятий также положительно влияют на уровень спроса на полистирол. Дефицит ПС сохраняется, поставки импорта минимальные. На фоне удорожания сырья и дефицита полистирола европейские производители незначительно увеличивали стоимость каждую неделю января. Полистирол общего назначения предлагали по 1350—1380 евро за тонну, ударопрочный — по 1400—1450 евро за тонну FD Северо-Западная Европа. Стоимость европейского вспенивающегося полистирола колебалась в диапазоне по 1330—1360 евро за тонну FD Северо-Западная Европа.

В последнюю неделю января цены ПВХ (K=67/K=70) в Северо-Западной и Южной Европе выросли на 15 евро. В Центральной Европе увеличение стоимости составило 25 евро для марок с K=67 и 20 евро — для K=70. Марки с K=67/65/58 предлагали по 1100 евро за тонну FD Южная Европа. На рынке сохраняется дефицит марок с K=70. Украинский ПВХ предлагали по 1220—1250 евро за тонну FD Италия. Смола компании «Vinnolit» реализуется по 1180 евро DAP Италия. Спрос на ПВХ в Европе был высоким. По информации, полученной от игроков рынка, «Vestolit» и «Shin-Etsu» продолжали сокращать производство. У компаний Центральной Европы практически отсутствовали складские запасы ПВХ. У чешского производителя «Spolana» были проблемы с упаковкой, что привело к смещению сроков отгрузок заказчикам. Были сложности с транспортировкой грузов в регионе из-за введенных ограничений.

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

Продукция		04.02.21	07.01.21
<i>евро за тонну</i>		<i>FD C.-3. Европа</i>	
ПНД	литьевой	1100–1170	890–930
	выдувной	1150–1200	920–980
	пленочный	1150–1200	900–950
ЛПЭ		1200–1250	920–950
ПВД		1350–1400	1080–1150
ПП	литьевой	1250–1350	980–1050
	блоксополимер	1300–1380	1000–1100
ПС	общего назначения	1350–1380	1300–1380
	ударопрочный	1400–1440	1350–1440
	вспенивающийся	1330–1350	1270–1340
ПВХ	к-67	1020–1050	1000–1040
	к-70	1030–1050	1000–1050

ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА АЗИАТСКОМ РЫНКЕ


Продукция		04.02.21	07.01.21	04.02.21	07.01.21
<i>долларов за тонну</i>		<i>CFR ЮВА</i>		<i>CFR Китай</i>	
ПНД	литьевой	950–980	950–980	900–950	910–970
	выдувной	1000–1050	1000–1050	970–1010	980–1010
	пленочный	1000–1060	1000–1110	970–1020	980–1020
ЛПЭ		1010–1060	1030–1080	1000–1030	1000–1050
ПВД		1400–1450	1400–1460	1300–1350	1350–1390
ПП	литьевой	1190–1220	1210–1260	1060–1130	1070–1130
	блоксополимер	1200–1260	1220–1270	1090–1180	1100–1180
ПС	общего назначения	1300–1350	1380–1430	1320–1350	1400–1450
	ударопрочный	1640–1660	1650–1700	1630–1680	1670–1700
	вспенивающийся	1270–1310	1300–1400	1250–1300	1320–1380
ПВХ		1210–1250	1210–1250	1180–1210	1150–1200

23-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ,
ШИН, ТЕХНОЛОГИЙ
ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА,
СЫРЬЯ И ОБОРУДОВАНИЯ

ШИНЫ, РТИ И КАУЧУКИ

 МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



 РОССИЙСКИЙ
СОЮЗ
ХИМИКОВ



www.rubber-expo.ru



Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российского Союза химиков
- ОАО «НИИТЭХИМ»
- ФГУП «НТЦ «Химвест»

Под патронатом ТПП РФ

Реклама 12+



 ЭКСПОЦЕНТР

Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



На рынке шин в России – межсезонье

В январе 2021 года спрос на рынке легковых шин России был сезонно низким. Торговые компании формировали заказы на поставку отечественным и зарубежным производителям шин. Дефицита этой группы покрышек на фоне низкой потребительской активности не отмечалось. Цены зимних шин зарубежного и отечественного производства практически не изменились. В феврале спрос на легковые шины в стране будет низким. Согласно ожиданиям трейдеров, к весеннему сезону продаж цены летних шин в стране вырастут относительно 2020-го на 5%.

