

# ХИМ КУРЬЕР

МАЙ 2021 №2 (453)

НИ ОДНО НАПРАВЛЕНИЕ  
ДЕПАРТАМЕНТА ПЛАСТИКОВ  
И РТИ ГК ЕТС НЕ ПОКАЗАЛО  
ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКИ  
Владимир Лютеров

РОССИЙСКИЙ РЫНОК  
ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ:  
В 2021 ГОДУ ЛЕГЧЕ НЕ СТАЛО

Пандемия продолжает влиять на развитие  
экономики, а сырьевые рынки лихорадит

И ВСЕ-ТАКИ РЫНОК  
КЛЕЕВ БУДЕТ РАСТИ

Наиболее перспективны в этом году  
сегменты упаковки и деревянного  
домостроения

Организатор



Платиновый спонсор



Серебряные спонсоры



Холлидей Пигментс

Партнеры



## XVIII Международная конференция Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

6-8 октября 2021, Сочи, Россия

Перейти  
на сайт  
конференции



+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



## Nordkalk Enrich

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

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

### **ЗАМЕНА TiO<sub>2</sub> И СВЯЗУЮЩЕГО С ПОМОЩЬЮ NORDKALK ENRICH**

Запатентованный продукт на основе нанодисперсии карбоната кальция, названный Nordkalk Enrich, дает возможность производителям ЛКМ снизить потребность в TiO<sub>2</sub>, уменьшая затраты, но не снижая технических характеристик конечного продукта, при этом уменьшая вредное воздействие на окружающую среду. С экономической точки зрения Nordkalk Enrich дает экономию в 5–15% за счет снижения процентного содержания TiO<sub>2</sub> и связующих в рецептуре.

**NORDKALK CORPORATION**  
Tel. +358 20 753 7000  
+7 921 936 1641  
[www.nordkalk.com](http://www.nordkalk.com)

## Nordkalk W-Series

Продукты линейки Nordkalk W-Series представлены широким ассортиментом марок волластонита с различным размером частиц, соотношением длины игл к их диаметру (L/D) и различными вариантами модификации поверхности. Волластонит (CaSiO<sub>3</sub>) – силикат кальция, природный игольчатый белый минерал. Являясь материалом с чрезвычайно разнообразными свойствами, волластонит широко применяется при производстве пластмасс, лакокрасочных материалов, керамики, металлургии и фрикционных материалов.

## Nordkalk C-Series

Продукты Nordkalk C-Series – это карбонат кальция (CaCO<sub>3</sub>), микро фракций, который производится из высококачественного мраморизированного кальцита. Продукты Nordkalk C-Series в основном используются в качестве наполнителей в химической промышленности для достижения нужных характеристик в полимерных компаундах или для замещения других материалов, таких как полимеры и пигменты.

## В номере:

### ИНТЕРВЬЮ

#### СОЗДАНИЕ АССОЦИАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПОЛИЭТИЛЕНОВЫХ ТРУБ СПОСОБСТВУЕТ РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ОТРАСЛИ

18

Сергей Бершицкий, руководитель проектов развития полимерных технологий для труб компании МЕТАКЛЭЙ, побывал на десятках трубных заводов России, постоянно поддерживает связь со многими игроками рынка, модернирует чат «Трубное сообщество». Сообщество, в котором участвуют около ста руководителей трубных предприятий и компаний поставщиков сырья, проводит встречи и конференции, где обсуждаются актуальные вопросы развития отрасли. Например, сейчас — создание Ассоциации производителей полиэтиленовых труб.

#### ОТСУТСТВИЕ СЫРЬЯ — СЕРЬЕЗНАЯ ПРОБЛЕМА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПЭТФ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ

24

АО «Экопэт» производит полиэтилентерефталат (ПЭТФ) торговой марки Експрет. Предприятие является единственным в Европе и четвертым в мире, которое работает по технологии МТР. И самым крупным по объемам производства ПЭТФ в России. Несмотря на проблемы с поставкой сырья, конкуренцию с китайскими производителями и неопределенную ценовую ситуацию на внутреннем рынке компания продолжает активно развиваться. Предприятие расширяет марочный ассортимент, наращивает свои мощности. И, как утверждает генеральный директор АО «Экопэт» Аникеев Александр Анатольевич, продолжит развитие в дальнейшем.

### АНАЛИТИКА

#### НЕФТЕХИМИЯ

#### В 2020 ГОДУ ЕМКОСТЬ РЫНКА ФА ЗНАЧИТЕЛЬНО УМЕНЬШИЛАСЬ

52

Изменение конъюнктуры мирового рынка нефтепродуктов в конце 2020 года обусловило улучшение ситуации на российском рынке фталевого ангидрида.

#### ПОЛИМЕРЫ

#### БЕСПРЕЦЕДЕНТНАЯ СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПВД

54

Пандемия. Нарушение логистических цепочек. Дисбаланс спроса и предложения на мировом рынке. Увеличение доли использования вторичного материала. Ценовые рекорды. Рост недовольства потребителей. В таких условиях функционировал российский рынок ПВД в 2020-м и I квартале 2021-го.

#### ЦЕНЫ АБС В РФ ПРОДОЛЖАЮТ СТРЕМИТЕЛЬНО РАСТИ

57

Отложенный спрос переработчиков, вызванный карантинными ограничениями прошлого года, все еще влияет на ситуацию на российском рынке АБС-пластика.

#### УКРАИНСКИЙ РЫНОК ОЧЕНЬ СЛОЖНО ПЕРЕНОСИТ УДОРОЖАНИЕ ПОЛИПРОПИЛЕНА

58

Рынок полипропилена Украины переживает не лучшие времена. Удорожание материала негативно сказывается на переработчиках и трейдерах: первые вынуждены сокращать производственные мощности и нести убытки, а вторые продают материал с дисконтом, теряя маржу и сокращая выручку.

## СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА

### РЫНОК ЛКМ

Российский рынок промышленных ЛКМ: в 2021 году легче не стало

28

Каждый год перед игроками российского рынка промышленных лакокрасочных материалов возникают новые задачи. Справиться со многими из них игрокам удавалось достаточно успешно. 2020 год удивил: мировая пандемия, жесткие ограничения во всех странах, приостановка предприятий — за последние несколько десятков лет с такими вызовами лакокрасочный рынок столкнулся впервые. И нового года многие ожидали с большой надеждой на изменения к лучшему и возврату к прежнему укладу жизни. Но получилось не так, как хотелось. В 2021-м, помимо того, что пандемия продолжает оказывать влияние на развитие экономики, сырьевые рынки лихорадит так, как не было давно.

### РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

Рынок сырья для ЛКМ: такого еще не было

36

Главным вопросом в 2021 году как для игроков рынка лакокрасочных материалов, так и сырьевых компонентов для их производства является цена сырья. Лакокрасочники привыкли, что каждый год преподносит какие-то сюрпризы, это касается обычно какого-то одного рынка. Такого в сегменте сырья для ЛКМ, как в этом году, игроки не помнят. Непрерывный рост цен всех сырьевых компонентов, дефицит некоторого сырья, а также проблемы с логистикой приводят к сбоям в работе. Сложившаяся

ситуация с сырьем вынуждает производители ЛКМ сокращать его закупки и даже задуматься об остановке производств. При таком росте сырьевой составляющей в себестоимости лакокрасочникам необходимо значительно поднять цену готового продукта. Этот шаг может привести к сокращению закупок конечными потребителями. Если ситуация в ближайшее время не стабилизируется, структура рынка как готовой продукции, так и сырьевых компонентов изменится.

### РЫНОК КЛЕЕВ

И все-таки рынок клеев будет расти

42

Рынок клеев развивается достаточно быстрыми темпами. Сферы применения клея постоянно расширяются, а это значит, что места и работы на этом рынке в ближайшее время хватит всем. Потребление клеев и герметиков в мире постоянно увеличивается. Наиболее активно растущими, с точки зрения экспертов отрасли, являются потребительские рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона и Европы. В их число входит и рынок России.

### РЫНОК БЕНЗОЛА

В 2020 году показатели российского рынка бензола снижались

48

В 2020 году объемы производства и потребления бензола в России уменьшились. При этом снижение рыночных показателей было обусловлено не только экономическими факторами, но и техническими неисправностями на предприятиях по производству и переработке бензола.

## Содержание

### СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКОВ

#### УДОБРЕНИЯ

- 4 На волховском «Апатите» запустят фасовку водорастворимого МАФ
- 4 «Беларуськалий»: новый этап строительства Дарасинского ГОКа
- 4 Речная навигация по каналу Волга-Дон открыта раньше срока
- 5 В США утвердили размер пошлин на фосфаты России и Марокко
- 5 Суд обязывает МКМТ ввести квоты на импорт удобрений в Украину
- 5 На ДЗМУ продолжат выпускать НРК и ЖКУ
- 6 На ВМУ стартовал третий этап модернизации серноокислотного производства
- 6 ОПЗ: объявлен конкурс на поиск давальца природного газа
- 6 США могут возобновить экономические санкции против белорусских компаний

#### НЕФТЕХИМИЯ

- 8 В мае в России снизится экспортная пошлина на нефть
- 8 Компания «Perstorp» объявила форс-мажор на поставки пентаэритрита
- 8 «ExxonMobil» построит крекинг-установку в Китае

#### ПОЛИМЕРЫ

- 10 Казахстан ведет поиск стратегического партнера для проекта по производству ПЭ
- 10 Плановый ремонт на «Полимире»
- 10 На нескольких заводах «Ineos» в Германии был объявлен форс-мажор
- 11 ЕРРА обеспокоены ситуацией на рынке ПВХ
- 11 Волгоградский «Каустик» перенес сроки ремонта
- 11 Ремонт на «Казаньоргсинтезе»

#### ЛКМ

- 12 На «КАМАЗе» начато строительство нового окрасочного комплекса
- 12 «РИФ-Микрорамор» расширил производство на заводе в Дзержинске
- 13 Магазины «Castorama» поочередно меняют название на «Максидом»

**13** «Covestro» объявила о завершении сделки с «Royal DSM»

#### ИНТЕРВЬЮ

#### ГК ЕТС

**14** Владимир Лютеров: Ни одно направление департамента Пластиков и РТИ не показало отрицательной динамики

#### ТРУБНОЕ СООБЩЕСТВО

**18** Сергей Бершицкий: «Создание Ассоциации производителей полиэтиленовых труб способствует решению проблем отрасли»

#### РУСТА

**20** «РусТА»: Наша цель – стать крупнейшим в ЕАЭС производителем технических аэрозолей и строительной химии

#### ЭКОПЕТ

**24** Отсутствие сырья – серьезная проблема для производителей ПЭТФ не только в России

#### СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕМА

#### РЫНОК ЛКМ

**28** Российский рынок промышленных ЛКМ: в 2021 году легче не стало

**32** Мы постоянно ищем новые пути развития компании

**34** «Хелиос РУС»: невзирая на сложности 2020 года нам удалось выполнить планы

#### РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

**36** Рынок сырья для ЛКМ: такого еще не было

**40** В 2021 году мы планируем укрепить свои позиции на российском рынке

#### РЫНОК КЛЕЕВ

**42** И все-таки рынок клеев будет расти

**44** Мы стремимся предвосхищать ожидания рынка

#### РЫНОК БЕНЗОЛА

**48** В 2020 году показатели российского рынка бензола снижались

**49** Текущий дефицит бензола в России будет снижен

**51** В 2020-м среднегодовое значение цены капролактама на рынке Китая упало на 23%

#### АНАЛИТИКА

#### НЕФТЕХИМИЯ

**52** В 2020 году емкость рынка ФА значительно уменьшилась

#### ПОЛИМЕРЫ

**54** Беспрецедентная ситуация на российском рынке ПВХ

**57** Цены АБС в РФ продолжают стремительно расти

**58** Украинский рынок очень сложно переносит удорожание полипропилена

#### МОНИТОРИНГ РЫНКА

#### УДОБРЕНИЯ

**60** В Украине и России умеренный спрос на амселитру и фосфатные удобрения

**61** Цены карбамида и МАФ снижаются на мировом рынке

#### НЕФТЕХИМИЯ

**62** В апреле в России подорожала ароматика

**63** Нафта подешевела, а бензол подорожал

#### ПОЛИМЕРЫ

**66** В апреле на российском рынке цены полимеров продолжали расти

**67** В апреле украинские переработчики не готовы приобретать полимеры по высоким ценам

**69** В апреле форс-мажоры оказали значительное влияние на рынок полимеров в Европе

**70** Азиатские переработчики ожидают снижения цен полимеров

#### ШИНЫ

**72** Цены легковых и грузовых шин в России выросли

#### ЛКМ

**74** Сложная ситуация с сырьем препятствует полноценному началу лакокрасочного сезона

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



#### Сферы применения диметилового эфира



Бытовая химия, парфюмерия, косметика



Аэрозольные лаки и краски



Монтажная пена



Вспененный пенополистирол

**Перспективные направления:** медицина, производство кожи и холодильное оборудование

Уникальные свойства ДМЭ позволяют добиться лучших потребительских качеств конечного продукта.

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



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



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



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

Возможны самовывоз и доставка

## На волховском «Апатите» запустят фасовку водорастворимого МАФ

Компания «Фосагро» планирует запустить фасовочный комплекс для водорастворимого МАФ 12:61 на базе волховского «Апатита» в рамках стратегии развития до 2025 года. Комплекс будет содержать линию для фасовки удобрения в мягкие контейнеры (МКР) и линию для затаривания продукта в мешки по 10 кг, 25 кг и 50 кг. Мощность каждой фасовочной линии составит не менее 12 тонн в час. Ввод комплекса в эксплуатацию намечен на IV квартал 2022 года.



## «Беларуськалий»: новый этап строительства Дарасинского ГОКа



«Беларуськалий» продолжает строительство Дарасинского ГОКа. В настоящее время на рудни-

ке закончили проходку технологического отхода клетового ствола, стартовавшую в декабре 2020-го. Сейчас начался монтаж проходческого полка, где в дальнейшем будет подвешено оборудование. Основные проходческие работы запланированы на текущий месяц. Ожидается, что проходку ствола закончат в течение 1,5—2 лет. На Дарасинском ГОКе планируют построить цех дробления и склад хранения руды мощностью 50 тыс. тонн. Напомним: новое предприятие строят для поддержки сырьевой базы третьего рудоуправления «Беларуськалия», где в течение 50 лет планируют добывать около 8 млн тонн калийной руды в год с дальнейшим увеличением до 9 млн тонн в год. Работы по строительству стартовали в 2019 году.

## Речная навигация по каналу Волга-Дон открыта раньше срока

Речная навигация 2021 года в рамках границ ответственности Азово-Донской бассейновой администрации открыта 28 марта. Более раннее, чем планировали, открытие стало возможным благодаря благоприятным погодным условиям. Гидрометеорологическая обстановка и глубины на реке Дон будут зависеть от фактического развития паводка с апреля по май 2021 года. При этом ожидается, что в 2021 году реки снова будут маловодными, что скажется и на объемах перевозки грузов, и на стоимости транспортировки. Напомним: это один из основных путей поставки серы «Газпром добычи Астрахань» на экспорт. Кроме того, в последние годы значительно возросли объемы перевозки по каналу Волга-Дон карбамида, серы и других товаров производства стран Средней Азии и Азербайджана.





## В США утвердили размер пошлин на фосфаты России и Марокко

Министерство торговли США огласило окончательное решение в рамках расследования компенсационных пошлин на импорт фосфорных удобрений, поставляемых из Марокко и России. Согласно заявлению Минторговли, тариф на продукцию ОСР и других марокканских компаний составит 19,97%, «Апатита» («Фосагро») — 9,19%, «Фосфорита» («Еврохима») — 47,05%. Продукция всех других российских производителей и экспортеров будет облагаться пошлиной в размере 17,2%. Отметим, что это был последний этап в расследовании компенсационных пошлин.



## Суд обязывает МКМТ ввести квоты на импорт удобрений в Украину



Окружной административный суд Киева 31 марта отменил решение Межведомственной комиссии по международной торговле (МКМТ) от 22 июня 2020 года о приостановке специальных расследований по импорту азотных и сложных удобрений. Напомним: тогда в рамках расследований МКМТ предлагалось ввести квоты на импорт удобрений в зависимости от страны производства товара.

Суд принял решение по иску «Азота» (Черкассы) и «Химвектор». В частности о решении суда сообщает «Group DF» на своем сайте. Среди аргументов истца: решение о прекращении расследований без применения специальных мер было необоснованным и противоречит национальным интересам Украины; при принятии решения были допущены процедурные нарушения; МКМТ безосновательно продлила расследования, а затем отказалась вводить квоты, проигнорировала объективные выводы Минэкономразвития и материалы спецрасследования. Своим решением суд также обязал МКМТ принять во внимание выводы Минэкономики о целесообразности введения квот.

На момент написания материала решение суда не опубликовано, это произойдет в течение 10 дней с момента его принятия. Затем у ответчика есть 30 дней для подачи апелляции. Таким образом, еще 40 дней квоты введены не будут.

По мнению игроков рынка и специалистов, процесс подачи апелляции и последующие судебные тяжбы займут не один месяц. От игроков рынка, связанных с ситуацией, уже стало известно, что Минэкономики, ВАР, УКАБ, «БНХ Украина» планируют подать апелляцию.

## На ДЗМУ продолжат выпускать НРК и ЖКУ

В апреле на Днепровском заводе минеральных удобрений (ДЗМУ) планируют произвести 10—15 тыс. тонн НРК 16:16:16 и порядка 4 тыс. тонн ЖКУ марки НР 8:22. По предварительным итогам марта, на предприятии наработали около 15 тыс. тонн НРК 16:16:16 и 2,5 тыс. тонн ЖКУ. По информации «Хим-Курьера», ДЗМУ реализует нитроаммофоску по 13 600 гривен за тонну EXW завод. Производитель также предлагает НР 20:20, наработанное в начале года, по 12 800 гривен за тонну EXW завод.



## На ВМУ стартовал третий этап модернизации сернокислотного производства



В конце марта 2021 года на воскресенских «Минудобрениях» приступили к реализации третьего

этапа модернизации сернокислотного производства, в рамках которого заменят сушильную башню на установке СК-48. Работы проведут осенью, в рамках планового капитального ремонта. Общий объем инвестиций по проекту превышает 730 млн рублей, из которых около 295 млн рублей будет вложено в этом году. Модернизировать производство кислоты начали в 2017 году, уже заменили башни промежуточной и конечной абсорбции. Эти мероприятия позволят предприятию поддерживать производственные мощности сернокислотного цеха на проектном уровне (500 тыс. тонн в год), значительно сократить затраты на обслуживание оборудования и повысить показатели безопасности производственных процессов.

## ОПЗ: объявлен конкурс на поиск давальца природного газа

На сайте ОПЗ 29 марта 2021 года было размещено сообщение о проведении конкурса на определение давальца природного газа на завод. Срок подачи предложений от участников составляет 10 рабочих дней с момента публикации объявления. Организатором электронных торгов является товарная биржа «Полонекс».

Стоимость переработки давальческого природного газа в аммиак и услуг отгрузки его в морские суда/авто и ж/д-транспорт фиксированная и составляет 42 доллара за тонну. Стоимость переработки газа в карбамид и услуг его отгрузки на суда и автотранспорт (насыпью) расчетная. Показатель включает в себя фиксированный тариф переработки газа в карбамид, который составляет 61 доллар, и дополнительное вознаграждение за переработку, которая определяется по установленной в договоре формуле. Период предоставления услуги переработки и исполнения работ составляет два года с момента заключения договора. Тарифы приведены без учета НДС.

Следует отметить, что при условии работы двух агрегатов аммиака и двух установок мочевины, а также обеспечения поставок природного газа объ-



емом 100—120 млн куб. м в месяц производство товарного аммиака может составлять до 52 тыс. тонн, карбамида — до 85,5 тыс. тонн. Максимальная норма потребления природного газа при производстве 1 тонны аммиака составляет 1,070 куб. м, а минимальная норма — 1,020 куб. м. Нормы приведены без учета затрат на запуск производства. При производстве одной тонны мочевины потребление аммиака составляет от 0,57 до 0,572 тонны.

## США могут возобновить экономические санкции против белорусских компаний

26 апреля заканчивается срок действия лицензии №2G, которую 22 октября 2019-го Минфин США предоставил в рамках исполнительного ордера 13405 таким белорусским компаниям и предприятиям, как «Белорусский нефтяной торговый дом», концерн «Белнефтехим», «Belneftekhim USA», «Белшина», «Гродно Азот», «Гродно Химволокно», «Лакокраска», «Нафтан» и «Полоцк Сте-

кловолокно». В рамках этой лицензии резидентам США разрешается вести бизнес с указанными компаниями при соблюдении определенных условий. Власти США ввели экономические санкции в отношении ряда белорусских компаний через исполнительный ордер 13405, который был выписан 16 июня 2006-го. На данный момент нет информации о продлении или замене лицензии №2G.