Руководитель отдела маркетинга компании «Колобок» Михаил Горбатов отмечает, что в январе 2021-го уровень спроса на легковые шины снизился относительно сопоставимого периода прошлого года на 10%. Отмечается дефицит китайских брендов шин. Это обусловлено удорожанием логистики и девальвацией рубля.

На российском рынке грузовых шин потребительская активность низкая. Стоимость этой группы продукции в начале года практически не изменилась относительно декабря 2020-го. Торговые компании распродают остатки продукции со складов. Спрос на грузовые шины в стране вырастет в конце I квартала. По информации «Хим-Курьера», из-за удорожания фрахтовых перевозок стоимость импортных шин увеличится до 20%.

На рынке синтетических каучуков в России в феврале активность потребителей постепенно растет. Накануне весеннего сезона продаж покрышек на шинных предприятиях увеличивают загрузку производственных мощностей. Базовые каучуки представлены на рынке в достаточных объ-

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ШИН В РОССИИ

Продукция		20.01.21	16.12.20
<i>рублей за штуку с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
Легковые шины			
175/70 R13	украинские, белорусские, китайские	1697-1897**	1697-1897**
	российские	2021-2221**	2034-2234**
	азиатские	2454-2654**	2454-2654**
	европейские	4054-4254**	4064-4264**
185/70 R14	украинские, белорусские, китайские	2156-2356**	2156-2356**
	российские	2429-2629**	2413-2613**
	азиатские	3371-3571**	3379-3579**
	европейские	4107-4307**	4040-4240**
195/65 R15	украинские, белорусские, китайские	2082-2282**	2078-2278**
	российские	2248-2448**	2249-2449**
	азиатские	3734-3934**	3727-3927**
	европейские	4383-4583**	4371-4571**
205/55 R16	украинские, белорусские, китайские	2828-3028**	2828-3028**
	российские	3221-3421**	3221-3421**
	азиатские	4589-4789**	4523-4723**
	европейские	7132-7332**	7069-7269**
Грузовые шины			
10.00 R20	производства стран СНГ	12064-12464	11891-12291
	производства стран Азии	18090-18490	18090-18490
12.00 R20	производства стран СНГ	17492-17892	17252-17652
	производства стран Азии	22890-23290	22590-22990
385/65 R22.5	производства стран СНГ	24009-24409	24007-24407
	производства стран Азии	23840-24240	23715-24115
Сельскохозяйственные шины			
21.3 R24	производства стран СНГ	28770-29170	27096-27496

* – летние легковые шины, ** – зимние легковые шины

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ СЫРЬЯ ДЛЯ ШИН В РОССИИ

Продукция		10.02.21	20.01.21
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
Каучук	СКИ-3	144000-145000	144000-145000
	СКМС 30 АРКМ 15	135000-143000	135000-143000
	БНКС 18АМН	204000-206000	199000-201000
	БНКС 28АМН	204000-206000	199000-201000
	БНКС 33АМН	209000-210000	203000-205000
Углерод технический	П-514 (N-550)	72000-74000	72000-74000
	П-324 (N-330)	82000-84000	82000-84000
	П-245 (N-220)	88000-90000	88000-90000
	П-701 (N-772)	66000-68000	66000-68000
	П-803	62000-64000	62000-64000
Натуральный каучук*	SMR CV	2335,8	2361,4
	SMR L	2310,7	2336,1
	SMR 5	1627,7	1614,2
	SMR 20	1597,7	1584,0

* — доллары за тонну FOB Куала-Лумпур

емах. Экспортная альтернатива бутадиен-стирольных каучуков в Азии и Европе изменилась незначительно. В России цены БСК и эмульсионной, и растворной полимеризации со-

хранились на отметках января. Импортная альтернатива изопреновых СК в первой декаде февраля практически не изменилась. На мировых биржах котировки малазийского каучука

Персональный аналитик рынка!

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"

ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

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

СОДЕРЖАНИЕ

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

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

НАШИ КЛИЕНТЫ:



И все мировые шинные бренды.

Присылайте ВАШЕ техническое задание:

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

✉ sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com



соответствуют показателям января. Российские изопреновые каучуки на внутреннем рынке отпускаются по ценам, установленным в начале года.