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

ПРИМЕР ГОТОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ:

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

СОДЕРЖАНИЕ

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

**НАШИ КЛИЕНТЫ:**



**УРАЛХИМ**



**РЫНОК УДОБРЕНИЙ  
В СТРАНАХ СНГ И МИРА**

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ  
ИССЛЕДОВАНИЯ

Присылайте ВАШЕ техническое задание:

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

✉ sales@chem-courier.com

**www.chem-courier.com**



## В мае в России снизится экспортная пошлина на нефть

Ставка пошлины при экспорте российской нефти 1 мая уменьшится на 2,7 доллара, до 54,9 доллара за тонну. Льготная ставка пошлины на отгрузку нефти Восточной Сибири, Северного Каспия и Приразломного месторождения будет нулевой. Экспортная пошлина на светлые нефтепродукты уменьшится на 0,8 доллара, до 16,4 доллара за тонну. Ставка на темные нефтепродукты составит 54,9 доллара за тонну. В мае экспортная пошлина на автомобильный бензин уменьшится на 0,8 доллара, до 16,4 доллара за тонну. Пошлина на прямогонный бензин составит 30,1 доллара за тонну, против 31,6 доллара — в апреле. Экспортная пошлина при отгрузках чистых фракций сжиженных газов и СПБТ в следующем месяце будет нулевой.



## Компания «Perstorp» объявила форс-мажор на поставки пентаэритрита



Компания «Perstorp» 12 апреля остановила производство пентаэритрита на заводе в городе Арнсберг (Бруххаузен, Германия) в связи с протечкой в одном из резервуаров под давлением. На текущий момент проходит оценка повреждений и создана команда для разрешения ситуации. Сроки возобновления производства пока не известны. Ежегодная мощность предприятия составляет 40,5 тыс. тонн пентаэритрита. Объявлен форс-мажор в отношении поставок «Perstorp» следующих продуктов: пентаэритрита, формиат калия, возобновляемых полиолов Voxtar и Charmor Pro для вспучивающихся покрытий и Holtac для бесвинцового ПВХ, которые будут сокращены в связи с форс-мажорными обстоятельствами.

## «ExxonMobil» построит крекинг-установку в Китае

Компания «ExxonMobil» планирует возвести крекинг-установку в городе Хойчжоу (провинция Гуандун). Ежегодная мощность предприятия составит 1,6 млн тонн этилена. Выпускать продукты нефтехимии на заводе будут как из нефти, так и из СУГ. Нарботанные олефины будут отгружать на производства полиэтилена

и полипропилена, которые также будут построены позже. Разработкой и строительством проекта займется компания «Sinopet Engineering». Предприятия станут первыми заводами в составе нового нефтехимического комплекса «ExxonMobil» на юге Китая. Сроки запуска новых производств пока не известны.





**упаковка**

PROCESSING & PACKAGING

# ИНТЕРПЛАСТИКА & УПАКОВКА MEETING POINT

6-9 ИЮЛЯ 2021  
ЕКАТЕРИНБУРГ

NEW!



**INNOPROM**

В рамках  
международной промышленной  
выставки «ИННОПРОМ»

18+



Messe  
Düsseldorf  
Moscow

## Казахстан ведет поиск стратегического партнера для проекта по производству ПЭ

Казахстан ведет поиск стратегического партнера для проекта по производству полиэтилена мощностью 1,2 млн тонн в год. Об этом на заседании правительства заявил министр энергетики Нурлан Ногаев, сообщает центр деловой информации страны. Министр сообщил, что определены основные критерии: наличие лицензионной технологии, гарантирование рынков сбыта и возможность организации финансирования. На их основе сформированы группы нефтегазохимических компаний. «В настоящее время начаты переговоры с компанией «Chevron Phillips Chemical», которая предложила свою лицензионную технологию «MarTECH» и помощь в сопровождении off-take-контракта. Детали сотрудничества, в том числе по участию в проекте, будут обсуждать в ближайшее время», — сказал он. Поскольку ключевым условием для успешного привлечения стратегического партнера является обеспечение проекта сырьем, министерством совместно с



компанией «Тенгизшевройл» прорабатывается вопрос строительства газосепарационной установки мощностью 9,7 млрд кубометров. «В настоящее время японской компанией «Japan Gasoline Co. Holdings Corporation» готовится проектно-сметная документация, завершение планируется к концу этого года», — отметил министр.

## Плановый ремонт на «Полимире»



На белорусском предприятии «Полимир» в мае запланирован остановочный ремонт на второй очереди производства полиэтилена высокого давления (годовая мощность 65 тыс. тонн). Предварительный срок выполнения профилактических работ составит один месяц. Первая очередь производства будет работать при 100%-й загрузке мощностей.

По итогам двух месяцев 2021 года на заводе выпустили 24,24 тыс. тонн ПВД, или на 84% больше, чем за аналогичный период 2020-го.

## На нескольких заводах «Ineos» в Германии был объявлен форс-мажор

Европейский производитель полиолефинов «Ineos» 2 апреля объявил форс-мажор на производстве некоторых марок ПНД в Германии: Rigidex HD5502S, Rigidex HD6007S, Rigidex HM4560UA, Rigidex HM5060XA, Rigidex HM5411EA, Rigidex HM5420XPH, Rigidex HM5420P, Rigidex K38-20, K46-06-185, ELTEX LGB263N2070, ELTEX TUB171 и ELTEX TUB172. Причиной технических неполадок стало отключение электроэнергии 25 марта. Суммарные мощности двух заводов в Лило (Германия) позволяют ежегодно выпускать 420 тыс. тонн ПНД.

Также 6 апреля было объявлено, что компания не может выполнить контрактные обязательства по поставке металлоценового ЛПЭ с завода в Кельне (Германия), поскольку 30 марта на заводе была проведена внеплановая остановка. И попытки переза-

пустить линию оказались безуспешны. Сроки устранения форс-мажора не известны. Ежегодная мощность этого завода позволяет выпускать 230 тыс. тонн ЛПЭ. Документ с официальным обращением компании «Ineos» клиентам находится в редакции.



## ЕРРА обеспокоены ситуацией на рынке ПВХ

Европейская торговая ассоциация поставщиков оконных систем из ПВХ (ЕРРА) опубликовала пресс-релиз 30 марта 2021 года, в котором выразила обеспокоенность компаний-членов ЕРРА по поводу заявлений европейских переработчиков ПВХ о форс-мажорных обстоятельствах.

Согласно сообщению, логистические проблемы оказали серьезное давление на производителей оконных систем из ПВХ. Последствия глобальной пандемии и форс-мажорных обстоятельств серьезно сказываются на поставках полимера. Как основные потребители ПВХ-смолы на европейском рынке, производители оконных систем из ПВХ страдают от растущей нехватки смолы и скачков цен, что влияет на их производство.

В то же время активность потребителей окон в последние несколько месяцев сезонно растет. Если поставщики не смогут удовлетворить спрос на полимер, на предприятиях по выпуску ПВХ-профилей возникнут проблемы с продолжением производства в соответствии с планом. Недостаточные объемы импорта, в частности из США, а также стран Среднего и Дальнего Востока еще больше усугубляют ситуацию, что может нанести удар по всем отраслям переработки ПВХ. ЕРРА призывает производителей сырья сделать все, чтобы как можно быстрее устранить форс-мажорные обстоятельства. Более 10 европейских производителей ПВХ и около 15 их подразделений столкнулись с техническими проблемами в IV квартале 2020 года и в I-м 2021 года. Импорт ПВХ в Европу в IV квартале 2020 года сократился на 39%, до 66,02 тыс. тонн из-за дефицита объемов предложения в мире. Постоянные покупатели столкнулись со средним повышением цен ПВХ К=67 на 700 евро, до 1450 евро FD Европа. Некоторые производители сейчас предлагают продукт по цене выше 1 650 евро за тонну FD.



## Волгоградский «Каустик» перенес сроки ремонта

Волгоградский «Каустик» перенес сроки проведения ремонтно-профилактических работ на сентябрь. Остановка запланирована в середине первой декады сентября на 20 дней. Ранее производитель планировал прекратить выпуск несмешанного ПВХ в середине мая. По итогам I квартала на «Каустике» было выпущено 21,07 тыс. тонн, это на 4% меньше, чем в аналогичный период прошлого года.



## Ремонт на «Казаньоргсинтезе»



На предприятии «Казаньоргсинтез» 9 апреля было запланировано начало поэтапной остановки линии производства ПВД 158 и ПВД 153 на длительный профилактический ремонт. Нарботку полиэтилена планируется возобновить до 6 мая.

## На «КАМАЗе» начато строительство нового окрасочного комплекса

На территории агрегатного производства автомобильного завода «КАМАЗ» готовят фундамент под установку нового окрасочного комплекса. Его внедрение позволит повысить коррозионную стойкость лакокрасочного покрытия узлов и деталей грузовиков. Установка и монтаж оборудования будут вестись в течение девяти месяцев. Сдача комплекса в эксплуатацию планируется в I квартале 2022 года. В новую камеру будут направляться детали, которые сейчас окрашиваются на трех линиях, расположенных в цехах карданных валов, оригинальных деталей, передних осей. Имеющееся оборудование морально и физически устарело и не обеспечивает качества подготовки поверхности перед окрашиванием, а также повышенных требований к ЛКП по коррозионной стойкости. Решение о закупке нового оборудования катафорезного грунтования с электростатической окраской жидкой эмалью деталей грузовиков было принято в рамках инвестиционного проекта «Организация производства перспективных автомобилей КАМАЗ». Сейчас завершаются работы по устройству фундамента, а также окраске металлоконструкций корпуса в зоне размещения комплекса. Оборудование поставит итальянская фирма IMEL.

«Внедрение окрасочного комплекса катафорезного грунтования с покрытием жидкой эмалью позволит обеспечить коррозионную стойкость лакокрасочного покрытия в комплексе с эмалью не менее 1500 часов в соляном тумане за счет 9-стадийной подготовки поверхности деталей и нанесения катафорезного грунта, — отме-



тил начальник отдела специальных технологий и нормативов автомобильного завода Сергей Сафонов. — Новинка исключит коррозию на сопрягаемых поверхностях деталей, в том числе и на резьбовых соединениях грунтованных деталей».

## «РИФ-Микромрамор» расширил производство на заводе в Джабыке



В марте компания «РИФ-Микромрамор» запустила вторую производственную линию завода по изготовлению ультратонкого наполнителя из молотого мрамора в поселке Джабык (Челябинская область). Ультратонкий наполнитель получают методом измельчения белого мрамора, который добывается на Еленинском месторожде-

нении. Плановая мощность производства составляет 100 тыс. тонн в год. Напомним: первую производственную линию завода мощностью 66 тыс. тонн в год предприятие запустило в 2014-м. Инвестиции в реализацию проекта превысили 450 млн рублей. В том числе 50 млн рублей в виде льготного займа были выделены Фондом развития промышленности.

В компании отмечают, что запуск новой очереди завода будет способствовать уменьшению импорта данной продукции. «По нашим данным, сейчас 80% наполнителей из молотого мрамора в Россию ввозят из-за рубежа, в основном из Турции и Греции. Благодаря запуску новой очереди завода доля импорта уменьшится до 50%», — отметил директор компании «РИФ-Микромрамор» Алексей Прохоров.

## Магазины «Castorama» поочередно меняют название на «Максидом»



В начале 2021 года два магазина «Castorama» в Санкт-Петербурге начали работать под брендом «Максидом». Гипермаркет «Castorama» на Пулковском шоссе уже работает под брендом «Максидом», хотя в декабре 2020-го сохранялось еще старое название. В магазине на Дальневосточном проспекте деятельность также ведется от юрлица «Максидом». Однако внешнее оформление обоих магазинов при этом пока мало чем отличается от фирменного стиля «Castorama». Напомним: с момента завершения сделки на приобретение отечественным DIY-ритейлером «Максидом» российского подразделения британской сети «Castorama Russia» прошло четыре месяца. Все это время магазины работали без изменений: со своими названиями и под старым юридическим лицом. Как и



говорила ранее член совета директоров «Максидома» Мария Евневич, скорый ребрендинг магазинов «Castorama» не планируется. Не понятна и судьба собственных марок бренда Castorama, которые пользуются спросом покупателей. Это свой импорт под собственными брендами. По словам Марии Евневич, однозначного решения по этому вопросу нет. Возможно, эти товары будут покупаться на общих основаниях, переговоры будут проводиться с поставщиками на одинаковых для всех условиях, и вопрос цены станет определяющим. По словам экспертов, для проведения масштабного обновления необходимы огромные затраты как финансов, так и времени. При этом в пресс-службе «Максидома» информацию о дальнейшей судьбе бренда Castorama в России не разглашают.

## «Covestro» объявила о завершении сделки с «Royal DSM»

1 апреля 2021 года «Covestro» объявила о завершении сделки по приобретению бизнеса полимеров и функциональных материалов (RFM) у голландской компании «Royal DSM» после получения одобрения регулирующих органов. Напомним: «Covestro» объявила о покупке данного направления в конце сентября 2020-го.

«Приобретение RFM — важный шаг на пути реализации нашей групповой стратегии. Эта сделка обеспечивает устойчивость нашего бизнеса и его рост, — сказал генеральный директор «Covestro» доктор Маркус Штайлеманн — Мы с нетерпением ожидаем встречи с нашими новыми коллегами и тепло приветствуем их в «Covestro».



## ВЛАДИМИР ЛЮТЕРОВ: НИ ОДНО НАПРАВЛЕНИЕ ДЕПАРТАМЕНТА ПЛАСТИКОВ И РТИ НЕ ПОКАЗАЛО ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКИ



*Владимир Лютеров,  
руководитель департамента Пластиков и РТИ ГК ЕТС*

*2020 год был сложным для полимерного рынка и 2021-й проще точно не будет. Тем не менее, как утверждает руководитель департамента Пластиков и РТИ ГК ЕТС Владимир Лютеров, показатели его подразделения в течение года выросли. Компания увеличила свою долю на полимерном рынке России, значительно расширила свое присутствие в Украине и Беларуси. И в 2021 году, несмотря на все сложности на рынке, департамент Пластиков и РТИ ГК ЕТС настроен на развитие.*

*– Владимир, Вы возглавили департамент Пластиков и РТИ ГК ЕТС в довольно сложный период для мирового и российского полимерных рынков. Как давно Вы работаете в ГК ЕТС? Кем работали до этого? Какое у Вас образование/научная степень?*

– Свою деятельность в ГК ЕТС я начал в 2009 году в должности менеджера по продажам ПЭ и суперконцентратов. Постепенно ассортимент продуктов увеличивался, и в зону моей ответственности попали материалы для ПВХ-переработки, антиоксиданты. Накопив достаточный опыт и компетенцию, в 2019 году я возглавил департамент Пластиков и РТИ.

До ЕТС я руководил отделом продаж российского производителя суперконцентратов, где и получил весь первоначальный опыт в полимерном бизнесе. В общей сложности, полимерами я занимаюсь более 16 лет.

Касательно образования, я непрофильный химик, в 2005 году в Санкт-Петербурге, с отличием закончил ИНЖЭКОН, факультет «Права и экономической безопасности», специализация — «Гражданское право».

*– В 2020 году проблемы росли как снежный ком: геополитическое противостояние (США и Китая), коронавирус, снижение цен нефти, нестабильность курса рубля. Как это сказалось на мировом рынке полимерного сырья в 2020 году?*

– 2020 год действительно был очень необычным, главная проблема – неизвестность. В начале прошлого года было практически невозможно предугадать, как пандемия и соответствующие ограничительные



меры отразятся на экономике. Мы все прекрасно помним, как в марте 2020-го все менеджеры садились и каждую неделю обзванивали клиентов с единственным вопросом – «Вы планируете работать?» Целые отрасли экономики практически остановились, например, тот же автопром. При этом отдельные направления испытывали взрывной рост потребления.

Первая половина 2020 года поставила несколько своеобразных рекордов, минимальные цены групп полимеров, ПЭ, ПВХ – это было хорошо для конечных потребителей. Во второй половине года цены начали выравниваться. Любой кризис – это стресс, но в то же время, это и дополнительные возможности для развития.

*– Представительство компании в Китае прекращало работу? В каком режиме работает сейчас?*

– Наше представительство в Китае не прекращало работать. Коллеги перешли на удаленный режим, при этом были постоянно на связи и информировали нас о ситуации из первых рук. С мая 2020-го китайский офис работает в штатном режиме. Единственное ограничение, с которым мы столкнулись, – это посещение заводов-поставщиков. Не все готовы были допускать сторонних представителей на свои площадки. Ситуация очень похожа на положение в России.

*– Были ли проблемы с европейскими партнерами? Удалось ли их решить?*

– С европейскими поставщиками мы больших проблем, с точки зрения коммуникации, также не ощутили. Все ушли на удаленную работу, и вели дела из дома. С другой стороны, легко сейчас, по прошествии года, об этом говорить: «стандартно перешли на удаленку». В тот момент главный вопрос был таким: «А как все это будет работать?». Но адаптация прошла быстро.

*– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на мировом по-*

*лимерном рынке. Есть ли позитивные изменения?*

– Нынешнюю ситуацию на мировом полимерном рынке оцениваем как более сложную, чем в прошлом году. Тотальный дефицит практически всех продуктовых групп. На фоне тяжелой ситуации на рынке, мы сталкиваемся с ростом цен у поставщиков, не всегда соблюдаются сроки поставок, меняются условия оплаты... Все эти негативные явления происходят на фоне глобального логистического кризиса, который начался еще в декабре 2020-го: недоступность контейнеров, резкий рост цен фрахта. Все это способствует удорожанию. Позитивным моментом может явиться некоторая стабилизация процессов, нормализация логистических путей и закрепление цен на каком-то постоянном уровне. Любые резкие колебания негативно сказываются на полимерном рынке.

*– Как вы оцениваете результаты работы компании в 2020 году на российском полимерном рынке?*

– Результаты работы в 2020 году оцениваем положительно. За счет диверсификации направлений департамента, по одним из них мы отметили стагнацию, по другим – значительный рост. Но, что важно, ни одно направление департамента Пластиков и РТИ не показало отрицательной динамики. Свои позиции мы сохранили, в первую очередь, за счет развития новых продуктовых линеек. Департамент Пластиков и РТИ ГК ЕТС закончил год с приростом показателей по сравнению с 2019-м. Значительно выросли в тоннаже, и это свидетельствует об увеличении нашей доли на рынке России. Увеличили свое присутствие в Украине и Беларуси.

*– Были ли точки роста и новые проекты? Или, наоборот, какие-то проекты заморожены до лучших времен? С чем это было связано?*

– В первую очередь, мы расширили ассортиментный ряд базовых полимеров: ПЭ/ПП/ЕВА. С учетом тенденций активного импортозамещения, реализации мощных проектов СИБУРа, «Казаньоргсинтеза», мы стали искать специальные «ниши», где импортные материалы востребованы и дают добавленную стоимость конечным производителям. Другая точка роста – это сотрудничество с российскими отраслевыми лидерами. С внедрением кардинально новых направлений в прошлом году были определенные сложности. В первом полугодии – ограничительные меры. Кто-то останавливал производство либо сокращал мощности. Тестировать новые продукты никто не хочет, есть более приоритетные задачи. А во втором полугодии, после снятия ряда ограничительных мер, основная часть наших партнеров пыталась нарастить объемы производства и компенсировать потери первой половины.

*– Изменилась ли в 2020 году структура продаж по ценовым сегментам, брендам? Какая продукция востребована (имеет наибольшие объемы продаж)? Чем это обусловлено?*

– Мы усилились по своим классическим направлениям. Решения для гибкой упаковки, поставки полного перечня ПЭ/ПП Vorealis, суперконцентраты Lyondell Basell (A. Schulman), для многослойных структур – адгезивы Mitsui (Admer), печатные краски, ламинационные клеи.

Как следствие пандемии, выросли поставки латекса и ряда компонентов РТИ. Вернулись на рынок антиоксидантов с новым поставщиком. В целом 2020 год примечателен для нас активным расширением ассортимента, в первую очередь, по базовым полимерам, ПВХ-направлению и РТИ.

*– Есть перспектива позитивного развития внутреннего полимерного рынка? Это произой-*

*дет в ближайшие год, два, три, четыре, пять...*

– Позитивная динамика внутреннего полимерного рынка, конечно, наметилась. Это одна из причин, почему ЕТС все больше начинает сотрудничать с перспективными российскими производителями. В данной области мы настроены на сотрудничестве не только на российском рынке, но и активизировали экспорт российских товаров в Индию и Китай. Интенсивность позитивной динамики может отставать от желаний конечного производителя, но вектор взят в этом направлении. Без проблем, конечно, не обходится, любое развитие обусловлено преодолением трудностей. Рынки давно сформировались, и нигде не ждут новых игроков. Свою долю рынка можно только завоевать.

*– Чего ждать российским переработчикам полимерного*

*сырья в ближайшее время? Как-то можно подготовиться к возможным проблемам?*

– Подготовиться к проблемам? По-моему, все, что могло пойти не так, уже пошло. Но рынок всегда находит возможности нас удивить. На что хотелось бы рассчитывать, так это на некоторую стабилизацию глобальных процессов, хотя бы на каком-то уровне.

*– Что может предложить ГК ЕТС своим партнерам? Какие преимущества (запас прочности) есть у компании?*

– ГК ЕТС, в первую очередь, предлагает надежность и открытость. Мы всегда готовы выслушать клиента и приложить все силы для решения его задач. Основные наши ценности — опыт и знания, подкрепленные разветвленной филиальной сетью, активными зарубежными офисами и прямыми контактами с поставщиками.

*– Какие у вас планы и ожидания от 2021 года (рост/сокращение продаж, расширение ассортимента, выход на новые рынки)?*

– Планы на 2021-й не отличаются от предыдущих лет: развиваться, увеличивать свою долю на наших классических рынках, искать новые рынки, свои ниши. В 2021-м мы будем развивать новое направление — полиуретаны. Уже обновлен пул ключевых поставщиков и начаты поставки. Несмотря на все сложности на рынке, мы настроены на развитие.



# 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 **RM21-9P8GC**  
на сайте [www.rosplast-expo.ru](http://www.rosplast-expo.ru)

## СЕРГЕЙ БЕРШИЦКИЙ: «СОЗДАНИЕ АССОЦИАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПОЛИЭТИЛЕНОВЫХ ТРУБ СПОСОБСТВУЕТ РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ОТРАСЛИ»



*Сергей Бершицкий, советник генерального директора «Газпром СтройТЭК Салават», руководитель проектов развития полимерных технологий для труб компании «МЕТАКЛЭЙ»*

*Сергей Бершицкий, руководитель проектов развития полимерных технологий для труб компании МЕТАКЛЭЙ, побывал на десятках трубных заводах России, постоянно поддерживает связь со многими игроками рынка, модерерирует чат «Трубное сообщество». Сообщество, в котором участвуют около ста руководителей трубных предприятий и компаний поставщиков сырья, проводит встречи и конференции, где обсуждаются актуальные вопросы развития отрасли. Например, сейчас — создание Ассоциации производителей полиэтиленовых труб.*

*— Сергей, как давно вы работаете на рынке полимерных труб?*

— Я работаю с полимерными трубами с 2007 года, то есть в рынке более 14 лет. Занимаюсь комплектацией объектов газификации. В связи с этим мною было посещено более 50 трубных заводов России: от са-

мого западного предприятия в Калининграде и до производств Дальнего Востока страны, и мы постоянно поддерживаем связь.

*— Какова сфера деятельности «Газпром СтройТЭК Салавата»?*

— Основным направлением деятельности компании является разработка, производство и поставка на объекты строительства, ремонта и реконструкции магистральных газопроводов единой системы газоснабжения на объектах ПАО «Газпром» всех типов балластирующих устройств, конструкций обетонированной трубы отечественного и импортного производства, а также всех видов геосинтетических, технических, полимерных материалов и конструкций из них. Также «Газпром СтройТЭК Салават» имеет свои производственные мощности, обеспеченные современным оборудованием и сотрудничает с крупнейшими заводами-изготовителями России и обладает собственными научно-исследовательскими, конструкторскими и технологическими подразделениями.

*— Что вы думаете о текущей ситуации и проблемах в производстве полиэтиленовых труб в РФ.*

— Без проблем быть не может. В 2020 году из-за пандемии некоторые производители полимерных труб ощущали обеспокоенность. Большинство из них в начале пандемии не знало, как организовать бесперебойную работу сотрудников и заводов в связи с введенными ограничениями. Несмотря на это благодаря скооперированной работе все постепенно находили решения этих проблем,

и работа линий продолжалась уже в обычном режиме. Также были проблемы с пуско-наладкой нового оборудования: специалисты зарубежных компаний не имели возможности приехать для консультации и настройки. Однако на сегодняшний день отрасль постепенно восстанавливается, и продолжается развитие благодаря открытию новых производств по всей стране. При этом в начале 2021 года усугубилась проблема с сырьем для трубной продукции. Это было обусловлено стремительным удорожанием полиэтилена и ограниченными объемами предложения.

*— Вы модерерируете чат «Трубное сообщество». Какие цели оно преследует?*

— База участников Трубного сообщества формировалась уже давно: с момента моей работы в этой сфере. Поскольку на предприятиях в большинстве случаев возникали одинаковые вопросы, было принято решение объединить все эти производства в одну группу для оперативного реагирования и обсуждения текущих проблем. Проблемы связаны не только с технической составляющей предприятий, но и с поставками сырья и государственным регулированием. По этой причине мы успели организовать встречу до ухудшения ситуации с пандемией, проведя конференцию на базе «Технопарка Сколково» — «Полиэтиленовые трубы — перспективы развития 2020». В конференции принимало участие более 70 представителей компаний, среди которых были как производители полимерных труб, так

и полимерного сырья. Встреча позволила определить ряд компаний, которые готовы развивать направление армированных труб и применять новые виды материалов в трубопроводах. 4 февраля нынешнего года была организована вторая встреча, которая прошла в совмещенном формате офлайн и онлайн мероприятия «Полиэтиленовые трубы — шансы и перспективы 2021».

*– Сколько российских и зарубежных производителей состоит в Трубном сообществе?*

– На сегодняшний день в группе более 100 участников. Среди них есть собственники компаний, которые выпускают трубы, коммерческие и технические директора, а также поставщики сырья. В перспективе список участников будет расширен за счет привлечения производителей Казахстана, Беларуси, Азербайджана, Украины и других стран ближайшего зарубежья.

*– Недавно состоялась вторая встреча участников Трубного сообщества на конференции «Полиэтиленовые трубы — шансы и перспективы 2021». Какие вопросы были подняты?*

– Да, конференция позволяет лучше понять ситуацию на рынке полиэтиленовых труб, обсудить проблемы отрасли, резкий рост цен сырья. Первый и самый главный вопрос был поднят об объединении производителей трубной продукции в Сообщество с последующей регистрацией в качестве НКО. Вторым пунктом в повестке конференции было обсуждение запроса Минпромторга России ЕВ-6357/17 «О предоставлении информации о планах повышения цен на все строительные материалы» от 01.02.21 об исполнении поручения Президента РФ В.В. Путина от 16 января 2021 года № Пр-45ГС о контроле динамики цен на строительные материалы. По результату проведенной дискуссии было

сформировано коллективное мнение о том, что в итоговой стоимости производимой продукции более 80% затрат составляет цена исходного сырья, не считая расходов на его поставку. Немаловажную роль в ценообразовании играет стоимость энергоносителей, используемых при производстве продукции. Исходя из вышеперечисленных затрат и формируется цена конечного продукта в большую или в меньшую сторону. 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 два 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. Складывающаяся ситуация с перспективой дальнейшего роста цен сырья может привести 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.

*– Какие меры были предприняты для регулирования и сдерживания поставок полиэтилена на экспорт?*

– Трубное сообщество инициировало создание механизмов регулирования и ограничения объемов экспортных поставок полиэтилена, что позволит сдержать рост цен на готовую

продукцию в виде полимерных труб и качественно исполнить обязательства по выполнению национальных проектов и обратилось к правительству РФ с данным обращением.

*– Расскажите, пожалуйста, о создании официальной Ассоциации производителей труб.*

– Так как на конференции был поставлен вопрос о создании юридического лица «Ассоциации производителей полиэтиленовых труб», были созданы онлайн-опросники и проведено голосование, по результатам которых проголосовали более 70 предприятий, из которых 54 завода. В результате опроса было принято решение организовывать Ассоциацию, обозначены ее цели и задачи. В ближайшее время будет проведена встреча исполнительного комитета.

*– Вы можете подытожить мнение российских производителей труб о ситуации со стоимостью и дефицитом полимерного сырья?*

– Предприятиям с небольшими производственными мощностями сложнее всего переживать рост цен сырья. Тем более, такой стремительный, как в этом году. Если бы рост цены был постепенным, то можно было бы подстраиваться под рыночную ситуацию. Несмотря на запуск крупного производителя ПНД «ЗапСиб-Нефтехима» в 2020 году, на рынке сохраняется дефицит трубного полиэтилена. Некоторые переработчики вынуждены по возможности заменять бимодальными марками основное сырье. Мировые тенденции будут по-прежнему оказывать влияние на российский рынок. Также негативное влияние будет оказывать продажа сырья через ограниченное количество дистрибьюторов. Однако надеемся, что по мере запуска новых производств в ближайшие годы ситуация с ценами и объемами сырья будет стабилизирована.

## «РУСТА»: НАША ЦЕЛЬ — СТАТЬ КРУПНЕЙШИМ В ЕАЭС ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ТЕХНИЧЕСКИХ АЭРОЗОЛЕЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ХИМИИ



*Александр Рудаков, член совета директоров компании «РУСТА»*

*Группа компаний «Русские Технические Аэрозоли» успешно работает на российском рынке более 20 лет. Как отметил член совета директоров компании «РУСТА» Александр Рудаков, устойчивость системы сбыта компании обеспечивают два ключевых фактора: высокий клиентский сервис и защита коммерческих интересов всей цепочки продаж.*

*— Александр Владимирович, расскажите о компании «РУСТА»?*

— История группы «Русские технические аэрозоли» («РУСТА») насчитывает уже более 20 лет. Начиналось все в 1999 году с производства автохимии и автокосметики KERRY. Затем,

в 2005-м, было запущено производство аэрозольных эмалей под маркой KUDO. В 2012 году было налажено производство монтажной пены также под брендом KUDO. Внимательно изучив строительный рынок, мы увидели перспективу в сегменте герметиков и решили заняться

этим направлением. В результате, в 2019 году на рынок вышли вначале силиконовые герметики, затем акриловые, гибридные герметики и клеи. Группа «РУСТА» — это инвестиции в производство и разработки, которые позволяют наладить в России выпуск высокотехнологичной продукции мирового уровня в полном объеме, начиная от инженерных исследований и заканчивая упаковкой. На сегодняшний день группа «РУСТА» представляет собой производственный кластер, в который входят две расположенные в Подмоскowie производственные площадки с Центром исследований и разработок, а также Торговый дом «КУДО».

*— Продукцию каких брендов выпускает группа «РУСТА»?*

— Сегодня в портфеле группы несколько брендов: автохимия и автокосметика выпускаются под марками KERRY и AXIOM, монтажная пена, герметики и аэрозольные краски — KUDO, DONEWELL и RUSH. Все они хорошо известны на рынках России и стран ближнего зарубежья, а некоторые, например, аэрозольные лакокрасочные материалы KUDO, и вовсе занимают лидирующее положение.

*— У компании достаточно широкий ассортимент. В каких ценовых сегментах представлены материалы?*

— Ассортиментный портфель охватывает разные ценовые сегменты. Премиальный сегмент представлен автохимией AXIOM и строительной химией KUDO, автохимия KERRY и аэрозольные краски KUDO относятся к среднему или среднему верхнему, а DONEWELL и RUSH — это базовый, или сегмент первой цены.

— Компания «РусТА» работает на рынке более 20 лет. Какую стратегию вы используете для эффективной деятельности?

— Стратегия состоит в формировании широкого ассортимента и предоставлении уникальных торговых предложений в каждом из сегментов. Особенно ярко эту стратегию иллюстрируют два старейших направления, автохимия с автокосметикой KERRY и аэрозольные краски KUDO — такого ассортимента, как в этих линейках, нет ни у одного производителя. По многим позициям предлагаются уникальные сочетания: качество и потребительские свойства на уровне сегмента «премиум» по цене, соответствующей среднему. В этом же направлении развиваются линейки герметиков и клеев, а также монтажной пены.

— Как вам удается сочетать высокое качество и приемлемые цены продукции?

— Производство у нас организовано по полному циклу. Это означает, что на предприятиях группы реализованы все стадии создания готового продукта, начиная от разработки рецептур и заканчивая его упаковкой. Таким образом, мы можем эффективно управлять затратами. В Центре исследований и разработок трудятся десятки высококвалифицированных химиков-технологов, многие имеют ученую степень. В распоряжении сотрудников Центра — современное оборудование для проведения исследований и контроля. Специалисты Центра, помимо работы на перспективу, ведут постоянный контроль качества, включающий несколько стадий: входной контроль поступающего сырья, операционный контроль в процессе производства и, конечно же, контроль качества готовой продукции.

— По каким каналам продаж реализуется продукция, производимая группой «РусТА»?





— Торговый дом «КУДО», занимающийся реализацией продукции, которую выпускают производственные подразделения группы, имеет развитую систему дистрибуции. В каждом регионе у ТД есть крупные торговые компании-партнеры, имеющие статус дилеров. Также компания работает с крупными федеральными торговыми сетями и уделяет пристальное внимание работе с интернет-площадками, поскольку это направление стремительно набирает популярность. В отдельное направление выделен профканал — работа с крупными комплектовщиками, которые снабжают строительные объекты не только пенами и герметиками, но и другими необходимыми строительными материалами, обеспечивая бесперебойные сервисные поставки.

Устойчивость системы сбыта обеспечивают два ключевых фактора: высокий клиентский сервис и защита коммерческих интересов всей цепочки продаж. Если говорить о сервисе, то клиентам в частности, предоставляются логистические услуги доставки товара в пределах Московской области, что позволяет межрегиональным перевозчикам сэкономить время и деньги при формировании сборных грузов. У группы — лучшая информационная поддержка: отличные сайты с исчерпывающей информацией о продукции, около 200 размещенных на Youtube и доступных к скачиванию видеороликов по использованию различных продуктов, страницы в соцсетях. Сотрудники компании проводят ежегодно десятки вебинаров и выездных семинаров, на которых знакомят партнеров с ассортиментом, новинками, особенностями применения различных продуктов. Благодаря различным формам обратной связи — как партнеры, так и конечные потребители — могут оперативно получить консультации специалистов. Защиту





коммерческих интересов всей цепочки продаж обеспечивают продуманная ценовая политика, позволяющая зарабатывать всем участникам. Все эти факторы привели к тому, что с нами работают лучшие компании, так как видят в группе «РусТА» надежного партнера по бизнесу, с которым можно расти и развиваться.

— *Каких успехов достигла компания «РусТА» за 20 лет?*

— На сегодняшний день группа «РусТА» — крупнейший про-

изводитель технических аэрозолей в России. Кроме того, мы занимаем весомую долю на рынке монтажной пены. Ежегодные объемы выпуска продукции превышают 50 000 000 аэрозольных баллонов и 7 000 000 флаконов жидких продуктов. Обе производственные площадки группы оснащены современным высокопроизводительным оборудованием. Об уровне производства красноречивее всего говорит тот факт, что примерно треть объемов — это продукция для

других брендов, в том числе и очень известных мировых.

— *Какие цели ставит себе группа «РусТА» на ближайшие несколько лет?*

— Наша цель — стать крупнейшим в ЕАЭС профессиональным производителем технических аэрозолей и строительной химии. «РусТА» продолжит развивать отечественное высокотехнологичное экологически безопасное производство и создавать новые рабочие места.



## ОТСУТСТВИЕ СЫРЬЯ – СЕРЬЕЗНАЯ ПРОБЛЕМА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПЭТФ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ

*Александр Аникеев,  
генеральный директор  
АО «Экопэт»*



*АО «Экопэт» производит полиэтилентерефталат (ПЭТФ) торговой марки Ekcpet. Предприятие является единственным в Европе и четвертым в мире, которое работает по технологии MTR. И самым крупным по объемам производства ПЭТФ в России. Несмотря на проблемы с поставкой сырья, конкуренцию с китайскими производителями и неопределенную ценовую ситуацию на внутреннем рынке компания продолжает активно развиваться. Предприятие расширяет марочный ассортимент, наращивает свои мощности. И, как утверждает генеральный директор АО «Экопэт» Аникеев Александр Анатольевич, продолжит развитие в дальнейшем*

*– Александр Анатольевич, как давно вы возглавляете АО «Экопэт»?*

– В АО «Экопэт» работаю с апреля 2015 года. Возглавил компанию в сентябре 2016 года. Кроме того, я являюсь директором ТД ООО «Экополимеры».

*– Как в целом оцениваете итоги работы предприятия в 2020-м?*

– Итоги 2020 года оцениваю положительно. Сложный период во всем мире, связанный с пандемией, мы рассмотрели как возможности. В 2020 году наше предприятие не остановилось ни на один день. Более того, мы смогли увеличить производительность, перевыполнили план производства и план продаж. Открыли для себя новые рынки сбыта в Европе. Поставки велись в Литву, Сербию, Словакию, Испанию, а также очень активно осваивали рынок США. В итоге в 2020 году объем производства составил 236 тыс. тонн полимера. Доля АО «Экопэт» в объеме российского экспорта ПЭТФ за 2020 год составила 74,1%.

*– За счет чего удалось достичь подобных результатов?*

– Увеличение объемов производства произошло как за счет повышения спроса на ПЭТФ, так и расширения рынков сбыта. Во время пандемии возрос спрос на различные виды упаковки для продуктов питания, бутилированную воду, а также ПЭТ-листы. Их активно применяют сейчас в качестве защитных экранов, чтобы максимально избежать прямого контакта людей.

*– В прошлом году «Экопэт» расширил продуктовый портфель. В ассортименте появилась новая марка — EKCPEТ 64 Film Grade. Какие ее преимущества на фоне аналогов?*

– Наше производство изначально ориентировано на про-

изводство высоковязкого гранулированного ПЭТФ Ekopet, который предназначен для производства ПЭТ-бутылок. Но в 2020 году мы рассмотрели производство новых продуктов и, в результате, запустили новую марку — ЕКЦРЕТ 64 Film Grade для производства БОПЭТ-пленки. Она также может применяться в производстве полиэфирных волокон для нетканых материалов технического назначения.

Преимущество этой марки заключается в узком молекулярно-массовом распределении, что влияет на устойчивость характеристик вязкости при плавлении. Кроме того, гранулы полимера имеют сферическую форму, что приводит к снижению пылеобразования в процессе транспортировки. Комплекс этих свойств позволяет снижать энергозатраты на всем протяжении цикла переработки.

В настоящий момент мы производим ЕКЦРЕТ 64 Film Grade экспериментально в небольших объемах, чтобы получить обратную связь от наших клиентов и, таким образом, совершенство-

вать ее в дальнейшем. Сейчас поставили эту продукцию на внутренний рынок и в Беларусь.

*– Расширение ассортимента произошло за счет оптимизации продуктового портфеля или расширения мощностей?*

– В прошлом году произошло увеличение производительности установки. Работы проводились в тесном сотрудничестве с нашим лицензиатом «Thyssenkrupp Industrial Solutions» и только после проведения технического аудита оборудования. Проектная мощность завода составляет 660 тонн в сутки. Этого показателя мы впервые достигли в 2018 году. Благодаря работе над усовершенствованием технологического процесса смогли повысить производительность линии на 6%, до 700 тонн ПЭТФ в сутки.

*– В чем заключается уникальность технологии MTR, и почему ее используют не многие производители?*

– У нас одно из самых инновационных предприятий в мире. В Европе всего три завода, которые используют эту технологию: Ве-

ликобритания, Бельгия и мы. Всего существует 14 таких предприятий. Мы были четвертым заводом в мире, построенным по этой технологии. Уникальность 2R-MTR в том, что это моностадийное производство. Продукцию получают в одну стадию, минуя твердую фазу поликонденсации. Это позволяет значительно экономить энергоресурсы, время и сырье. У наших российских конкурентов 2-стадийное производство. В этой технологии сначала выпускают гранулят, который поступает на другое производство, где приобретает вязкость.

*– АО «Экопэт» перерабатывает вторичную гранулу? Есть ли планы в этом направлении?*

– Пока таких планов нет. Чтобы перерабатывать ПЭТФ на нашем производстве, нужно провести модернизацию оборудования, вложить 12–15 млн евро. И главная причина — в РФ нет раздельного сбора пластика, и, к сожалению, в ближайшем будущем эта проблема решена не будет.

Мое субъективное мнение, использование вторичного сырья в первичном полимере — это





очередной маркетинговый ход. Вторичный полимер не должен находиться в пищевой таре. Безусловно, наша планета нуждается в очистке от пластикового мусора. И для меня более экологичный способ утилизации ПЭТФ — это использование вторичного полимера при производстве волоконной нити или деталей автомобилей. Во многих странах его добавляют при изготовлении асфальта и тротуарной плитки.

*— Какие проблемы стоят сейчас перед отраслью? Сложно ли конкурировать в этих условиях?*

— Одним из ключевых моментов является отсутствие сырьевых компонентов для производства ПЭТФ в достаточном объеме. Терефталевую кислоту (ТФК) производит компания СИБУР и использует ее для своих нужд. Моноэтиленгликоль (МЭГ) в небольших объемах выпускают на «Нижекамскнефтехиме» и «Татнефти», но нам экономически выгоднее закупить более дешевый МЭГ за границей. Иными словами, несмотря на то что в стране выпускают нефть и газ, все сырье для своего производства мы вынуждены закупать за границей.

В то же время в Китае строят глубоко интегрированные комплексы с нулевой логистикой,

мощность которых составляет 1,5—2 млн тонн продукции в год. В совокупности с дешевой рабочей силой полимер имеет более низкую себестоимость. Поэтому отечественной продукции нужно постоянно выдерживать конкуренцию с китайским ПЭТФ. Ввозная пошлина на полимер из стран третьего мира, в том числе и Китая, составляет только 4%. И чтобы защитить российских производителей, необходимо увеличить ее размер. В то же время при экспорте продукции в Европейский Союз российским производителям необходимо заплатить пошлину 6,5%.

Конкурировать в таких условиях нашей компании непросто. АО «Экопэт» было построено на территории Калининградской области для обеспечения экспортных поставок.

В Европе сейчас товара нет. Я получаю по несколько заявок в день. Экономически нам выгоднее продавать в Европу, поскольку транспортное плечо практически нулевое, а цена полимера на уровне российского. В то же время, чтобы поставить продукцию на отечественный рынок, необходимо сделать таможенное оформление товара, заплатить за проезд через Литву и Беларусь. Поэтому мы не в равных условиях с СИБУРОм. Китайской продукции тоже уступаем.