На российском рынке техглерода в феврале активность

потребителей выросла. Закупки увеличили производители шин и РТИ. В сегменте ЛКМ спрос по-прежнему невысокий. По оценкам игроков рынка, объемы продаж ТУ выросли по сравнению с январем

в среднем на 15%. Объемы предложения продукции всех отечественных производителей достаточные. Стоимость техглерода активных и полуактивных марок не изменилась по сравнению с январем.

Производители ЛКМ продолжают пересматривать прайс-листы

В январе потребительская активность на рынке ЛКМ была низкой, поскольку — межсезонье. Многие игроки отмечают,

что как отгрузки операторам, так и отток продукции с полок торговых точек были ниже, чем в начале прошлого года.

Причин этого несколько. Во-первых, погода в начале 2021-го значительно хуже, чем в 2020-м (напомним: в прошлом году практически всю зиму было относительно тепло). Во-вторых, некоторые торговые операторы заполнили склады в декабре 2020-го, чтобы выполнить контрактные обязательства и получить годовые бонусы, а также приобрести краску по старым ценам, поскольку последние начали расти. В-третьих, корона-кризис, который начался в РФ в конце марта 2020-го, продолжает оказывать негативное влияние как на экономическую ситуацию в стране, так и на потребительские настроения. Некоторые компании отмечали, что отгрузки в январе 2021-го соответствовали отметкам аналогичного периода 2020-го, однако это обусловлено предстоящим ростом цен краски, а не более высоким спросом на их продукцию.

По данным агентства «Хим-Курьер», по состоянию на начало февраля цены ЛКМ пересмотрели семь из 20 крупнейших игроков рынка декоративных ЛКМ («Эмпилс», «Лакра», «Рогнеда», «Декарт», «Мефферт», «Акзо Нобель Декор», «Ярославские краски»), на которых суммарно приходится около 30% емкости этого сегмента. Изменение цен материалов этих компаний было в диапазоне 3—10%. Так что можно говорить о том, что



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

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



РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ЛКМ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ В РОССИИ

Продукция (рублей за кг с учетом НДС)		03.02.2020	02.12.2020
ЛКМ на кондсмолах	алкидная (белая)		
	российская «элит»	164—177	161—174
	европейская «премиум»	721—837	707—821
ВД ЛКМ	водная потолочная		
	российская «элит»	81,6—97,9	80—96
	европейская «премиум»	131,6—148,9	129—146
Полуфабрикатный лак	российский светлый	87,5—89,5	75,7—78,8
	белорусский светлый	86,5—88,5	77,5—79,5
Дисперсии	СА российская универсальная	106,5—113,5	84,0—89,0
	СА европейская универсальная	126,2—127,9	129,4—131,2
	ПВА российская универсальная	72,0—73,0	72,0—73,0
	БС европейская универсальная	114,1—116,4	117—119,4
Диоксид титана	крымский	203,6—218,3	193,6—208,3
	европейский	340,4—361,7	303,5—328,7
	китайский стандартный	284,6—299,2	248—270,3
	китайский с пониженным содержанием белого пигмента	260,2—277,4	223,5—252,5
Пигменты неорганические	Красный железо-окисный Р.Р. 101		
	российский	78—80	71,6—74,0
	европейский	92,0—101,6	92,0—101,6
	китайский	113,2—120,5	106,9—114,3
Пигменты органические	Зеленый фталоцианиновый Р.Г. 7		
	европейский	1049,2—1057,7	937,9—942,1
	индийский	686,8—694,5	852,5—876,6
Микрокальцит	российский 2 мкм	7,9—8,1	7,95—8,1
	турецкий 2 мкм	9,7—10,2	
Талловые продукты	ДТМ российский	80,0—82,0	60,0—62,0
	ЖКТМ российский	111,6—113,3	111,6—113,3
	ЖКТМ американский	138,5—139,7	168,5—170,8
Уайт-спирит	импортный	85,2—96,2	74,9—85,7
Этилацетат	российский	126—131	108—111
Бутилацетат	российский	165—171	98—104
Керосин авиационный	ТС-1	41,4—42,5	40,4—41,5

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

среднерыночные цены ЛКМ в РФ уже незначительно выросли. Некоторые крупные производители, например «АВС Фарбен», ТД ВИТ, «Радуга», «Престиж» планируют поднять цены в феврале. С начала марта увеличивают стоимость «Тик-курила», «Предприятие ВГТ» и «Дав-Руссланд». В целом повышение цен у этих игроков будет в пределах 3—13% (средний прирост — примерно 5%). Некоторые компании еще не приняли решение о дате введения нового прайс-листа. Следует отметить, что такой уровень роста цен краски можно считать консервативным, поскольку практически все базовое сырье подорожало, а некоторое только с начала года — на 9—10% и

более (например стирол-акриловые дисперсии, уайт-спирит, азиатские полиэфирные смолы, полуфабрикатный лак, китайские и российские железокисные пигменты, китайский диоксид титана, металлические ведра и барабаны, фталевый ангидрид, ацетатные растворители). Менее значительно выросли котировки крымского диоксида титана, эпоксидных смол, пластиковой тары. Однако в феврале ожидается очередной виток роста цен некоторых сырьевых компонентов, поскольку новые поставки с зарубежных заводов-производителей ожидаются только в этом или следующем месяце. Российские производители сырья, соответственно, ценовую

стратегию будут формировать, согласно мировой конъюнктуре. Более подробно о ситуации на рынках сырья для выпуска ЛКМ читайте в еженедельном издании «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России».

В феврале потребительская активность на рынке ЛКМ останется сезонно низкой. Игроки ожидают, что спрос начнет расти не ранее второй половины марта, а скорее всего, — в начале апреля. Одна из причин этого, помимо тех, которые и сейчас влияют на продажи, является поздняя Пасха (2 мая), как известно, в ее канун — первый пик продаж лакокрасочных ЛКМ. В феврале среднерыночные цены ЛКМ в РФ вырастут примерно на 5%.

2-5 марта
2021

Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Яркая
история



25-я юбилейная
международная
специализированная
выставка

Интерлакокраска

Салоны:

- «Обработка поверхности»
- «Покрытия со специальными свойствами»
- «Защита от коррозии»

Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- ФГУП «НТЦ «Химвест»
- Российского Союза химиков
- ОАО «НИИТЭХИМ»
- Ассоциации «ЦЕНТРАК»
- Ассоциации качества краски
- Российского химического общества им. Д.И. Менделеева

Под патронатом ТПП РФ



www.interlak-expo.ru

 **ЭКСПОЦЕНТР**

26.04.2021–29.04.2021

ШИНЫ, РТИ И КАУЧУКИ-2021

С 26 по 29 апреля в Центральном выставочном комплексе «ЭКСПОЦЕНТР» в Москве пройдет 23-я международная специализированная выставка резинотехнических изделий, шин, технологий для их производства, сырья и оборудования «Шины, РТИ и каучуки-2021».

Ежегодно на одной площадке собираются наиболее успешные игроки сферы производства резинотехнических изделий, каучуков, а также шинной промышленности. В этом году в выставке примут участие производители и поставщики готовой продукции, оборудования и сырья для ее производства, а также услуг, востребованных на рынке. Зарубежные компании будут представлены своими российскими дилерами. Свое участие в выставке уже подтвердили: Textima GmbH,

KloECKner Desma ElastomertechNIK GmbH, VMI Holland BV, Erhardt+Leimer GmbH.

Наибольший интерес у посетителей вызывает оборудование для производства РТИ и шин. В связи с этим одной из главных тенденций последних лет стало увеличение числа компаний, представляющих на выставке оборудование и сырье для производства шин и резинотехнических изделий.

В рамках деловой программы пройдет ежегодная отраслевая конференция «Каучук и резина-2021: традиции и новации», включающая в себя пленарные и секционные доклады, посвященные актуальным проблемам в сфере полимерной химии, тенденциям развития производства и рынка шин, РТИ, каучуков и сырья для их изготовления в России и в мире с учетом им-



портозамещения, ресурсосбережения и охраны окружающей среды и меняющихся требований потребителей.