Тем не менее экспортные поставки сейчас не ведем. При благоприятных обстоятельствах возобновим не ранее конца апреля. Для нас важнее закрыть все контрактные обязательства перед своими клиентами, потому как мы дорожим своей репутацией. И я очень благодарен тем клиентам, которые пошли нам навстречу и перенесли часть объемов на апрель.

Конец 2020 года — начало 2021 года показали, что отсутствие сырья — это действительно серьезная проблема, и не только в РФ. Многие производители ПЭТФ в Европе сократили выпуск полимера. Некоторые из них объявили о форс-мажоре в

связи с остановкой производств из-за отсутствия ТФК. Кислоту не смогли вовремя привезти из Китая в связи с колоссальным ростом фрахта, отсутствием контейнеров в Юго-Восточной Азии. Нам тоже пришлось в феврале почти на месяц снизить производительность. И только со второй половины марта мы вышли на свою номинальную мощность.

Исторически так сложилось, что мы возьмем сырье из Китая морем. Время нахождения в пути составляет 58 суток. А сейчас этот период растянулся еще больше, потому что нет контейнеров. Любой форс-мажор, например та же ситуация в Суэцком канале, еще раз подтверждает глубину проблемы. Доставить ТФК из Китая железной дорогой сейчас также непросто. У нас в феврале четыре поезда остановились в центре Китая, и мы не могли их сдвинуть. До 70 составов стояли на границе. Такая ситуация сложилась в силу ряда причин. Сложности при транспортировке морем увеличили нагрузку на железную дорогу. В связи с пандемией вагоны подвергают обработке, что увеличивает срок отправки вагонов.

Вся эта ситуация спровоцировала значительный рост цен ПЭТФ. Сейчас полимер можно приобрести по 120 000—130 000 рублей за тонну с учетом НДС (летом 2020 года стоимость ПЭТФ составляла 70 000—75 000 рублей с НДС). А значит, преформа у переработчиков также подорожает, что отразится на стоимости продуктов в магазине. Есть обращение в Федеральную антимонопольную службу о так называемом «картельном сговоре». Но никакого сговора нет. Нет сырья. Вся эта ситуация стабилизируется, в лучшем случае, к лету, и тогда, когда в страну войдет достаточные объемы ТФК и ПЭТФ.

По своей компании я вижу, что мы, как и вся отрасль, только сейчас начинаем пожинать плоды кризиса и пандемии. Поэтому производство ПЭТФ, как

и многие другие химические отрасли, — это, скорее всего, не экономический, а политический бизнес. Мы зависим от торговых войн, санкций, цены нефти, COVID-19 и т.д.

*– Как считаете, достигла ли цена на ПЭТФ сейчас своего «потолка» или еще будет рост?*

– Думаю, что цена в настоящее время уже максимальная. Сырье с трудом, но начинает поступать, и полимер начнет появляться в ближайшее время на рынке. Сейчас трейдеры сократили закупки по причине высокой цены на полимер. А сезон немного затянулся из-за погодных условий. Поэтому рынок замер в ожидании. В этих условиях производителям нет смысла повышать цены. Сейчас на российском рынке есть продукция СИБУРа. Со второй половины апреля будет наша продукция и «Сенежа».

*Насколько тяжелыми будут последствия для переработчиков после этого периода?*

– Однозначно их прибыль сократится. Ведь при формировании формульной цены мы закладываем, в том числе и стоимость фрахта. А его цена выросла в 2,5—3 раза. Если в прошлом году стоимость контейнера в Китае составляла 1000—1200 долларов, то в конце января или в феврале эта цена на споте составляла 8000—10000 долларов, а в некоторых случаях и до 15 000 долларов. Соответственно, мы вынуждены перекладывать эти расходы на наших клиентов, а они дальше по всей цепочке.

*– Какие планы и задачи ставит компания на 2021 год? Будет дальнейшее расширение ассортимента, наращивания мощностей?*

– Такие планы есть. Подробнее об этом я смогу рассказать ближе к лету. Хотим модернизировать нашу установку, что позволит еще больше повысить ее производительность. Кроме того, планируем осваивать новые рынки сбыта, продолжить работать с потребителями в

Европе и Америке. Там высоко ценят наше качество.

В планах у нас выпуск еще одной марки ЕКЦРЕТ Hot Fill для разлива горячей продукции. Традиционно тара из ПЭТФ требует использования охлажденных жидкостей. Новая марка позволит заливать практически кипящую жидкость.

Мы не останавливаемся на достигнутых результатах и намерены идти вперед. Уже сейчас мы гордимся своими достижениями. В июне 2020 года компания успешно прошла процедуру добровольной сертификации продукции в Российском экспортном центре и получила маркировку Made in Russia («Сделано в России»). Только представьте, приезжает наша продукция в Америку, а на биг-беге стоит такая надпись и знак в виде птицы, раскрашенной в цвета флага России!

Кроме того, наша продукция сертифицирована на соответствие требованиям международных стандартов – ISO 14001:2015 (экологический менеджмент), ISO 45001:2018 (профессиональное здоровье и безопасность), ISO 9001:2015 (система менеджмента качества). Что также указано на нашей упаковке.

Еще хочу отметить, что 9 марта 2021 года АО «Экопэт» получила Свидетельство о защите

своего товарного знака на территории Европейского Союза, а 1 апреля 2021 – на территории Индии. Данное Свидетельство явилось результатом подписанного в 2020 году совместного соглашения АО «Экопэт», Министерства промышленности и торговли РФ и Российского экспортного центра.

Регистрация товарного знака была проведена во взаимодействии с Международным бюро Всемирной организации по интеллектуальной собственности, которая позволяет осуществить регистрацию защиты товарного знака по Мадридской системе, являющейся наиболее эффективным механизмом регистрации товарного знака и управления им по всему миру. Поэтому сейчас мы ждем одобрения от других стран, в том числе и СНГ. Это непростая работа, но еще раз подчеркивает надежность и качество нашего продукта.

В 2020 году ПЭТФ компании «Экопэт» вошел в число дипломантов конкурса «100 лучших товаров России». Это дает нам право размещать этот знак на нашей торговой упаковке на протяжении двух лет. Все эти достижения — результат работы команды профессионалов. И как руководитель, я горжусь, что могу работать в таком коллективе.



# РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ: В 2021 ГОДУ ЛЕГЧЕ НЕ СТАЛО

Каждый год перед игроками российского рынка промышленных лакокрасочных материалов возникают новые задачи. Справиться со многими из них игрокам удавалось достаточно успешно. 2020 год удивил: мировая пандемия, жесткие ограничения во всех странах, приостановка предприятий — за последние несколько десятков лет с такими вызовами лакокрасочный рынок столкнулся впервые. И нового года многие ожидали с большой надеждой на изменения к лучшему и возврату к прежнему укладу жизни. Но получилось не так, как хотелось. В 2021-м, помимо того, что пандемия продолжает оказывать влияние на развитие экономики, сырьевые рынки лихорадит так, как не было давно.

## СЛОЖНЫЙ 2020-Й

Подводя окончательные итоги 2020-го, игроки российского рынка промышленных лакокрасочных материалов констатируют: прошедший год был одним из самых сложных за последние несколько лет. Пандемия коронавируса и экономические последствия, которые она принесла, негативно отразились на развитии сегмента индустриальных ЛКМ. Потребление этой группы материалов по итогам 2020-го сократилось относительно 2019-го на 5%. При этом производство промкраски в России практически не изменилось, а импорт упал на 12%. Естественно, самым неудачным для всех игроков стал II квартал. Жесткие ограничительные меры, приостановка работы многих заводов-потребителей и сокращение госфинансирования не способствовали закупкам промышленных ЛКМ. Во II квартале рынок индустриальных ЛКМ рухнул почти на 17%. Игроки отмечали, что по итогам апреля и мая 2020 года продажи сократились относительно показателей аналогичного периода 2019-го на 30—40%. В более выигрышном положении были те лакокрасочные заводы, которые сотрудничают с предприятиями, работающими с госзаказами.

Планы закупок и финансирование на первую половину года позволяли предприятиям более или менее стабильно работать, а значит, и закупать промЛКМ. Постепенное восстановление спроса в летние месяцы способствовало увеличению закупок индустриальных ЛКМ, но достичь показателей III квартала 2019-го снова не удалось (с июля по сентябрь 2020-го рынок сократился на 3%). И только в IV квартале все вернулось на круги своя: спрос на индустриальные материалы был высоким и по итогам периода рынок пошел в плюс. Но этого роста не хватило, чтобы нивелировать снижение в весенние месяцы.

## КРИЗИС ПО ВСЕМ ФРОНТАМ

Корона-кризис сказался на всех отраслях промышленности. В период жестких ограничительных мер объемы производимой продукции, а следовательно, и потребление индустриальных ЛКМ, уменьшились во всех сегментах одновременно. А выходили на докризисные показатели все по-разному. Объемы закупок coil-coatings росли быстрыми темпами за счет отложенного спроса на изделия из окрашенного металла и, в результате, по итогам 2020 года даже превысили показатели

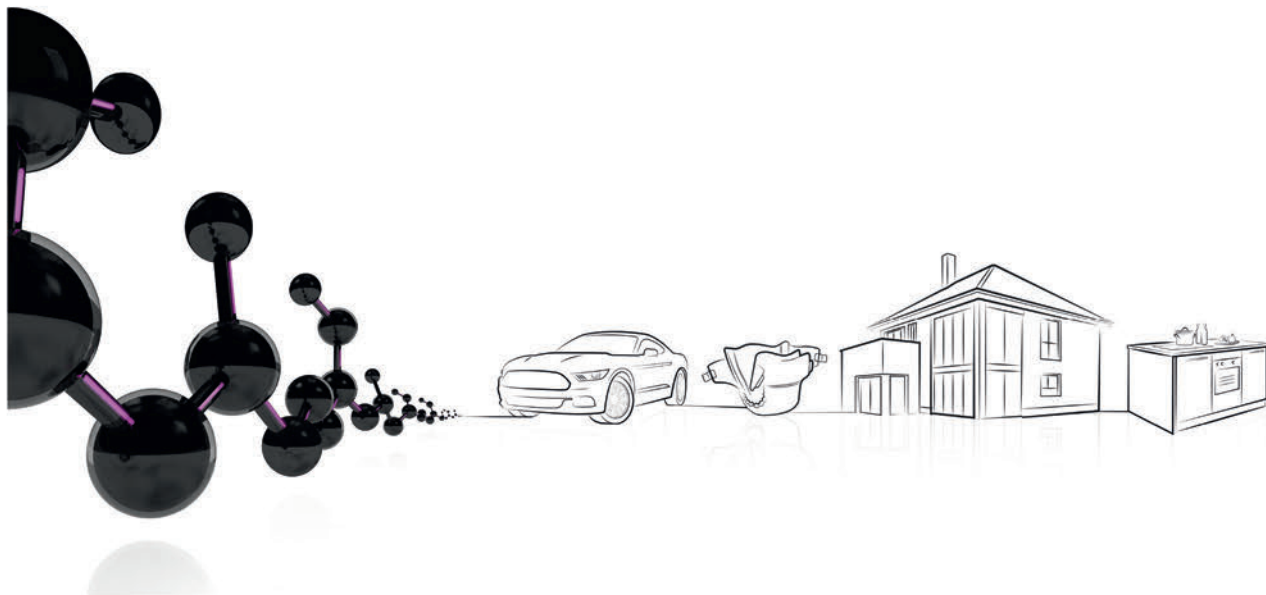
2019-го. Спрос на продукцию автомобильной промышленности не только восстановился, но и превысил предложение. Но это не помогло поставщикам конвейерных ЛКМ увеличить объемы продаж. Из-за проблем с поставками комплектующих из-за рубежа во второй половине года автопроизводители не смогли увеличить выпуск автомобилей. В результате, на рынке отмечался даже дефицит. Одной из максимально пострадавшей от COVID-19 стала мебельная отрасль. Из-за закрытия розничных торговых точек объемы продаж мебели сократились в разы. Мебельные фабрики были вынуждены сокращать производство, а, следовательно, и закупки ЛКМ для мебели. Ситуация в этом сегменте потребления начала восстанавливаться только ближе к концу лета, когда на большей части страны были сняты почти все ограничения. Сокращение продаж ЛКМ для окраски подвижного состава в 2020-м было вполне ожидаемым, так как о снижении выпуска грузовых вагонов было известно заранее. Но пандемия и ее последствия значительно ускорили этот процесс.

## ЦЕНОВОЕ РАЛЛИ 2021-ГО: БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, ЧАЩЕ

2021 год не принес игрокам облегчения. Помимо продол-

# VESTOPLAST®

Откройте для себя наш мир  
аморфных полиальфаолефинов



Марки VESTOPLAST® представляют собой аморфные полиальфаолефины, получаемые из трех мономеров — этилена, пропилена и бутена-1. Они в основном используются в качестве сырья для термоплавких адгезивов, которые применяются в нескольких отраслях промышленности, таких как гигиена, автомобилестроение, упаковка и деревообработка.

#### Ваши преимущества:

- Легко расплавить и приготовить
- Высокая термическая стабильность: цветостойкость, отсутствие падения вязкости, низкий риск растрескивания
- Высокая начальная прочность в сыром виде
- Слабый запах, белый цвет
- Низкая плотность для высокого выхода и большей укрывистости
- Возможны составы с высоким содержанием полимеров, низкая зависимость от усилителей клейкости

**МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ ПОЛИМЕРЫ.**

#### Контакт:

Тел: +7 495 721 28 62

[evonik-chimia@evonik.com](mailto:evonik-chimia@evonik.com)

[www.evonik.com/vestoplast](http://www.evonik.com/vestoplast)



жающей пандемии, на рынке начала сказываться ситуация с сырьевыми компонентами. И если сначала многие игроки думали, что положение дел в ближайшее время стабилизируется, то к февралю стало понятно, что дальше будет только хуже. Лихорадить сырьевые рынки начало еще в конце 2020-го. Но то, что стало происходить на них в I квартале 2021-го, лакокрасочники не могли себе представить даже в самых пессимистических прогнозах. Такого стремительного роста цен практически всех видов сырья на лакокрасочном рынке не было давно. И ладно, если бы это было разовое удорожание: к такому развитию событий большинство лакокрасочников привыкло. Но в нынешнем году стоимость увеличивается ежемесячно и ставит все новые и новые рекорды. В этой ситуации игрокам не остается другого выбора, как повышать цены. Многие производители в нынешнем году пересмотрели стоимость промЛКМ уже несколько раз и констатируют, что это не предел. Положение дел усугубляет дефицит многих сырьевых компонентов. В необходимых объемах на рынке отсутствуют эпоксидные и полиэфирные смолы, диоксид титана, некоторые виды пигментов и др. По словам представителей ЛКЗ, заявки на поставку сырья им режут не только на май, но и на июнь. А это значит, что до конца I полугодия изменения ситуации на рынке ожидать не стоит, и сырье продолжит дорожать.

### ТРУДНОСТИ ЕСТЬ У ВСЕХ

Заводы-потребители промышленных ЛКМ также стали заложниками сложившейся ситуации. Стремительный рост стоимости многих материалов, которые они используют при производстве, в том числе и лакокрасочных, об-

условил удорожание готовой продукции. При этом спрос на изделия остается невысоким на фоне экономического кризиса. Это вынуждает заводы-потребители сокращать выпуск готовой продукции, и, следовательно, закупки промЛКМ. Например, по итогам I квартала 2021 года производство рулонов с полимерным покрытием, по предварительным данным, сократилось на 15—20%, подвижного состава — на 15%, готовых металлических изделий — на 27%. Есть отрасли, в которых отмечается рост выпуска: мебельная промышленность, конвейерное производство. Однако, если ситуация с ценами на комплектующие и, как следствие, на готовую продукцию не стабилизируется, участники этих рынков ожидают снижения выпуска и продаж.

### ВСЕ ПРОЙДЕТ. ПРОЙДЕТ И ЭТОТ КРИЗИС

Вопреки всем сложностям, с которыми столкнулись игроки российского рынка промышленных материалов, они не теряют оптимизма и ожидают стабилизации ситуации в ближайшие несколько месяцев. Самые пессимистические прогнозы: свистопляска на сырьевых рынках продлится до конца III квартала, а, значит, и свободнее «вздохнуть» лакокрасочники смогут только осенью. В любом случае, по какому бы сценарию ни развивался рынок промышленных материалов, скучать его участникам в нынешнем году будет точно некогда. Начинается новый лакокрасочный сезон, а, значит, новые клиенты, продукты и победы. И очень хочется надеяться, что при подведении итогов 2021 года игроки рынка будут говорить не о сырьевом кризисе, а своих достижениях.





## ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ

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

# ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Рынки ЛКМ России

## ПРЕИМУЩЕСТВА

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

## МЫ ПОСТОЯННО ИЩЕМ НОВЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Научно-производственное объединение «Краско» является производителем широкого ассортимента лакокрасочных материалов для защиты металла, бетона, дерева. Компании делает упор на новые разработки и инновации. Линейка лакокрасочной продукции НПО «Краско» насчитывает более 180 позиций и продолжает расширяться, — сообщил руководитель отдела маркетинга компании «НПО Краско» Александр Рябцев.



**Александр Рябцев,**  
руководитель отдела маркетинга  
компании «НПО Краско»

— Компания «Краско» уже более 20 лет работает на рынке лакокрасочных материалов России. Каких результатов удалось достичь за этот период? Насколько изменились мощности завода и ассортиментный портфель?

— Мы являемся научно-производственным объединением и самостоятельно разрабатываем, а также производим лакокрасочные материалы. Огромным преимуществом нашей компании является наличие собственной научно-технической лаборатории, действующей на базе современного производственного комплекса. На сегодняшний день мы предлагаем покупателям широкую линейку лакокрасочной продукции, насчитывающей более 180 позиций. Практически все наши составы обладают инновационными отличительными особенностями, дающими пре-

имущества перед продукцией конкурентов. За годы производственной деятельности мы в два раза увеличили свою производственную мощность: закупили новое оборудование, построили дополнительные цеха и складские помещения. Вместе с этим мы усилили контроль качества выпускаемой продукции. Тройной контроль качества на каждом этапе производственного процесса исключает любое несоответствие заявленным требованиям и характеристикам материала.

В компании «Краско» высоко развит сервис клиентского обслуживания. Это значит, что у нас не бывает пропущенных звонков и не отвеченных вызовов, а минимальное время обработки заявок составляет не более 30 минут — при любом количестве запросов! Благодаря регулярной системе образовательных тренингов, проводимых профессиональными технологами, каждый специалист нашей компании обладает полной базой знаний о реализуемых материалах и их практическом применении. Мы глубоко изучили рынок продукции конкурентов и можем дать ответ на любой сравнительный вопрос.

За 20 лет торгово-производственной деятельности на рынке России и ближнего зарубежья мы смогли получить репутацию надежного производителя лакокрасочных материалов. Заслуженное доверие преданных клиентов стимулирует нас к постоянному движению вперед! Мы никогда не останавливаемся на достигнутом

и постоянно ищем новые пути развития компании.

— На заводе производятся разные группы ЛКМ: водные и алкидные. Каково их соотношение в общем объеме производства?

— В виду наиболее продолжительного срока службы покрытий, имеющих органическую основу, доля производимых нами алкидных материалов значительно превалирует над материалами на водной основе. Если говорить в процентном соотношении, то данные цифры имеют (примерные) показатели «70 к 30». При этом в последнее время мы решили следовать сложившейся общеевропейской тенденции, делающей акцент на экологичности лакокрасочной продукции, что в ближайшей перспективе может значительно изменить указанное выше процентное соотношение в пользу составов на водной основе.

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

— Будучи российской, наша компания ставит в приоритет использование сырья, производимого отечественной химической промышленностью. Это также является одной из мер поддержки отечественного производителя. Однако, если качество отдельных компонентов российского производства не дотягивает до наших высоких стандартов, то тогда они закупаются за границей. Приятно отметить, что в нашем производстве доля российского сырья к импортным

компонентам составляет в закупках равное соотношение.

*— В ассортименте компании представлены материалы для различных сегментов. Какой более важный? На какой сегмент ориентирована компания? Какая продукция наиболее востребована?*

— Изначально мы делали акцент на производстве красок и грунтов, предназначенных для защиты черного металла и высокоуглеродистых сталей, позже организовали производство покрытий для защиты бетона и дерева. В настоящий момент наша компания предпочитает осуществлять равноценное развитие защитных покрытий для трех основных направлений: металл, дерево, бетон. Востребованными оказываются любые материалы нашего производства, но в зимнее время наиболее популярны быстросохнущие морозостойкие материалы на органической основе.

*— Повлияла ли на работу компании ситуация с пандемией в мире и РФ? Какие меры принимала ваша компания в этих условиях?*

— Безусловно, ситуация с развитием пандемии новой коронавирусной инфекции внесла свои коррективы в работу и нашей компании. Наиболее чувствительно мы ощутили последствия этой беды в период введения жесткого локдауна весной 2020 года. В этих условиях мы все же наладили эффективную работу по созданию новых материалов, обладающих антисептическими свойствами. В результате, нам удалось не только сохранить рабочий тонус, но и подключиться к борьбе с вирусными заболеваниями при помощи новых инновационных продуктов.

*— Немалую долю в общем ассортименте компании занимают ЛКМ промышленного назначения. Как сказалась пандемия конкретно на этом потребительском сегменте?*

— В результате того, что многие строительные компании, приняв меры дополнительной

защиты, продолжили свою работу производимые нами материалы промышленного назначения по-прежнему были высоко востребованы. Кроме того, многие наши флагманские продукты давно внесены в сметы и прописаны в технических заданиях строительных организаций.