Более подробную информацию о выставке можно узнать на сайте www.rubber-expo.ru

30.03.2021–01.04.2021

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «КОМПОЗИТ-ЭКСПО»

С 30 марта по 1 апреля 2021 года Выставочная Компания «Мир-Экспо» проводит тринадцатую Международную специализированную выставку «Композит-Экспо», которая состоится в ЦВК «Экспоцентр», павильон №1 (г. Москва).

Основные направления экспозиции:

- сырье для производства композитных материалов, компоненты: смолы, добавки, армирующие волокна и т.д.
- наполнители и модификаторы;
- стеклопластик, углепластик, базальтопластик, искусственный камень, искусственный мрамор;
- полуфабрикаты (препреги);
- промышленные (готовые) изделия из композитных материалов;

- системы крепления в изделиях 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.

В рамках выставки проводится 13-я научно-практическая конференция «Современное состояние и перспективы разви-

тия производства и использования композитных материалов в России», 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

Email:
info@composite-expo.ru

Website:

www.composite-expo.ru

30.03.2021–01.04.2021

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «ПОЛИУРЕТАНЭКС»

С 30 марта по 1 апреля 2021 года Выставочная Компания «Мир-Экспо» проводит 12-ю международную специализированную выставку «ПОЛИУРЕТАНЭКС», которая состоится в ЦВК «Экспоцентр», павильон №1 (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, автомобилестроении, 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.

ПОЛИУРЕТАНЭКС
Двенадцатая международная специализированная выставка

30 марта - 1 апреля 2021
Москва, ЦВК «Экспоцентр», пав. 1

Основные разделы выставки:

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

Специальный раздел выставки: КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ

Информационная поддержка:

Дирекция:
Выставочная Компания «Мир-Экспо»
115230, Россия, Москва, Хлебозаводский проезд, дом 7, строение 10, офис: 507
Тел: +7 495 988 16 20 | E-mail: info@polyurethanex.ru | Сайт: www.polyurethanex.ru
YouTube: youtube.com/user/polyexpo | @polyexpo

Организатор:
Мир-Экспо

Специальный раздел выставки: «КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ»:

- сырье и компоненты для производства клеев и герметиков;
- технологии производства адгезивных материалов;
- герметизирующие и клеевые составы: клеи-расплавы, полиуретановые 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:

Тел./Факс: 8 (495) 988 16 20

Email: info@polyurethanex.ru

Website: www.polyurethanex.ru

13.04.2021–15.04.2021

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА PLAST EXPO UA - 2021

С 13 по 15 апреля ООО «Международный выставочный центр» проводит 13-ю Международную

специализированную выставку PLAST EXPO UA – 2021.

Цель выставки:

- Знакомство с мировыми новинками в области переработки пластмасс и каучука.

- Демонстрация собственных разработок, оценка экономической целесообразности и конкурентоспособности своей продукции.

- Возможность посетить PU FEST UKRAINE 2021 Международный бизнес форум для специалистов в области полиуретанов.

Тематика выставки:

- технологии и оборудование для производства и переработки полимерных материалов;
- экструдеры, экструзионные линии и линии для пултрузии;
- машины для литья под давлением;
- термоформовочное оборудование;
- машины для выдувного формования;
- оборудование для ротационного формования;
- машины для производства пенопластов и для переработки реактопластов, в т.ч. армированных

- вспомогательное оборудование;

- оборудование для переработки пластмассовых отходов;

- инструменты и аксессуары для переработки пластических материалов;

- оснастка, пресс-формы, штампы;

- сырье ПЭ, ПП, ПВХ (жесткий, пластифицированный), АБС, ПЭТ, ПММА, ПК, композиционные материалы, эластомеры, каучуки и др.);

- вспомогательные материалы: добавки и суперконцентраты, катализаторы, стабилизаторы, модификаторы, пигменты, лубриканты, видеоизменители, вспениватели, наполнители, длинноволоконные усиленные термопласты и др.;

- химические волокна и нити;

- инновационные и инженеринговые услуги.

Специальная экспозиция

«ПОЛИУРЕТАНЫ»:

- оборудование для производ-

ства и переработки полиуретанов;

- сырье: полиуретаны, силиконы, эпоксидные смолы, промышленные пластики;

- изделия из полиуретанов.