*— Для этого года характерен тренд удорожания сырья. Какую ценовую стратегию выбрала компания в связи с этим? Повлияло ли это на спрос конечных потребителей?*

— Основной задачей для нас является сохранение докризисного уровня цен всех производимых материалов. Хотя отпускная стоимость сырья значительно возросла, мы понимаем, что увеличение цен готовой лакокрасочной продукции с нашей стороны ударит по кошелькам большинства потребителей, чей уровень дохода по-прежнему остается невысоким. Наша главная цель — создание и производство самых доступных и высококачественных лакокрасочных материалов для нужд самых требовательных клиентов. Мы производим материалы европейского качества по разумным ценам!

*— Как вы оцениваете результаты работы компании в I квартале 2021-го? Отличаются ли они в зависимости от сегмента потребления?*

— Начало года для большинства производителей ЛКМ традиционно отличается достаточно скромными показателями продаж, но уже к концу I квартала наша компания наблюдала позитивную динамику торговли. Во многом оптимистические настроения на рынке спровоцировала стартовавшая процедура вакцинирования населения. Повышенный спрос отмечался на материалы специального назначения, такие как краска для дорожной разметки или универсальные грунт-эмали по металлу.

*— Планируете ли выпуск новинок для промышленного сегмента в ближайшее время?*

— Регулярное обновление линейки ЛКМ уже давно стало визитной карточкой компании «Краско». Отмечу, что все новые материалы проходят регистрацию в специализированных органах сертификации, где подтверждается их высокое качество изготовления и функциональность. В ближайшее время мы готовим выпуск сразу четырех новых продуктов различного назначения, два из которых предназначены для обработки и долговременной защиты деревянных поверхностей.

*— Каковы прогнозы развития рынка промышленных покрытий России в ближайшее время? Какие задачи ставит перед собой компания?*

— На примере нашей компании однозначно можно сказать, что, несмотря на все трудности самого сложного периода последних лет, мы приложили максимум усилий, направленных на развитие своего производства. Считаю, что в случае наступления периода экономической стабильности развитие сектора лакокрасочной промышленности перейдет в стадию бурного роста.

Основной задачей ближайшего времени и текущего года мы видим наращивание объемов производства, а также будем осуществлять планомерное увеличение ассортимента выпускаемой продукции за счет разработки новых материалов. Вместе с тем нашей прямой задачей по-прежнему является стремление к импортозамещению в рамках государственного заказа.

В сложившейся обстановке принципиально важной задачей для нас является сохранение рабочих мест за всеми нашими сотрудниками и специалистами. Ведь как бы ни сложились обстоятельства, люди являются главной ценностью в любой организации, и наше НПО «Краско» остается ответственной компанией с человеческим лицом.

## «ХЕЛИОС РУС»: НЕВЗИРАЯ НА СЛОЖНОСТИ 2020 ГОДА НАМ УДАЛОСЬ ВЫПОЛНИТЬ ПЛАНЫ

2020 год принес новые испытания всем участникам лакокрасочного рынка. Если с проблемами прошлых лет игроки научились справляться, то пандемия коронавируса внесла значительные корректировки в работу заводов, вплоть до временной приостановки деятельности. Несмотря на это многим лакокрасочным компаниям удалось закончить год с хорошими результатами. Как сообщил генеральный директор «Хелиос РУС» Горан Цвийович, в 2020 году компания смогла перевыполнить план и начала с локализации производства ЛКМ для мебельной промышленности. В I квартале 2021 года на предприятии был запущен новый цех по производству ЛКМ, что открыло для компании новые возможности развития.



**Горан Цвийович,**  
генеральный директор  
«Хелиос РУС»

— В 2020-м году весь мир столкнулся с новым вызовом — пандемией коронавируса. Как ваша компания справилась с коронакризисом и как работала в период действия строгих карантинных ограничений? С какими результатами закончили 2020 год в РФ?

— Для группы компаний «Helios», как и для всех участников лакокрасочного рынка, 2020 год был очень сложным. Мы столкнулись не только с вызовами из-за коронавируса, но и с определенными последствиями, которые возникли на рынке: изменением спроса на определенные ЛКМ, резким увеличением курса рубля, переходом на удаленный вид работы персонала, дополнительными мерами защиты и т.д. Учитывая, что первая волна вируса

началась в западной Европе, наши ожидания были направлены на то, что логистика материалов в этом регионе будет сложной, а в России ожидали более гибких ограничений. В итоге ситуация сложилась с точностью до наоборот: в Европе все было не так строго, а Россия — в полном локдауне. Именно поэтому начало жесткого карантина мы встретили с увеличенными складскими остатками сырья и готовой продукции. Мы делали все возможное, чтобы обеспечить бесперебойные поставки нашим уважаемым клиентам. Благодаря тому, что «Helios» производит дорожную разметку, и продукцию, непосредственно касающуюся производства сельскохозяйственного оборудования, соответствующие министерства одобрили нам проведение производственных работ в период действия ограничительных мер. Но, несмотря на это, первая неделя апреля 2020 года началась с остановки производства.

Несмотря на сложности 2020 года «Хелиос РУС» перевыполнил планы, которые были приняты советом директоров в конце 2019 года, когда еще все трудности, связанные с COVID-19, были неизвестны. Нам удалось превзойти плановые показатели, включая реализацию и EBITDA. Хотел бы особенно отметить огромную роль, которую сыграли сотрудники на предприятиях «Одилак» и «Хелиос РУС», они продемонстрировали высокую лояльность фирме, и только благодаря их

работе и энтузиазму мы в этом сложном и непредсказуемом году смогли достичь таких хороших результатов.

— Отличались ли тенденции и уровень спроса на ЛКМ в различных каналах продаж на европейском и российском рынках в 2020 году?

— Больших отличий в спросе мы не заметили. Единственное несходство — это разное время начала сезона в каналах продаж: DIY и промышленном сегменте (материалы для дорожной разметки). В остальном ситуация развивалась по похожему сценарию. В отдельных сегментах проявлялся эффект отложенного спроса, который создавал дополнительные проблемы производителям из-за непредсказуемости ситуации с распространением коронавирусной инфекции: не все компании могли обеспечить достаточный уровень складских остатков для всех клиентов.

— «Helios» производит и реализует лакокрасочные материалы для различных отраслей промышленности (для окраски металлоконструкций, автопрома, подвижного состава, разметки дорог и др.). Отличалась ли ситуация в сегментах потребления?

— После нескольких лет устойчивого роста спроса на ЛКМ, которые применяются в таких сферах как вагоностроение, оборудование для нефтяной отрасли, коммерческий транспорт, в 2020 году отмечалось сокращение потребления ЛКМ в этих сегментах.

В то же время в сегменте ЛКМ для мебельной промышленности спрос вырос, что, по нашему мнению, связано с увеличением строительства жилого комплекса как в Москве, так и по всей России. При этом в сегменте авторемонтных материалов наблюдали падение продаж в связи с локдауном и снижением транспортного потока. Учитывая, что дорожное строительство осталось одним из главных приоритетов и не попала под ограничительные меры — спрос на дорожную разметку остался на уровне прошлого года.

**— Отмечаете ли вы изменения в предпочтениях потребителей в связи с пандемией и кризисом?**

— Состояние нестабильности, конечно, отражалось на рынке и на поведении конечных покупателей. В некоторых случаях мы наблюдали увеличение спроса на антибактериальные материалы: особенно отметили оперативность реагирования производственных компаний по внедрению всевозможных средств обеспечения безопасности для пассажиров в коммерческом транспорте и вагоностроении, где большой поток людей. Из-за неустойчивого спроса планирование заказов стало более непредсказуемым, период выполнения заказов сократился, что, конечно, создает определенный дискомфорт на производстве.

**— В прошлом году правительство направило значительные денежные средства на борьбу с коронавирусом и, соответственно, сократило субсидирование отраслей, выпускающих промышленную продукцию. В 2021-м ситуация кардинально не изменилась. По вашему мнению, это скажется на развитии лакокрасочной отрасли в ближайшее время?**

— Рынок промышленных лакокрасочных материалов напрямую зависит от ситуации в крупных отраслях экономики. И любое движение правительства в сторону увеличения или уменьшения субсидий имеет прямое влияние на него. Именно поэтому в прошлом году мы расширили свое присутствие в сегментах малого

и среднего бизнеса, которые не зависят от непосредственного участия государственных заказов. Результатом такого изменения нашей деловой политики стало увеличение продаж порошковых красок, ЛКМ для мебельного производства и частично жидких материалов для металла.

**— Как в последние годы менялся ассортимент продукции? Какие есть планы оптимизации или расширения ассортиментного портфеля?**

— Основной ориентир последних лет — это проекты рационального использования природных ресурсов и социально-экологическая ответственность. Этими трендами мы руководствуемся и всячески их продвигаем внутри группы компаний «Kansai Paint». В данный момент множество изумительных открытий и разработок уже реализованы в наших лакокрасочных материалах. На своем производстве мы руководствуемся принципами экологической безопасности и экономии природных ресурсов, подбираем оборудование с низким уровнем энергопотребления и высокой мощностью. Сейчас основной тренд на химическом производстве — это защита здоровья не только наших сотрудников, но и клиентов, использующих ЛКМ. В наших новых материалах мы сокращаем время сушки покрытия, тем самым делая более удобным их применение на промышленных предприятиях. Кроме того, мы продвигаем использование ВД ЛКМ в промышленном сегменте.

**— 2021 год охарактеризовался беспрецедентным удорожанием практически всех сырьевых компонентов для выпуска краски и их дефицитом. Как вы справляетесь со сложившейся ситуацией?**

— Ситуация с сырьем в 2021 году является последствием всех турбулентностей 2020 года. Нельзя сказать, что тренд роста цен стал неожиданностью. Стоимость сырьевых компонентов в последние несколько лет значительно не менялась: были даже периоды небольшого удешевления. Резкое удорожание сырья в нынешнем

году не является критическим для нашей компании. Скорее, это создает неудобства с точки зрения планирования и стабильности поставок. Это вносит дополнительные сложности в формировании нашей ценовой политики и взаимодействии с нашими ключевыми клиентами. «Helios Group» является крупным клиентом многих известных поставщиков, что позволяет нам стабильно работать и минимизировать негативные эффекты для наших конечных клиентов.

**— Что вы ожидаете от 2021 года для всей лакокрасочной отрасли? Какие планы и задачи ставит перед собой компания?**

— 2021 год однозначно не будет годом стабилизации и решения всех вопросов, возникших в 2020-м. Однозначно это будет сложный период для всей отрасли. Однако, учитывая стратегическое значение ЛКМ, не ожидаем, что участники рынка испытают серьезные последствия. По нашим оценкам, ситуация должна стабилизироваться в последнем квартале 2021 года.

Несмотря на все ожидаемые рыночные проблемы, «Хелиос РУС» имеет достаточно высокую планку для ориентирования в этом году. Прежде всего стратегические вызовы связаны с увеличением производства и усилением локализации на территории Российской Федерации. В конце 2020 года мы уже начали производить пробные партии ЛКМ для мебельной промышленности и в I квартале 2021 года демонстрируем отличные результаты. В планах — расширение ассортимента покрытий для металлов. I квартал этого года для нас уже стал знаменательным в связи с запуском нового цеха по производству ЛКМ на заводе «Одилак». Это событие открывает перед нами новые возможности и стало результатом эффективных решений по локализации и инвестиций в продвижение продукции в России. Также мы планируем расширять сеть колерных центров в Москве и регионах.

## РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ: ТАКОГО ЕЩЕ НЕ БЫЛО

Главным вопросом в 2021 году как для игроков рынка лакокрасочных материалов, так и сырьевых компонентов для их производства является цена сырья. Лакокрасочники привыкли, что каждый год преподносит какие-то сюрпризы, это касается обычно какого-то одного рынка. Такого в сегменте сырья для ЛКМ, как в этом году, игроки не помнят. Непрерывный рост цен всех сырьевых компонентов, дефицит некоторого сырья, а также проблемы с логистикой приводят к сбоям в работе. Сложившаяся ситуация с сырьем вынуждает производителей ЛКМ сокращать его закупки и даже задуматься об остановке производств. При таком росте сырьевой составляющей в себестоимости лакокрасочникам необходимо значительно поднять цену готового продукта. Этот шаг может привести к сокращению закупок конечными потребителями. Если ситуация в ближайшее время не стабилизируется, структура рынка как готовой продукции, так и сырьевых компонентов изменится.

### НА РЫНКЕ TiO<sub>2</sub> НАПРЯЖЕНИЕ НЕ СНИЖАЕТСЯ

По словам производителей, трейдеров и потребителей диоксида титана ситуация в I квартале 2021-го затмила события на рынке в 2020-м. Контейнерный кризис, который начался в конце прошлого года, получил продолжение в нынешнем. А сезон штормов и «пробка» в Суэцком канале только усугубили трудности с доставкой. Импорт из КНР сократился (за два месяца 2021-го — на 22%) не только из-за логистических проблем, но и из-за остановки мощностей крупнейшего китайского поставщика — компании «Lomon Billions», а также из-за роста отгрузок TiO<sub>2</sub> этого производителя крупному заказчику Японии. В результате, за два месяца 2021 года доля китайских материалов в потреблении составила только 14% (за аналогичный период прошлого — 24%). В 2021-м многие российские трейдеры и потребители начали искать новых поставщиков китайского диоксида титана и заключать с ними договоры. Дефицит китайской продукции способствовал росту потребления отечественной. Однако увеличение поставок российского пигмента на внутренний рынок отмечалось только в январе и

феврале. Длительный простой «Крымского Титана» с середины февраля по 25 марта (из-за дефицита сырья — ильменита) еще больше «расшатал» и без того дестабилизированный рынок. Как результат, из-за отсутствия свободных объемов китайского и крымского диоксида титана, многие потребители начали заменять его европейскими аналогами. За два месяца 2021-го импорт диоксида титана из Европы вырос более чем в два раза. Таким образом, доля европейских пигментов в потреблении увеличилась до 23% (в аналогичный период 2020-го — 14%). В середине апреля в России, как и в мире, отмечается дефицит TiO<sub>2</sub>. Трейдеры не могут удовлетворить растущий спрос: зарубежные поставщики или не увеличивают квоты на поставку диоксида титана в РФ, или увеличивают их незначительно, а отечественный производитель после запуска еще не успел выполнить все заказы, размещенные в предыдущие месяцы.

На фоне сложившейся ситуации цены диоксида титана стремительно росли в течение I квартала 2021-го. В середине апреля по сравнению с отметками, зафиксированными в конце прошлого года, российский TiO<sub>2</sub> подорожал на 45%,

европейский — на 22%, китайский — на 38%. И, по мнению операторов рынка, это еще не пик его стоимости в нынешнем сезоне. Китайские производители и «Крымский Титан» уже информируют об удорожании продукции в мае. Европейские компании пока не планируют увеличивать стоимость диоксида титана. Однако на фоне высокого спроса трейдеры, вероятно, поднимут цены. Заводы-производители TiO<sub>2</sub> сейчас работают при максимальной загрузке, однако это не гарантирует удовлетворения всех потребностей игроков рынка во II квартале. Насколько потребители будут обеспечены диоксидом титана, будет зависеть от их финансовой возможности закупать продукцию по высоким ценам, а также стабильности логистической цепочки.

### РЫНОК ПФ-ЛАКА НЕ ПЕРЕСТАЕТ УДИВЛЯТЬ

2021 год для игроков рынка ПФ-лака начался со значительного увеличения стоимости всех сырьевых компонентов. Сохранился дефицит дистиллята таллового масла, который сформировался еще во второй половине 2020-го. Из-за наличия экспортной альтернативы и отсутствия экспортной пошли-



## ПРЕИМУЩЕСТВА

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

# ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Рынки сырья для ЛКМ России

## ГРУППЫ СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

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

ны, которая бы сдерживала отгрузки на внешние рынки, росла цена подсолнечного масла. Продукты нефтепереработки дорожали из-за увеличения стоимости нефти, а также высокого спроса в стране и за рубежом. Учитывая все эти факторы, производители полуфабрикатного лака были вынуждены поднять цены в январе, еще до начала активной подготовки лакокрасочными компаниями к сезону. Поскольку себестоимость ПФ-лака не переставала увеличиваться, лаковары были вынуждены пересматривать свои прайс-листы практически каждый месяц, что нетипично для этого рынка из-за невысокого спроса в этот период. Еще одним трендом рынка ПФ-лака в нынешнем году стало то, что многие компании старались продавать продукт на условиях предоплаты во избежание значительных финансовых потерь при покупке сырьевых компонентов.

Говорить о стабилизации цен полуфабрикатного лака пока рано. В мае ожидается очеред-

ное удорожание. По прогнозам игроков стоимость может достичь отметки 120 000 рублей за тонну с учетом НДС, а возможно и выше. По информации, полученной от некоторых производителей связующего, у компаний-переработчиков подсолнечных семян заканчиваются складские запасы. Их хватит только до конца апреля. Истощение запасов сырья приведет к дефициту масла, что скажется на его стоимости. Поскольку ситуация с сырьевыми компонентами нестабильна однозначно прогнозировать, как будет развиваться рынок в 2021 году, сложно. Однако, уже сегодня с уверенностью можно сказать, что закупки ПФ-лака в I полугодии 2021-го сократятся относительно аналогичного периода 2020-го. И это несмотря на тот факт, что показатели прошлого года низкие из-за ограничительных мер, введенных в стране по причине пандемии коронавируса.

### РЫНОК СМОЛ: ОБСТАНОВКА НАКАЛЯЕТСЯ

Ситуация на рынке смол для ЛКМ в 2021 году также изменилась не в лучшую сторону для производителей покрытий. Связующее продолжало дорожать. Причин этого несколько. Во-первых, это дефицит мономеров, производство которых уменьшилось. Во-вторых, высокий спрос на смолы в Азии и Европе (регионы, откуда импортируются основные объемы сырья). В-третьих, значительное увеличение стоимости фрахта. И, конечно, контейнерный кризис, из-за которого сроки поставок партий переносили на более поздние сроки. Учитывая тот факт, что производство промышленных покрытий в РФ увеличивается, нехватка сырьевых компонентов отмечается достаточно остро. Торговые операторы констатировали, что компании-производители эпоксидных, полиэфирных и

акриловых смол стараются отгружать продукцию только своим стратегическим партнерам, с которыми заключены долгосрочные контракты. А более мелким потребителям приходится искать альтернативных поставщиков. Представители компаний-производителей смол отмечают, что отгрузки продукта осуществляются непосредственно с производства, значительные складские запасы отсутствуют. Учитывая ажиотажный спрос на связующее в Азии и Европе, сформировался дефицит. Поскольку рынок смол в РФ импортозависимый, на конечную цену связующего для потребителя влияет девальвация рубля, обусловленная геополитической обстановкой.

Игроки рынка смол не ожидают улучшения ситуации в ближайшее время. По их прогнозам дефицит сохранится до середины II полугодия. Цены связующего всех типов продолжат расти. Их изменение будет зависеть от темпов роста котировок сырья, а также ситуации с наличием свободных объемов.

### РЫНОК ДИСПЕРСИЙ: СИТУАЦИЯ ВЫШЛА ИЗ-ПОД КОНТРОЛЯ

2021 год вместо стабилизации ситуации, на которую так рассчитывали игроки в 2020-ом, принес еще больше забот. В январе снова выросли котировки основных мономеров. Удорожание началось еще в ноябре прошлого года, но никто и не думал, что этот процесс будет настолько продолжительным. Увеличение стоимости мономеров на мировом рынке, привело к росту цен на отечественном. Таких значительных изменений за столь короткий промежуток времени игроки рынка дисперсий не помнят. Максимально с января по апрель 2021 года выросла цена бутилакрилата. Единственный поставщик этого мономера в России увеличил стоимость продукта с начала года в







Полуфабрикатный лак.  
Смолы: полиэфирные,  
эпоксидные, алкидные,  
акриловые

# ХИМ-ЭКСПЕРТ Смолы и ПФ-лак АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

**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
- информация об изменении цен

2,5 раза. Поскольку российские производители не меняли стоимость связующего в прошлом году, им ничего не оставалось, как поднять цены продукта для минимальной рентабельности от ведения бизнеса. Отпускная стоимость российских акрилсодержащих латексов увеличилась за указанный период в два раза. Цены импортного связующего менялись более низкими темпами. Это привело к тому, что в феврале поставки зарубежных латексов в РФ выросли, в том числе и бутадиен-стирольных. Уже в феврале основные потребители дисперсий в России — производители лакокрасочной продукции и строительных смесей — констатировали, что им выгоднее закупать импортные латексы. Однако, на этом сюрпризы не закончились. Два крупных производителя бутадиен-акрилата в Европе остановили свои установки по выпуску бутадиен-акрилата. Из-за аномально низких температур и холодной погоды, сразу несколько зарубежных производителей объявили форс-мажоры на поставки связующе-

го. Совокупность этих факторов привела к сокращению импорта дисперсий в РФ. Это сыграло на руку российским компаниям. И в марте многие производители отмечали, что клиенты обращаются к ним за дополнительными объемами из-за нехватки импорта. Но очередной виток роста котировок мономеров заставил производителей в очередной раз пересмотреть цены. В начале II квартала изменилась стоимость всех типов дисперсий. После последнего удорожания продукта среднерыночная цена максимально востребованных в РФ акриловых дисперсий отечественного производства колеблется в диапазоне 190 000—205 000 рублей с учетом НДС за тонну. По словам основных потребителей — производителей ЛКМ, цена импортных дисперсий по-прежнему остается более выгодной, однако объемы на рынке недостаточные.

В 2021 году ситуация на рынке дисперсий напоминает состязание по перетягиванию каната, участниками которого являются отечественные произ-

водители и импортеры. На сегодняшний день, по-прежнему, нет понимания, кто выиграет в этой борьбе. Учитывая отсутствие объемов импортного связующего, отечественные производители могли бы максимально вытеснить конкурентов. Однако цена российской дисперсии, которая напрямую зависит от котировок отечественных мономеров, не позволяет им это сделать. Производители констатируют, что клиенты начинают сокращать закупки, получая новые цены, и ищут импортную альтернативу. Если котировки российских мономеров не начнут снижаться, а зарубежным производителям удастся увеличить объемы поставок, то доля российских дисперсий в потреблении сократится. Ситуация прояснится уже ближе ко II полугодью. А пока игроки российского рынка дисперсий прогнозируют сокращение закупок в ближайшее время. При пессимистичном прогнозе они ожидают уменьшения отгрузок ниже отметок аналогичного периода 2020-го.

## В 2021 ГОДУ МЫ ПЛАНИРУЕМ УКРЕПИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Производство антикоррозионных пигментов под торговым знаком Кронакрил® началось в 2003 году. В настоящее время, продукция компании прочно заняла значительную долю российского рынка, потеснив импортные аналоги. Завод внедряет новые марки товаров, ориентированные не только на внутренний рынок, но и на экспорт, утверждает генеральный директор общества «Завод Кронакрил» Денис Александрович Куропаткин.

*— В 2020-м году весь мир столкнулся с новым вызовом — пандемией коронавируса. Как ваша компания справилась с корона-кризисом, как работала в период действия строгих карантинных ограничений? С какими результатами закончили 2020 год в РФ?*

— В период строгих карантинных ограничений завод продолжал работать в штатном режиме без остановок, с частичным пере-

водом сотрудников на удаленную работу. Это обуславливалось тем, что предприятие должно было обеспечивать продукцией заказы работающих лакокрасочных заводов РФ. Если говорить о результатах 2020 года, то они приятно удивили: заказы не только не уменьшились, а увеличились. Такой прирост вызван тем, что поставки из Европы и Китая на время были приостановлены. Компании «Завод Кронакрил»

удается удерживать позиции и расширять свое присутствие на рынке. Завод внедряет новые виды продукции, ориентированные не только на внутренний рынок, но и на экспорт.

*— Какие тенденции в 2020 году вы могли бы отметить на мировом и российском рынках фосфата цинка?*

— По нашему мнению, обострится борьба производителей за потребителя. Из-за высокой

конкуренции разница стоимости продуктов различных производителей уменьшается. Таким образом, происходит выравнивание рынка. Это связано с совершенствованием информационных технологий, позволяющих вести мониторинг ценовых предложений, объемы потребления в различных регионах мира и отслеживать сырьевые потоки.

*— Конец 2020 года и начало 2021-го ознаменовались беспрецедентным подорожанием сырья, в том числе и для выпуска фосфата цинка, и проблемами с его поставками. Как вы справляетесь со сложившейся ситуацией?*

— Рост цен сырья не останавливается и по сегодняшний день. Компания вынуждена реагировать на удорожание сырьевых компонентов увеличением стоимости готовой продукции. Но завод старается замедлить рост цен, чтобы не шокировать потребителя резким подорожанием. Была выработана система пропорционального изменения стоимости продукции от стоимости сырья. Таким образом, в случае резкого удорожания приходится пролонгировать процесс пересмотра цен на более длительный период времени. Однако в случае изменения в сторону снижения, мы своевременно реагируем в обратном направлении. Надеемся, что процесс увеличения сырьевой стоимости к середине года замедлится и пойдет на спад. В I квартале 2021 года было отмечено, что спрос на антикоррозионные пигменты немного уменьшился по сравнению с 2020 годом. Сокращение потребления нами оценивается в районе 10—15%, а сдерживание цен привело к резкому снижению прибыли в I квартале.

*— Несмотря на то, что последний год был достаточно сложным, безусловно, были и достижения. Какие из них вы можете отметить?*

— Достижения, несомненно, были. Компания зарегистрировала торговый знак

KRONPHOS®. Был получен сертификат REACH. Специалисты завода создали целый спектр высококачественных продуктов линейки KRONPHOS® (Kronphos PZ, Kronphos PZC, Kronphos PZA). Отличительной особенностью данных марок является качество за счет точного подбора сырьевых компонентов, а также введение в фосфат цинка дополнительных элементов: таких как кальций, алюминий и кремний. Продукты получили первое одобрение у производителей ЛКМ Европейских стран. Но пандемийная ситуация в Европе не дает сделать более уверенные шаги в продвижении продукции. Надеемся, что в этом году мир сумеет остановить пандемию, и наши экспортные поставки увеличатся.

*— За последние годы изменились требования потребителей к качеству пигментов?*

— Сложно ответить на этот вопрос, так как предприятие в течение последних лет непрерывно совершенствовало качество своих продуктов, стараясь полностью выдержать основные показатели на уровне конкурентных продуктов, а в некоторых случаях пытаюсь их превзойти. Ситуация осложняется исключительно нестабильностью качества сырьевых поставок. Приходится непрерывно работать, чтобы исключить использование некачественных компонентов. Был создан цех подготовки сырьевых материалов, который демпфирует скачки показателей сырья, а в некоторых случаях даже исправляет зашкаливающий показатель. Это дает возможность поддерживать стабильность качества выпускаемой продукции, уменьшить количество нареканий потребителя до минимума.

*— В последние несколько лет на рынке отмечался рост производства промышленных покрытий и расширение ассортимента ЛКМ. Кроме того, появляются новые игроки на рынке. Видите ли вы возможность и перспек-*



*Денис Куропаткин,  
генеральный директор общества  
«Завод Кронакрил»*

*тивы удовлетворить растущие запросы?*

— Перспективы 2021-го и 2022 годов сложно предугадать в связи с политической и экономической ситуацией вокруг нашей страны, а также нестабильностью товарно-сырьевых рынков. Если будут введены глобальные санкции, то вектор развития российского производства может двигаться как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения объемов выпуска готовой продукции. Уменьшение может быть связано с финансовыми санкциями, а увеличение — с укреплением промышленного потенциала, направленного на максимальное импортозамещение. Производства в России строятся, а для каждого машиностроительного производства необходим определенный объем лакокрасочной продукции.

*— Какие планы и задачи ставит перед собой компания на 2021 год?*

— В компании 2021 год должен быть ознаменован укреплением ее позиций на российском рынке за счет ассортимента и стабильного качества выпускаемой продукции. Кроме того, компания планирует увеличивать экспортные поставки, что позволит максимально загрузить мощности предприятия.

# И ВСЕ-ТАКИ РЫНОК КЛЕЕВ БУДЕТ РАСТИ

Рынок клеев развивается достаточно быстрыми темпами. Сферы применения клея постоянно расширяются, а это значит, что места и работы на этом рынке в ближайшее время хватит всем. Потребление клеев и герметиков в мире постоянно увеличивается. Наиболее активно растущими, с точки зрения экспертов отрасли, являются потребительские рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона и Европы. В их число входит и рынок России.

## 2020-Й: НЕ ТАК ПЛОХ, КАК НАЧИНАЛСЯ

В последние несколько лет потребление клеев и герметиков в РФ постоянно увеличивалось. Исключение составил прошлый год, когда в связи с введением ограни-

чительных мер многие субъекты экономики были вынуждены сократить выпуск продукции и, следовательно, закупки клеевых материалов. В разных сегментах потребления динамика отличалась. Максимальное снижение спроса отмечалось в автопроме и тяже-

лом машиностроении, поскольку именно в этих отраслях по итогам года больше всего сократились объемы производства. При этом в сегментах бумажной промышленности и в деревообработке отмечается противоположная картина. Это обусловлено тем, что в связи с карантинными мерами на российском рынке стала более востребованной упаковка, в том числе и бумажная. Ввиду этих событий отличались и результаты работы по компаниям. Одним удалось нарастить выпуск продукции и объемы продаж клеевых материалов, а, соответственно, и увеличить закупки сырьевых компонентов для ее производства, в том числе и дисперсий. У других — наработка сократилась.

Поскольку прошлый год для производителей клеевых материалов закончился в целом не плохо, рынок дисперсий для производства клеевых материалов расширился. По итогам 2020-го расчетное потребление дисперсий для производства клеев, самоклеящихся лент и герметиков выросло относительно отметок 2019-го на 2%. Как отмечают игроки, основным драйвером роста был сегмент самоклеящихся лент и упаковки. А в мебельной отрасли операторы рынка отмечали сокращение. Если говорить о соотношении импортных и российских дисперсий в совокупном потреблении, то по итогам прошлого года доля первых увеличилась на 26%. По итогам прошлого года максимально поставки связующего для клеевого сегмента удалось нарастить ком-

Организатор



Партнер



## IV Международная конференция Российский рынок клеев и герметиков: точки роста

28 мая 2021, Санкт-Петербург, Россия  
отель Holiday Inn Moskovskye Vorota

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

28 May 2021, St. Petersburg, Russia  
Hotel Holiday Inn Moskovskye Vorota



+7 499 346 03 42

conf@glueconf.com  
www.glueconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов

Медиапартнер



паниям «Wacker» и «Celanese», а также международному концерну BASF. Но есть и компании, поставки которых для этого сегмента сократились, например «Vinavil» и «Synthomer».

## 2021 ГОД И ЕГО СЮРПРИЗЫ

В 2021-м игроки рынка клеев и герметиков ожидали стабилизации, и год начался традиционно: закупки были на уровне прошлых лет. И представители практически всех компаний надеялись на то, что год будет более успешным, чем предыдущий. Однако ситуация на сырьевых рынках коснулась и клеевого сегмента. В связи с дефицитом мономеров и логистическими проблемами в мире поставки из-за рубежа были затруднены в I квартале 2021-го. Для клеевой продукции, особенно при выпуске которой используются акрилсодержащие дисперсии, значительно выросла сырьевая составляющая в себестоимости. Помимо этого, значительно сократились поставки импортного сырья, поскольку в связи с неблагоприятными погодными условиями некоторые заводы объявили

форс-мажоры. Кроме проблем с импортными дисперсиями, отечественным производителям приходится решать задачи, которые возникают и на российском сырьевом рынке. Из-за формульного ценообразования и привязки к европейским котировкам значительно выросли цены стирол и бутадиакрилат. Вторым сюрпризом для операторов клеевого рынка стал вопрос с винилацетатом. В марте его котировки также начали расти. А в конце месяца производители российского мономера не подтвердили объемы винилацетата на апрель в связи с остановками производственных мощностей на плановые ремонты. По прогнозам игроков рынка, такая ситуация с сырьем продлится, как минимум, до июня. А это значит, что производителей и поставщиков клеев и герметиков ожидает еще один не самый простой сезон.

## ВПЕРЕДИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Тем не менее производители клеев и герметиков не опускают руки и рассчитывают на рост объемов продаж по итогам года.

При этом они понимают, что исход ситуации будет зависеть от внешних и внутренних факторов. Среди них — состояние экономики, стабильность рубля относительно бивалютной корзины и, конечно, покупательская способность конечного потребителя. Однако первенство в этом году принадлежит сырьевым рынкам. Основная проблема для производителей клеев и герметиков на сегодняшний день — ограниченный доступ к сырьевой базе. Стабилизация этого вопроса позволит компаниям работать в полную силу. Игроки рынка отмечают, что для успешного ведения бизнеса в этом сегменте необходимо четко понимать потребности рынка и ориентироваться на потребителя. Наиболее перспективными направлениями с точки зрения увеличения потребления, по мнению специалистов, в этом году являются сегменты упаковки и деревянного домостроения. При этом они понимают, что в ближайшие годы потребление клеев и герметиков будет зависеть от темпов восстановления экономики в целом.



ПАО «Пигмент» (г.Тамбов)  
www.krata.ru



ПАО «ПИГМЕНТ» - ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СЫРЬЕВЫХ  
СОСТАВЛЯЮЩИХ ДЛЯ КЛЕЕВ И ГЕРМЕТИКОВ

Гунин Виталий Анатольевич  
Руководитель департамента  
"Эмульсии, дисперсии и лаки"  
+7 (4752)79-51-05  
gva\_cl@krata.ru

# МЫ СТРЕМИМСЯ ПРЕДВОСХИЩАТЬ ОЖИДАНИЯ РЫНКА

Клеевая отрасль по-прежнему остается перспективной с точки зрения потребления. Несмотря на то, что в прошлом году эпидемиологическая ситуация негативно сказалась на многих отраслях экономики, сокращение потребления в клеевом сегменте было незначительным. «Компания Хома» — один из лидеров клеевого сегмента России, который не останавливал производство, выводил на рынок новые продукты. В 2021 году компания также представит новые разработки, особое внимание уделив расширению продуктового портфеля клеевых систем. О «Компании Хома» и ее планах развития рассказывает директор по маркетингу и продажам Светлана Морозова.



**Светлана Морозова,**  
директор по маркетингу и  
продажам «Компании Хома»

— «Компания Хома» — известный игрок на российском рынке. В ассортиментном портфеле компании представлены несколько товарных групп. Какую долю в общем объеме производства занимают дисперсии для выпуска клеевых материалов и клея?

— «Компания Хома» — один из лидеров клеевого рынка России. Наш секрет успеха в качестве продукции и индивидуальном подходе к потребностям клиента. Высоких параметров качества мы достигаем благодаря собственной сырьевой базе для большинства клеевых продуктов. В ассортименте homo представлен широкий спектр дисперсий для различных областей применения. Мономерный состав

также разный. Если говорить о ПВА-дисперсиях, то практически весь объем производства мы используем в дальнейших переделах, благодаря чему добиваемся специальных свойств готовых клеевых систем. Треть выпускаемых нами акрилсо-держающих дисперсий участвует в клеевых композициях под торговыми марками homakoll и homarof.

— Компания выпускает промышленные клеи для различного применения. Продукты для какого сегмента наиболее востребованы на российском рынке?

— На данный момент мы специализируемся на водных составах. Спрос на нашу продукцию высокий во многих областях ее применения — при выпуске тарно-упаковочных материалов, стеновых панелей, защитных пленок, в производстве мебели, дверей, в сегменте деревообработки, производстве стеновых панелей, защитных пленок, а также других областях. Особый всплеск спроса мы отмечаем по водным полиуретановым клеям. В этом году мы запустили линейку новых продуктов для мембранно-вакуумного прессования и сразу получили положительный отклик. Хочу отметить, что высокое качество нашей продукции повышает уровень доверия к российскому производителю в целом.

— Как вы оцениваете результаты работы компании по итогам 2020-го года? С какими

трудностями пришлось столкнуться в прошлом году?

— Как и все предприятия, мы ощутили на себе влияние ограничений, обусловленных пандемией COVID. Однако даже в этой непростой ситуации мы не останавливали производство, обеспечивали наших партнеров, выпускающих продукцию первой необходимости, а также строительство социально значимых объектов клеевыми материалами. В период пандемии мы поставляли клей для строительства модульных быстровозводимых медицинских центров на территории 15 субъектов РФ.

Продолжались и исследовательские работы. Во II квартале 2020 на пике карантина мы выпустили новинку — клей для производства стеновых панелей. При разработке homakoll 107 мы уделили большое внимание его экологичности. Ведь клей используется при производстве потолочно-стеновых панелей, которые применяют для финишной отделки бытовых помещений, офисов, бизнес-центров, общественных сооружений, торговых центров. Это места, где люди проводят много времени. Материал подкупает как дизайном, так и способностью создавать оптимальный для здоровья микроклимат. Из всех подобных химических составов этот клей самый безвредный. Он не источает неприятных запахов, не вызывает аллергии, в готовом изделии отсутствуют эмиссии вредных веществ.

Нам есть чем гордиться по итогам 2020-го. Среди многих достижений хотелось бы отметить то, что один из наших наиболее востребованных клеев для мебельной отрасли — homakoll 019M — стал лауреатом премии «100 лучших товаров России». Это еще раз доказывает, что мы производим качественные водостойкие клеи, соответствующие параметру D3.

Еще одним значимым событием 2020 года стали масштабные работы по устройству линии специальных дисперсий, а также по установке системы цифрового управления качеством. Уже 12 мая этого года состоится торжественное открытие нового участка.

— *«Компания Хома» активно работает над расширением мощностей и укреплением своих позиций на рынке. Несмотря на все сложности прошлого года, в октябре она стала резидентом особой экономической зоны (ОЭЗ) «Кулибин». Расскажите о новом проекте более детально.*

— ОЭЗ «Кулибин» создана в мае 2020 года. «Компания Хома» стала одним из первых резидентов с проектом по созданию производства водных клеевых материалов. Напомню: под создание ОЭЗ отведена территория Дзержинского предприятия «ДПО «Пластик» площадью 72,3 гектара. Среди очевидных плюсов не только налоговые преференции, но и создание выгодных условий для труда. Объем инвестиций первых резидентов составит более 2,1 млрд рублей, в рамках проектов планируется создать около 500 новых рабочих мест, в том числе 161 место будет создано «Компанией Хома».

— *Какие плановые мощности нового завода? Какой ассортимент продукции будут выпускать на предприятии? Когда планируется запуск?*

— Новые производственные мощности предназначены для производства клеевых матери-

лов. Главная цель — увеличить объемы наработки перспективных видов клеевой продукции собственной разработки и вывод на рынок импортозамещающих химических технологий. В 2021 году планируем запуск первой очереди нового клеевого участка мощностью 2 700 тонн в год.

— *В этом году производителям пришлось столкнуться со стремительным ростом котировок сырьевых компонентов, что, безусловно, сказалось на стоимости выпускаемой продукции. Оказало ли это влияние на спрос конечных потребителей?*

— Да, мы видим снижение объемов потребления дисперсий. Рынок не был готов к значительному подорожанию мономеров за такой короткий промежуток времени. Все предприятия в цепочке переработки несут огромные финансовые потери. Здесь несколько корневых проблем: привязка цен основного сырья к европейским индикаторам и отсутствие возможности транслировать кратное повышение цен в сетевой канал.

— *Появились новые продукты в ассортименте клеев компании? Запланирован ли выпуск новых материалов для этого сегмента в ближайшее время?*

— Новыми продуктами пополнился и ассортимент клеев для напольных покрытий. Среди новинок: серия клеев для монтажа ПВХ-плитки для разных типов применения — в жилых зонах, во влажных помещениях и на улице, клей для искусственной травы в маленькой фасовке — предназначен для устройства небольших площадок и дизайнерских решений, Интересным решением стала новая упаковка для полиуретанов. Теперь часть наших клеев поставляется в эргономичной упаковке, где оба компонента находятся в 1 ведре — удобно при хранении, транспортировке и применении.

В 2020 году мы запустили новое направление — клеи для ав-



Более 1000  
ЭКСКЛЮЗИВНЫХ  
РЕЦЕПТУР

Chemical Engineering  
**homa**

## ПОЛИМЕРНЫЕ ДИСПЕРСИИ

### ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

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

СЛУЖБА ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

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

+7 (495) 781 66 83

Москва, ул. Привольная, 70

zakaz@homa.ru

www.homa.ru



томобильной промышленности, на сегодняшний день в ассортименте представлены четыре продукта, которые позволяют решить наиболее сложные задачи по конструкционному склеиванию элементов кузова.

— *Что могло бы способствовать успешному развитию российского рынка клеевых дисперсий и клеев? Какие перспективы у рынка в целом?*

— Потребление клеев растет из года в год. Этот тренд отмечается не только в Европе, но и в России. Если говорить о развитии, то в первую очередь необходимо обеспечить доступ к сырьевой базе для производства клеевых составов. Не секрет, что часть сырьевых компонентов производится только за границей. Второй момент — это рост культуры потребления клеевых систем. На мой взгляд, это задача, над которой следует поработать всем производителям. Потребитель часто недооценивает важность клея при создании своей продукции, ведь его доля в себестоимости готового изделия меньше 3%. Но при этом неправильно подобранный клей

или продукт плохого качества может в разы увеличить количество брака. Это применимо для любой отрасли. Например, при монтаже напольных покрытий на больших площадях, таких как офисы, неверная укладка может привести к значительным материальным рискам: демонтажу и повторному приклеиванию.

Ошибки в технологиях укладки специализированных покрытий на спортивных, административных и социально значимых объектах могут привести не только к лишним затратам, но и быть небезопасными для людей.

Специально для развития культуры укладки напольных покрытий мы открыли Академию профессионалов «Проклей», в которой информируем укладчиков и продавцов о важности подбора правильных клеев. Участники знакомятся с нашей продукцией и повышают уровень своих знаний в технологиях монтажа различных материалов.