Время работы выставки:
13, 14 апреля с 10.00 до 18.00.
15 апреля с 10.00 до 16.00

Адресс: Международный выставочный центр (Киев, Броварской пр-т, 15, станция метро «Левобережная»)

Вход свободный, только по онлайн регистрации:

www.iec-expo.in.ua/ua/

vidviduvacham/online/plast

www.iec-expo.com.ua,

e-mail: alexk@iec-expo.com.ua,
plast@iec-expo.com.ua

тел.: +38 044 201-11-58, 201-11-56

<https://www.iec-expo.com.ua/ru/plastru-2021.html>

<https://www.facebook.com/expo.plastexpo>

13.04.2021 – 15.04.2021

III МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ЛАК&КРАСКА EXPO UA-2021

Лак&Краска Expo UA - единственная в Украине специализированная выставка, где можно ознакомиться с новейшими образцами лакокрасочной продукции, сырьем и оборудованием для изготовления покрытий, а также технологиями для обработки поверхности. Покрытия применяются практически во всех отраслях промышленности и в быту, поэтому есть высокая заинтересованность в данном мероприятии, как среди потребителей, так и среди производителей отрасли.

Организатор выставки – ООО «Международный выставочный центр».

Тематика выставки:

- Готовая продукция: лаки, краски, клеи, герметики, полимерные, композитные покрытия и др.

- Сырье и материалы для производства лакокрасочных материалов: (пигменты, растворители, смолы, связующие, наполнители, добавки, отвердители и др.).

- Технологии и оборудование для производства лакокрасочных материалов (смесители, диссольтверы, варочные котлы, химические реакторы, гомогенизаторы, диспергирующее оборудование, охлаждающие установки, сушильное оборудование и др.).

- Оборудование для подготовки поверхности.

- Оборудование для нанесения лакокрасочных материалов.

- Дозирующее оборудование.

- Моющее оборудование.

- Оборудование по подбору цвета.

- Обработка поверхности.
- Автоматизация производства.
- Тара и упаковка.

Выставки работают:
13, 14 апреля с 10.00 до 18.00.
15 апреля с 10.00 до 16.00

Адресс: Киев, Международный выставочный центр, Броварской проспект, 15, (станция метро «Левобережная»)

Вход свободный, регистрация по ссылке: <https://www.iec-expo.in.ua/ru/posetitelyam/online>

www.iec-expo.com.ua,

e-mail: alexk@iec-expo.com.ua,
plast@iec-expo.com.ua

тел.: +38 044 201-11-58,
201-11-56

<https://www.iec-expo.com.ua/ru/lakru-2021.html>

<https://www.facebook.com/LakiKraskaExpoUA>



КОМПОЗИТ-ЭКСПО

Тринадцатая международная специализированная выставка

30 марта - 1 апреля
2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр», пав. 1

Основные разделы выставки:

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

Специальный раздел выставки:
КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ



выставка
участник
системы



независимый
выставочный
аудит



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



Дирекция:

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

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

Организатор:



ПОЛИУРЕТАНЭКС

Двенадцатая международная специализированная выставка

30 марта - 1 апреля
2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр», пав. 1

Основные разделы выставки:

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

Специальный раздел выставки:
КЛЕИ И ГЕРМЕТИКИ



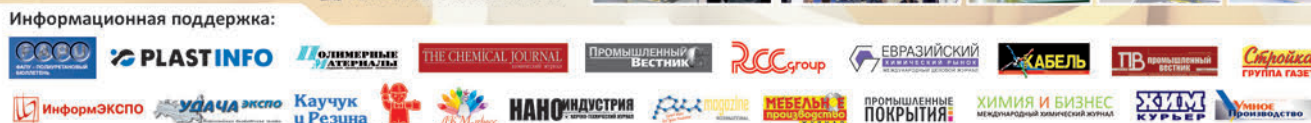
выставка
участник
системы



независимый
выставочный
аудит



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



Дирекция:

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

YouTube youtube.com/user/polyexporus @polyexporus

Организатор:



Платиновый спонсор



Серебряный спонсор



VI Международная конференция
**Российский рынок
промышленных
ЛКМ**

26-27 Мая 2021, Санкт-Петербург, Россия

www.ic-conf.com

IV Международная конференция
**Российский рынок
клеев и герметиков:
ТОЧКИ РОСТА**

28 Мая 2021, Санкт-Петербург, Россия

www.glueconf.com