— *Какие задачи ставит перед собой компания в 2021 году?*

— Мы работаем в двух направлениях: над своей внутренней эффективностью и над увели-

чением присутствия на рынке. Мы стремимся превосходить ожидания рынка, совершенствуем производственные и научные процессы. В 2021 году мы представим новые разработки для различных отраслей промышленности, особое внимание мы уделим расширению продуктового портфеля клеевых систем. В этом году у нас плотный график мероприятий, как собственных, так и отраслевых. В школе профессионалов «Проклей» ежемесячно мы принимаем учеников, а также проводим этот курс в регионах России. Мы начали проводить вебинары для технологов лакокрасочных материалов: последний прошел 29 апреля, а следующий ожидается летом. Сезон выставок мы начали с участия в «Интерлакокраске», после представили продукцию на MosBuild и Umids, а впереди нас ждет RosUpack, Woodex и выставка «Мебель». Конференции мы тоже не обходим стороной, ближайшее мероприятие состоится 28 мая в Санкт-Петербурге. Будем рады видеть вас на нашем выступлении на конференции «Клеи и герметики».

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

ЦЕНЫ  
АССОРТИМЕНТ  
КАНАЛЫ  
ПРОДАЖ

ВД ЛКМ  
ЛКМ на  
КОНДСМОЛАХ  
ПОРОШКОВЫЕ  
КРАСКИ

Базовые  
параметры  
рынка ЛКМ:  
- по компаниям  
- по группам

Рынки ЛКМ  
России  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.chem-courier.com

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



# 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..



# В 2020 ГОДУ ПОКАЗАТЕЛИ РОССИЙСКОГО РЫНКА БЕНЗОЛА СНИЖАЛИСЬ

В 2020 году объемы производства и потребления бензола в России уменьшились. При этом снижение рыночных показателей было обусловлено не только экономическими факторами, но и техническими неисправностями на предприятиях по производству и переработке бензола.

## ПРОИЗВОДИТЕЛИ КАПРОЛАКТАМА ПОСТРАДАЛИ БОЛЬШЕ ВСЕХ

По итогам 2020 года емкость российского рынка бензола уменьшилась на 5%, до 1248 тыс. тонн. Снижение объемов переработки сырья произошло в сегментах производства капролактама и кумола. В прошлом году азотным предприятиям было отгружено 372,5 тыс. тонн бензола, это на 10% меньше, чем в 2019-м. Больше всего в абсолютных показателях переработку сырья сократил «Куйбышевазот». Большую часть прошлого года тольяттинское предприятие было вынуждено работать при неполной загрузке мощностей. Неблагоприятная конъюнктура азиатского рынка, сложившаяся из-за распространения Covid-19, привела к снижению рентабельности производства капролактама на российских предприятиях. Ситуацию усугубляло также прекращение выпуска бензола на «Ставролене» в апреле прошлого года, из-за которого на «Куйбышевазоте» выросла потребность в импортном сырье. В условиях хронического дефицита бензола в России, импортный продукт всегда обходится дороже отечественным переработчикам. В

период критически низких цен капролактама на экспортных рынках сбыта и отсутствия в достаточном объеме отечественного сырья «Куйбышевазоту» ничего больше не оставалось, как снизить загрузку мощностей. В похожей ситуации, за исключением проблем с сырьем, оказались и кемеровский «Азот». Предприятие также было вынуждено уменьшить объемы выпуска капролактама, в отдельные месяцы загрузка мощностей снижалась до 50%.

В сегменте производства кумола объемы переработки бензола в 2020 году уменьшились на 7%, до 256 тыс. тонн. В прошлом году на «Уфаоргсинтезе» с 25 августа по 29 сентября была плановая остановка производства кумола и фенола, при этом в 2019 году ремонтные работы не проводили. В конце 2019-го на «Омском каучуке» возобновили производство фенола и ацетона. Предприятие начало наращивать объемы закупок бензола, однако уже в мае 2020 года по техническим причинам было вынуждено прекратить выпуск.

В 2020 году объемы потребления бензола при производстве этилбензола и стирола выросли на 2%, до 615 тыс. тонн. Переработка в этом сегменте

увеличилась за счет того, что в 2020 году не проводили ремонт на «Газпром нефтехим Салавате». Производство этилбензола и стирола на «СИБУР-Химпроме» в прошлом году также не останавливалось на ремонт.

## НЛМК ПРОБУЕТ ВЫПУСКАТЬ БЕНЗОЛ ДЛЯ СИНТЕЗА

Объемы производства бензола для синтеза и нитрации в России в прошлом году уменьшились на 2%, до 1258 тыс. тонн. Главным фактором, оказавшим влияние на снижение валового показателя объемов выпуска, стала остановка производства продукта на «Ставролене» в апреле 2020 года. Во время плановых ремонтных работ на буденновском предприятии были выявлены неисправности, которые нельзя было устранить оперативно. По словам представителей «Лукойла», выпуск бензола на «Ставролене» может быть возобновлен не ранее сентября 2021 года. На остальных нефтехимических предприятиях объемы производства продукта выросли или сохранились на отметках 2019 года. Объемы выпуска бензола на НПЗ в 2020 году уменьшились на 3%, до 393 тыс. тонн. Сокращение производства ароматики было обусловлено уменьшением переработки нефти на некоторых заводах в период действия карантинных ограничений. На коксохимических предприятиях также сократили наработку бензола для синтеза и нитрации. В 2020 году Новолипецкий МК производил бензол для нитрации всего три месяца и недостаточными объемами, что было продиктовано отсут-

### ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА БЕНЗОЛА В РОССИИ

Показатели	2020	2020/ 2019	2 мес 2021	2 мес 21/ 2 мес 20
<i>тыс. тонн</i>				
Производство	1258	98%	224	93%
Экспорт	65	181%	6	100%
Импорт	54	80%	8	91%
<b>Потребление</b>	<b>1248</b>	<b>95%</b>	<b>225</b>	<b>93%</b>
Доля импорта в потреблении	4%		4%	
Доля экспорта в производстве	5%		3%	

ствием спроса производителей N-метиланилина на нитробензол. В конце прошлого года на предприятии разработали технологию производства бензола для синтеза, суть которой заключается в двойной перегонке сырого бензола на установке ректификации. При сохранении благоприятной конъюнктуры рынка НЛМК, вероятно, сможет наладить выпуск бензола для синтеза, загрузив производственные мощности полностью.

## ГОД БОЛЬШИХ МОДЕРНИЗАЦИЙ

В 2021 году объемы наработки бензола в России будут продолжать снижаться. 1 марта на «Киришинефтеоргсинтезе»

было остановлено производство бензола и толуола для проведения масштабной реконструкции. Ожидается, что выпуск ароматики на предприятии будет возобновлен только через шесть-девять месяцев. На «Уфанефтехиме» также запланирована модернизация производства бензола, работы продлятся примерно 90 дней. При этом ремонт производства кумола на «Уфаоргсинтезе» компания «Роснефть» не анонсировала. По всей видимости, потребности «Уфаоргсинтеза» в сырье будут обеспечиваться за счет поставок бензола с других площадок «Роснефти», что только усугубит дефицит на рынке. Наконец, выпуск бензола на «Ставролене» возобновят только осенью

2021 года. По оценкам «Хим-Курьера», из-за перечисленных предприятий объемы выпуска бензола в России по итогам года могут уменьшиться на 80—100 тыс. тонн. В начале 2021 года бензол в Европе стремительно дорожает. В апреле контрактная цена продукта в регионе была установлена на отметке 1168 долларов за тонну CIF ARA, что является максимальным показателем за последние шесть лет. В условиях высоких цен российским переработчикам будет крайне сложно компенсировать снижение объемов предложения отечественного продукта импортными поставками. Поэтому по итогам 2021 года емкость российского рынка бензола уменьшится.

*Андрей Былинин, коммерческий директор ПАО «КуйбышевАзот»*

# ТЕКУЩИЙ ДЕФИЦИТ БЕНЗОЛА В РОССИИ БУДЕТ СНИЖЕН

Дефицит бензола в России будет нивелирован путем наращивания производства нефтехимическими предприятиями, увеличения выпуска бензола для синтеза металлургами и благодаря сокращению экспорта бензола из России, — считает коммерческий директор ПАО «КуйбышевАзот» Андрей Николаевич Былинин.

*- Испытывала ли компания дефицит бензола в 2020 году?*

- Мы испытываем дефицит бензола каждый год. Иногда в большей степени, иногда — в меньшей. Если брать в целом по году, то рынок бензола слабо дефицитный. Есть периоды, когда возможен профицит: примерно с октября, после выхода всех производителей из капитальных ремонтов. И где-то до марта. Дальше начинается пора капитальных ремонтов, и рынок становится дефицитным. Кроме того, бывают аварийные остановки, и тогда дефицит усугубляется.

*- Экстремальная ситуация 2020 года, связанная с карантином, как-то повлияла на рынок сырья?*

- Ситуация 2020 года особенная. Это не первый кризис, который мы переживаем, но 2020-й отличался от всех кризисных лет. Был период острого профицита

в мае и июне, когда мы забирали бензол у производителей, чтобы те не остановили своих производств. Хотя я прекрасно понимал, за периодом профицита последует дефицит. Во время профицита производители бензола сокращали его выпуск за

счет ухода в другие продукты и разгрузки мощностей. Прежде чем они снова нарастят мощности и восстановят производство, пройдет какое-то время. Уже со второй половины лета начал ощущаться слабый дефицит, который в дальнейшем усугубился, что



[www.kuazot](http://www.kuazot)

привело к росту цен. Но при этом сработали рыночные механизмы, и производители бензола снова нарастили мощности.

*- Как для «КуйбышевАзота» складывается ситуация в 2021?*

- Мы боремся с издержками. Нашли режим наибольшей экономии. Благодаря оптимизации нагрузки, нам удалось достичь хороших коэффициентов по расходу бензола на тонну капролактама, ниже чему у других производителей. Этого оптимального режима мы придерживаемся и сейчас.

*- Планирует компания наращивать объемы импорта сырья из Казахстана?*

- На протяжении последних пяти лет рост производства бензола не превышал 3—4%. Рост же переработки бензола в дру-

гие продукты (стирол, фенол, капролактама) — порядка 8%. Немаловажно, что производители бензола, как правило, являются его же переработчиками. Да, импорт бензола возможен из Казахстана, Украины. Когда ситуация на рынке позволяет, мы импортируем бензол. По Казахстану мы сейчас самые крупные импортеры бензола в России (мы вообще самые крупные покупатели бензола на рынке России). Кроме того, мы самые близкие по расстоянию потребители бензола из Казахстана.

*- Российские производители бензола формируют цены с учетом европейских котировок. Ваша компания и другие производители капролактама в России экспортируют свою продукцию преимущественно в страны Азии,*

*где в ценообразовании участвуют уже азиатские индикаторы. Является ли этот ценовой дисбаланс проблемой для российских производителей капролактама? Как он сказывается на рентабельности производства?*

- Текущая ситуация не показательна. Думаю, мы ее пройдем. В течение ближайших месяцев ситуация выровняется. Наверняка, будут арбитражи по бензолу, по стиролу и капролактаму... Нормальное соотношение цен на бензол в Европе и капролактама в Юго-Восточной Азии восстановится. Когда точно это произойдет — не знаю. Этого жду не только я. Ждут все потребители бензола. Да, мы используем европейские котировки бензола. Да, сегодняшняя ситуация для производителей капролактама



и фенола критична. Однако у «КуйбышевАзота» есть определенное преимущество перед другими производителями капролактама. Основную часть капролактама мы перерабатываем в полиамид, который частично перерабатываем в нити и кордные ткани. Другие производители полностью или почти полностью экспортируют капролактама в Юго-Восточную Азию. Мы же по итогам 2020 года около 140 тыс. тонн переработали в полиамид. Рынок полиамида более диверсифицирован. Порядка 35% нашего продукта продается в России, около 10% — Европе, 6% — Турции. Безусловно, часть наших контрактов заключается на основе формульного ценообразования, и котировки в странах Юго-Восточной Азии оказывают влияние, но не напрямую.

*- Таким образом, внутренняя переработка дает возможность производителю капролактама выйти из неблагоприятной ситуации на внешних рынках, связанной, в частности, с уменьшением отечественного экспорта капролактама на азиатский рынок, после ввода новых мощностей в Китае?*

- Да, мы в более выгодном положении по сравнению с другими производителями. Но в любом случае на рынке капролактама и полиамида мы будем конкурировать с китайскими производителями.

*- Как будет развиваться ситуация на рынке бензола в России в этом году?*

- Достаточно высокие цены на бензол сегодня приводят к увеличению его производства. И это нормально. Ряд предприятий нарастил мощности по бензолу, снижая производство другой ароматики. Металлурги увеличивают выпуск бензола для синтеза. Все это, в какой-то степени, нивелирует дефицит бензола, связанный с остановкой «Ставролена» и остановочными капитальными ремонтами других производителей бензола России.

*Данные из годового отчета ПАО «КуйбышевАзот» за 2020 г.*

## **В 2020-М СРЕДНЕГОДОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЦЕНЫ КАПРОЛАКТАМА НА РЫНКЕ КИТАЯ УПАЛО НА 23%**

В 2020 году мировая экономика пережила самую глубокую за последние 74 года рецессию, беспрецедентную по своим географическим масштабам: падение цен на рынке энергоносителей (нефть, газ), закрытие ряда регионов на карантин из-за вспышки COVID-19, и, как следствие, нарушение глобальных цепочек поставок и снижение потребительской активности во всех странах мира.

В I квартале 2020 года цены на сырую нефть находились под давлением из-за снижения спроса в Китае в связи с введением карантинных мер. Ситуация усугубилась 6 марта, когда члены ОПЕК+ не смогли договориться о дальнейшем сокращении добычи нефти. Значительный рост запасов (нефтехранилища в апреле и мае были заполнены на 90%) на фоне ограниченного спроса привел к обвалу стоимости сырой нефти до уровня ниже 20 долларов за баррель. В результате, среднегодовое значение цены на нефть снизилось на 35%, а котировки углеводородного сырья — бензола — на 30% относительно уровня прошлого года.

Среднегодовое значение цены капролактама на основном рынке — в Китае (CFR China) в 2020 году упало на 23%. Сокращение спроса на капролактама и продукты его переработки произошло во многих потребляющих отраслях, в том числе текстильной, производстве электроники, строительстве и, особенно, в автомобильном секторе. Крупнейшие мировые автопроизводители Китая, США и Европы останавливали свои предприятия в феврале и марте 2020 года, большинство из которых возобновили свою работу только в III квартале. Тем не менее сбои в глобальных цепочках поставок не позволили достичь докризисных уровней производства, за исключением автомобильной промышленности Китая.

Производство капролактама в России в 2020 году снизилось на 7% относительно уровня прошлого периода под влиянием сокращения спроса, вследствие временного закрытия границ в основных странах-импортерах российского продукта. На экспорт было поставлено 61% наработанного объема, в основном в страны Северо-Юго-Восточной Азии.

По данным Всероссийского Научно-Исследовательского Института Синтетических Волокон, производство полиамида-6 сократилось на 4% к уровню 2019 года. Доля экспорта составила 62%, поставки осуществлялись в страны Северо- и Юго-Восточной Азии, Западной и Восточной Европы, Ближнего Востока, Латинской и Северной Америки.

Общая наработка полиамидных волокон и нитей в отчетном году снизилась на 9% по сравнению с предыдущим периодом. Выпуск технических и кордных нитей уменьшился на 5% и текстильных нитей — на 27%, что связано с введением ограничительных мер в период пика распространения заболеваемости COVID-19 весной 2020 года. Производство полиамидных кордных тканей сократилось на 19% относительно уровня 2019 года из-за падения потребления на шинных заводах на фоне глобального кризиса в автомобильной отрасли промышленности.

# В 2020 году емкость рынка ФА значительно уменьшилась

Изменение конъюнктуры мирового рынка нефтепродуктов в конце 2020 года обусловило улучшение ситуации на российском рынке фталевого ангидрида.

## ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020-ГО ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛИ ОБЪЕМЫ ВЫПУСКА

В условиях жестких карантинных ограничений в мире, в том числе в РФ, и неопределенной конъюнктуры рынка российские производители значительно сократили наработку фталевого ангидрида (ФА) в первой половине 2020 года. Объемы выпуска уменьшились почти на 20% относительно аналогичного периода 2019-го: «Камтэкс-Химпром»

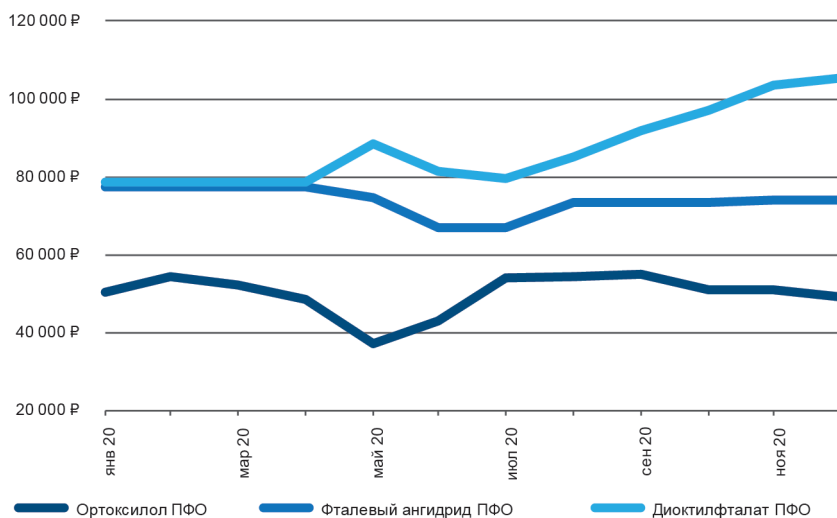
и «Газпром нефтехим Салават» произвели 37,3 тыс. тонн и 4,8 тыс. тонн продукта, соответственно. По итогам года в РФ наработка в 2020 году снизилась до 87 тыс. тонн, или на 12%, против 99,1 тыс. тонн — в 2019-м. Емкость российского рынка значительно уменьшилась в условиях строгих глобальных ограничений, введенных весной. В первом полугодии объемы потребления отечественными потребителями фталевого ангидрида сократились более чем в два раза: до 14,8 тыс. тонн. Хотя уже во второй половине 2020-

го рынок ФА взял курс на восстановления благодаря послаблению карантинных мер, по итогам года емкость российского рынка снизилась на 39%, до 34,8 тыс. тонн, против 56,8 тыс. тонн — потребленных переработчиками в 2019-м.

## ОТГРУЗКИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК СМОГЛИ УДЕРЖАТЬ СИТУАЦИЮ В РФ

Более значительного сокращения объемов производства по итогам года удалось избежать за счет увеличения экспорта, при этом не только в страны Европы и Азии, но и государства Африки, а также Северной и Южной Америк. В течение 2020 года объемы отгрузок за рубеж увеличились на 7%, до 62,2 тыс. тонн. При этом в первом полугодии экспорт увеличился на 26% по сравнению с аналогичным периодом 2019-го. В прошлом году основными потребителями отечественного фталевого ангидрида стали Индия, Польша и Бразилия. В эти страны было отгружено 12,2 тыс. тонн, 7,6 тыс. тонн и 5,9 тыс. тонн фталевого ангидрида, или 21%, 12% и 11%, соответственно, всего объема экспорта. Также довольно крупными потреби-

## МАРЖА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ФА И ДОФ УВЕЛИЧИЛАСЬ



## В 2020 ГОДУ ЕМКОСТЬ РЫНКА ФА И ОБЪЕМЫ ИМПОРТА В РФ СНИЗИЛИСЬ

Показатели	янв.-июнь 2020	янв.-июнь 2019	2020/2019	июль-дек. 2020	июль-дек. 2019	2020/2019	2020	2019	2020/2019
тыс. тонн									
Производство	42,1	52,3	-19%	44,9	46,9	-4%	87,0	99,1	-12%
Камтэкс-Химпром	37,3	46,0	-19%	37,0	39,5	-6%	74,3	85,5	-13%
Газпром нефтехим Салават	4,8	6,2	-23%	7,9	7,4	7%	12,7	13,6	-7%
Экспорт	33,6	26,6	26%	28,8	31,3	-8%	62,4	57,9	8%
Импорт	6,3	7,8	-19%	3,9	7,8	-50%	10,2	15,5	-34%
<b>Емкость рынка</b>	<b>14,8</b>	<b>33,5</b>	<b>-56%</b>	<b>20,0</b>	<b>23,3</b>	<b>-14%</b>	<b>34,8</b>	<b>56,8</b>	<b>-39%</b>
Доля экспорта в производстве	80%	51%		64%	67%		72%	58%	

телями российской продукции стали Турция, Египет и Колумбия. Всего в эти страны было поставлено почти 70% грузов, экспортируемых из РФ.

## ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ ЦЕНЫ ФА СТАБИЛИЗИРОВАЛИСЬ

В июне и июле наблюдался самый низкий уровень цен за 2020 год на фталевый ангидрид: цена продукта в Приволжском ФО колебалась в диапазоне 66 000—68 000 рублей с учетом НДС, а в Центральном ФО — 68 000—70 000 рублей с учетом НДС. Это на 33% ниже, чем в аналогичный период 2019-го. Значительное удешевление ФА было обусловлено невысокой стоимостью сырья ортоксидола и низкой потребительской активностью на фоне глобальных производственных и логистических ограничений. С августа и до конца года с повышением котировок ортоксидола в европейском регионе и стабилизации спроса на продукт цены на фталевый ангидрид установились на уровне 72 000—76 000 рублей с учетом НДС в Центральном ФО. В среднем цены на фталевый ангидрид за 2020 год относительно 2019-го были ниже на 17%.

Значительную долю на российском рынке все еще занимает ФА производства лидской «Лакокраски» (Беларусь), который зачастую предлагается по меньшей стоимости, чем отечественный. За 2020 год объемы импортированной продукции белорусского производства составили 9,695 тыс. тонн. Несмотря на то что этот показатель ниже на 38% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, доля белорусской продукции сохранилась на уровне 2019 года — 28%. Сохранение доли связано с общим уменьшением емкости рынка потребления ФА в России.



## РЫНОК НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

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

### ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

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

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

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

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

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

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

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

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

#### НАШИ КЛИЕНТЫ:



Присылайте ВАШЕ техническое задание:

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

www.chem-courier.com

# Беспрецедентная ситуация на российском рынке ПВД

Пандемия. Нарушение логистических цепочек. Дисбаланс спроса и предложения на мировом рынке. Увеличение доли использования вторичного материала. Ценовые рекорды. Рост недовольства потребителей. В таких условиях функционировал российский рынок ПВД в 2020-м и I квартале 2021-го.

## НАЧАЛО. ТО ЛИ ЕЩЕ БУДЕТ....

Официальной датой начала эпидемии коронавирусной инфекции COVID-19 считается 1 декабря, когда был установлен первый пациент с необычными симптомами. Первой страной, которая встретила вспышку тогда еще не известной болезни, стал Китай. При этом «South China Morning Post» писала, что первый пациент был идентифицирован еще 17 ноября. В это время на российском рынке было все спокойно. Спрос на полимер соответствовал сезону, некоторые игроки начали формировать складские запасы на время новогодних и рождественских праздников, остальные — закупали полиэтилен под текущие заказы. Участники рынка готовились к ежегодной отраслевой выставке — «Интерпластика». Изменение цен в этот период было последовательным: отмечалась коррекция стоимости в сторону удешевления. В конце 2019-го пленочные марки ПВД можно было приобрести по 66 000—77 000 рублей, термоусадочные — по 83 500—86 000 рублей, соответственно, за тонну СРТ Москва.

## РОССИЯ: ЛИХА БЕДА НАЧАЛО

В России первые два случая заражения официально подтвердили 31 января в Забайкалье и Тюменской области, в обоих — речь шла о гражданах Китая. Тогда распространение заболевания удалось сдержать. Третьего заразившегося в России выявили только 2 марта (до этого несколько россиян с признака-

ми коронавирусной инфекции эвакуировали с борта лайнера «Diamond Princess», находившегося в Японии). Эпидемия в стране началась в середине марта, и она была связана в первую очередь с теми, кто возвращался из стран Европейского союза. Первый пик пришелся на первую половину мая, когда выявляли 10—11 тыс. новых случаев заражения в сутки. В апреле и мае в стране действовали жесткие карантинные ограничения, что сказалось и на полимерном бизнесе. На рынке ПВД РФ отмечалась напряженная ситуация. Функционирование предприятий в стрессовых условиях из-за карантинных ограничений, а также непонимание сроков действия и механизмов поддержки со стороны государства — основные факторы, которые влияли на сложившуюся конъюнктуру. На рынке преобладали пессимистические настроения. «Мы продолжаем работать, но очевидно, что последствия кризиса, вызванного пандемией, будут масштабней, чем мы ожидали. Вероятно, не один месяц при благоприятном стечении обстоятельств потребуется рынку, чтобы восстановиться», — комментировали ситуацию игроки. Спрос был низким. Количество сделок — минимальным. В это же время отечественные заводы-производители ПВД продолжали бесперебойную работу, отгружая полимер заказчикам в установленные сроки. Объемы предложения полностью удовлетворяли спрос, а в некоторых сегментах потребления даже превалировали над ним. Плановое техническое обслуживание части

производственных мощностей на «Казаньоргсинтезе» не особо сказывалось на общей ситуации. 11 мая президент России завершил действие режима нерабочих дней. Отдельно были анонсированы меры финансовой поддержки бизнеса. Так, с 1 июня в стране была запущена специальная кредитная программа поддержки занятости: если обратившаяся за займом компания сохраняла занятость на уровне 90%, весь кредит и проценты по нему списывались. Кроме того, президент поручил полностью списать налоги, кроме НДС, и страховые взносы за II квартал этого года для малого и среднего бизнеса, пострадавшего от пандемии. Рассчитывать на эту меру могли порядка 1,5 млн предприятий. Вскоре заболеваемость в стране пошла на спад, и это позволило властям уже в июне снять многие ограничительные меры. В начале лета 2020 года котировки полиэтилена высокого давления опустились до минимальных значений за последние семь лет. ПВД 108 реализовывался по 58 500—61 000 рублей, ПВД 158 — по 60 000—77 000 рублей, ПВД 153 — по 79 500—85 000 рублей, соответственно, за тонну СРТ ЦФО.

## РАЗВОРОТ РЫНКА: ТРЕНД НА УДОРОЖАНИЕ СЫРЬЯ

Нарушение логистических поставок гранулы и неравномерное восстановление экономики в условиях борьбы с эпидемией привело к значительному дисбалансу на мировом рынке ПЭ. Конъюнктура на внешних





рынках еще не оказывала значительного влияния на российский, тем не менее игнорировать ее становилось все сложнее. В России возник дефицит материала, обусловленный плановыми остановками заводов в Томске, Ангарске и Салавате. Стоимость материала начала увеличиваться. Рост цен ПВД в стране продолжался до октября. В середине осени на отечественном рынке было зафиксировано кратковременное удешевление полимера. В ноябре полиэтилен начал снова дорожать. Данная тенденция продолжается по текущий момент.

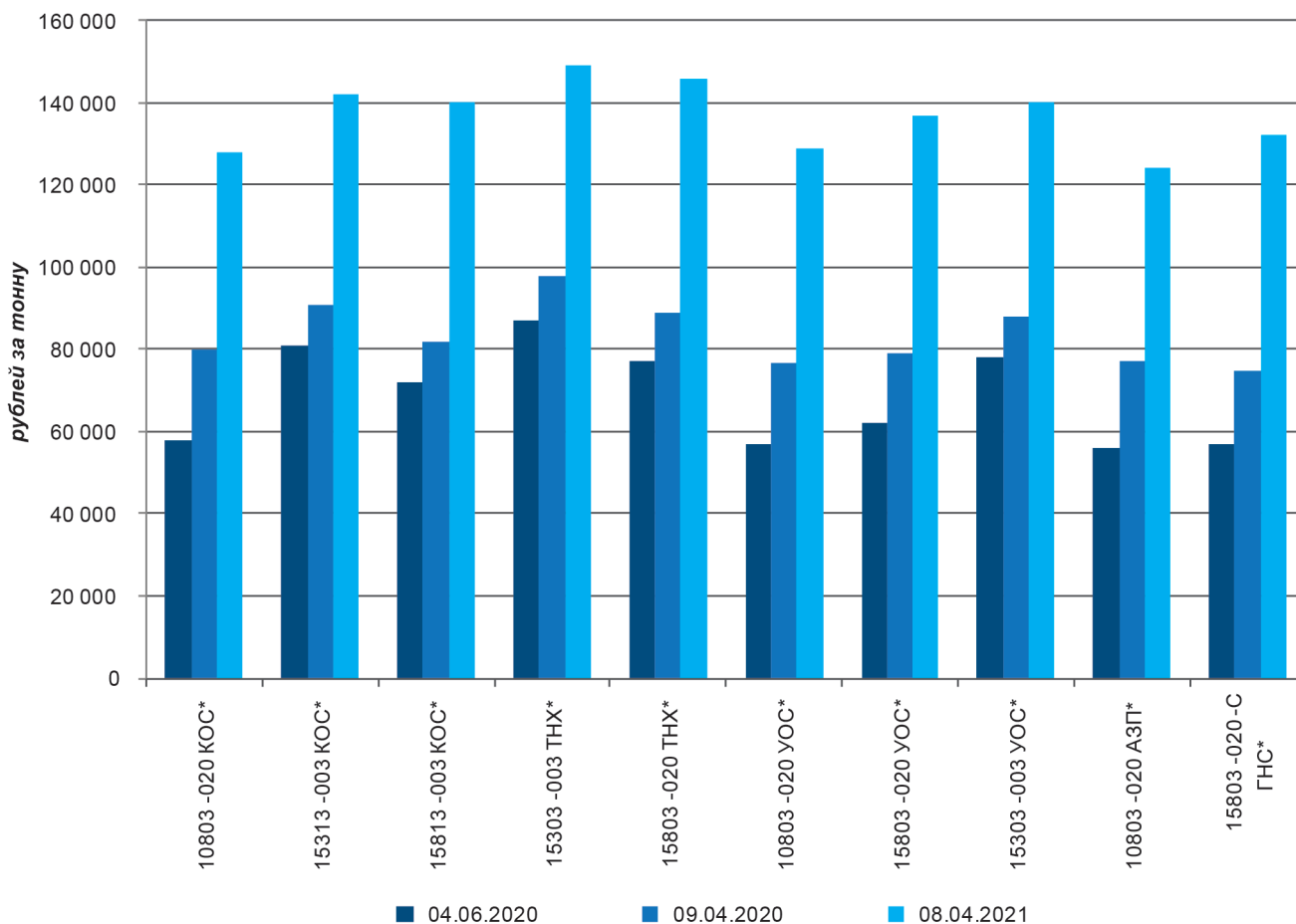
## РОСТ НЕДОВОЛЬСТВА

В I квартале 2021 года котировки ПВД на спотовом рынке пересматривались трейдерами практически ежедневно,

каждую неделю достигая и обновляя новые исторические максимумы. С каждым последующим увеличением стоимости материала росло количество недовольных сложившейся конъюнктурой потребителей. С каждым днем переработчикам становилось все сложнее согласовывать очередное повышение цен (обусловленное удорожанием гранулы) своей продукции с основными потребителями. В конечном счете, это вылилось в то, что последние в лице Русспродсоюз (РПС; объединяет более 400 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности) обратились в ФАС с просьбой проверить обоснованность роста цен пластиковой упаковки. Письмо с подписью исполнительного директора союза Дмитрия Вострикова было

отправлено главе службы Максиму Шаскольскому. В обращении РПС указывалось, что с конца 2020 года участники союза получали предупреждения о росте цен пластиковой упаковки в среднем на 10—15%. Следующими к данному вопросу подключились уже сами перерабатывающие предприятия. Вопрос был предан общественной огласке. Союз Переработчиков Пластмасс (СПП) и «Полипластик» (крупнейший производитель композиционных материалов в стране) обратились в Правительство РФ с просьбой принять меры по сдерживанию роста цен на полимерное сырье. Также СПП обратился ко всем российским производителям изделий из полимеров с просьбой предоставить копии официальных документов, подтверждав-

## ЦЕНЫ ПВД В РФ ВЫРОСЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНО



**Рынок Полиолефинов**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ**

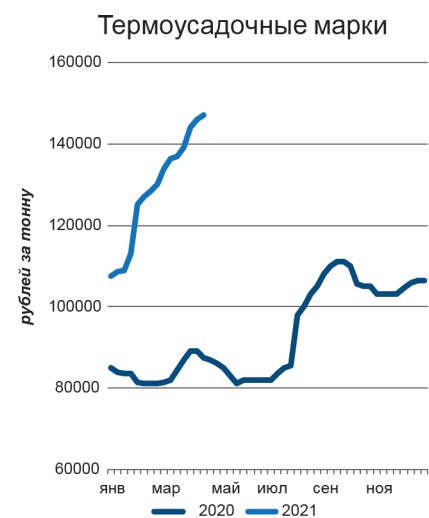
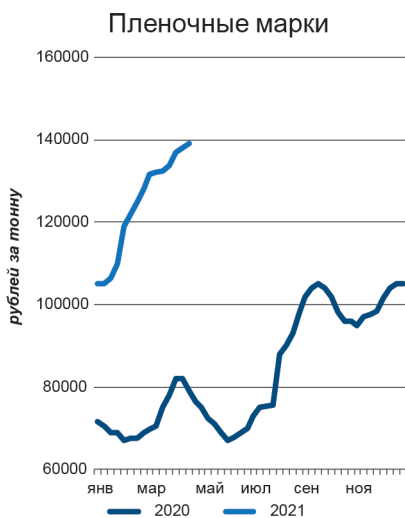
**ПВД ПНД**

**ЛПЭ ПП**

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

www.chem-courier.com

**В I КВАРТАЛЕ НЫНЕШНЕГО ГОДА ПВД ПОДРОЖАЛ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 30%**



ших высокую волатильность цен полимеров и случаи отказа или несоблюдения поставок по контрактам с российскими производителями полимеров с 1 октября 2020 года по 19 марта 2021-го, а также по изменениям стоимости на апрель нынешнего года. Предполагалось, что данная информация позволит рабочей группе с участием федеральных органов исполнительной власти на совещании в Минпромторге при правительстве РФ для выработки нормативной регуляторной основы, снижающей волатильность цен базового сырья для производства изделий из пластмасс, 26 марта Денис Мантуров сообщил, что Министерство промышленности и торговли выступает против регулирования цен на пластмассы в России. «Вы знаете, если мы будем регулировать все цены, то нужно возрождать госплан. Есть для этого в первую очередь ФАС, которая отслеживает уровень превышения тех параметров, которые на рынке меняются в зависимости от конъюнктуры рынка. По продуктам питания мы вынуждены были принять временное и непопулярное решение, но тиражировать его, мы считаем, нецелесообразным. При этом, если возникают какие-то серьезные ситуации, конечно, мы собира-

ем отраслевиков и производителей сырья, и потребителей», — сообщил глава министерства. Аналогичные ситуации отмечались на рынках Турции и Китая. Турецкая ассоциация переработчиков PAGEDV объявила о бойкоте импорта полимеров с 1 апреля. Поскольку переработчики полимеров в основном используют импортный материал, резкое повышение цен в этом году оказало значительное влияние на их работу. Еще в начале 2021 года президент ассоциации PAGEDV предложил отменить пошлину, которой облагаются импортные полимеры, но правительство Турции отклонило его инициативу. Аналитики ИА «Хим-Курьер», считают, что бойкот не найдет достаточной поддержки потребителей полимеров, поскольку зависимость от импорта остается высокой.

**ПРЕДПОСЫЛКИ  
К СТАБИЛИЗАЦИИ  
НЫНЕШНЕЙ КОНЬЮНКТУРЫ  
МИНИМАЛЬНЫ**

В начале апреля ситуация на рынке ПВД России остается сложной. Количество заключенных сделок было незначительным. Несмотря на это избежать удорожания полимера не удалось. Основная причина — удорожание логистики из-за

введения весовых ограничений для большегрузных машин на некоторых трассах. Кроме того, дополнительно влияние на ценовую конъюнктуру оказывала профилактика части мощностей на «Казаньоргсинтезе», вследствие которой отгрузки материала этого производителя на спотовый рынок будут ограничен-

ными. В зависимости от марки и производителя стоимость ПВД отечественных компаний увеличилась на 2000—6000 рублей, достигнув отметок 129 000—146 000 рублей (пленочные марки) и 143 800—149 000 рублей (термоусадочные марки), соответственно, за тонну. Согласно ожиданиям аналитиков

агентства, в ближайшее время изменения установившейся тенденции на российском рынке выглядят маловероятными. Однако уже в конце мая или начале июня, возможно, котировки полимера все же снизятся. Основным фактором этого будет увеличение объемов предложения.

## Цены АБС в РФ продолжают стремительно расти

### В 2021-м производство АБС значительно выросло

Отложенный спрос переработчиков, вызванный карантинными ограничениями прошлого года, все еще влияет на ситуацию на российском рынке АБС-пластика. Потребители АБС, производящие электро- и бытовую технику, с сентября 2020-го активно наращивают объемы производства, что способствует сохранению высокого спроса на АБС в РФ.

Отечественные производители активно нарабатывают АБС-пластик в 2021 году. Объемы производства АБС в I квартале 2021-го значительно выше, чем в аналогичный период 2020-го. Так, за I квартал 2021-го в РФ было наработано более 8 тыс. тонн АБС-пластика, в то время как за аналогичный период 2020-го — около 3 тыс. тонн. Компания «Пластик» (Узловая) в I квартале наработала около 5 тыс. тонн АБС-пластика. Кроме того, компания «Нижекамскнефтехим» в феврале и марте 2021-го наработала 3,3 тыс. тонн АБС. Значительная часть продукции направлена отечественным переработчикам для поддержки российских производителей во время дефицита.

### ИМПОРТ АБС В РФ СНИЗИЛСЯ

В IV квартале 2020-го в РФ значительно сократился импорт АБС-пластика, что привело к дефициту на рынке и значитель-

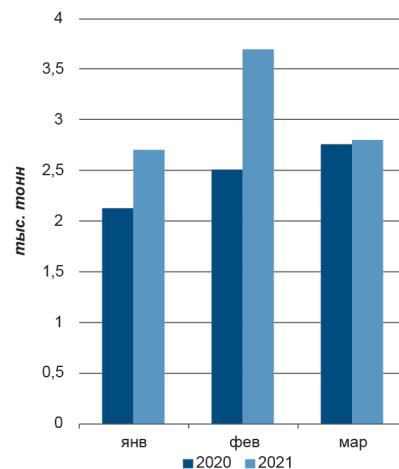
ному увеличению стоимости. Азиатские производители не отгружали новых партий из-за отсутствия свободных объемов АБС на фоне высокого спроса в Азии, дефицита контейнеров и высоких фрахтовых ставок. Европейские производители значительно сократили поставки на фоне дефицита на рынке Европы из-за форс-мажоров на региональных предприятиях и отсутствия отгрузок АБС из Азии. Иранские производители на фоне глобального дефицита предпочитают отгружать свою продукцию в страны Европы и Азии, поэтому объемы экспорта в РФ также значительно снизились. Несмотря на увеличение объемов импорта в I квартале 2021-го по сравнению с показателями IV квартала 2020-го, на рынке АБС сохраняется напряженная ситуация. На фоне сокращения поставок европейскими и азиатскими производителями, запасы трейдеров минимальные или уже исчерпаны. Трейдеры продают значительную часть импортной продукции еще во время ее транспортировки в РФ или работают только под заказ.

По итогам трех месяцев 2021 года объемы поставок АБС-пластиков в РФ составили около 8,5 тыс. тонн. Основные страны-поставщики АБС-пластика в РФ: Корея, Нидерланды и Тайвань. Корея продолжает оставаться лидером государств-поставщи-

ков АБС. На нее приходится 55% всех ввозимых в РФ в 2021-м АБС-пластиков, что обусловлено расположением на территории РФ крупных заводов по производству бытовой техники корейских компаний.

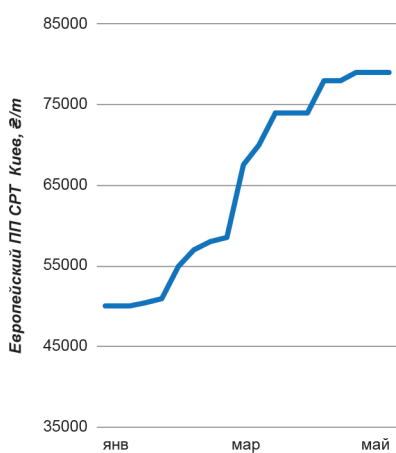
Среди компаний лидируют корейские «LG Chem», на которую приходится 3,5 тыс. тонн АБС, и «Lotte Chemical» с показателем около 1,3 тыс. тонн. В 2021 году, как и в 2020-м, лидирующие позиции в общероссийском потреблении удерживает азиатский полимер. Объемы импорта европейского АБС-пластика в 2021 году значительно снизились на фоне значительного уменьшения объема отгрузок на экспорт региональными производителями из-за форс-мажорной ситуации на заводах и дефицита в Европе.

### ИМПОРТ АБС-ПЛАСТИКА В РФ



# Украинский рынок очень сложно переносит удорожание полипропилена

ТЕМПЫ РОСТА ЦЕН НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ СНИЗИЛИСЬ, НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО КОТИРОВКИ У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РОСЛИ

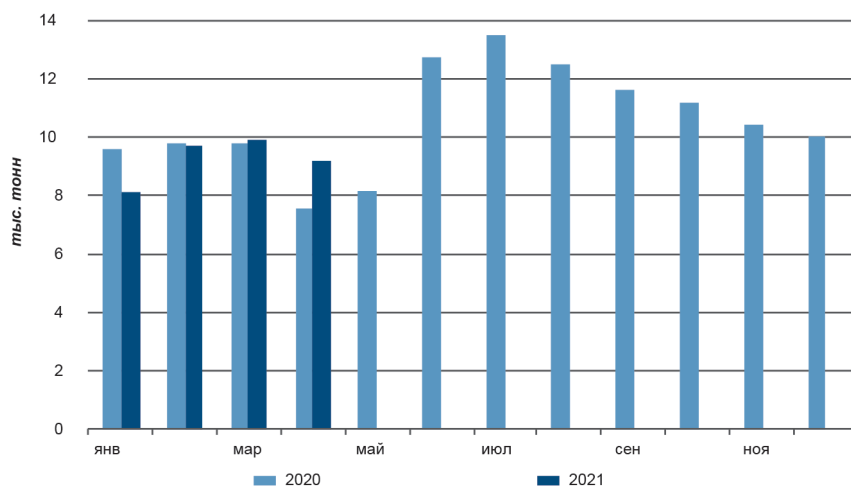


Рынок полипропилена Украины переживает не лучшие времена. Удорожание материала негативно сказывается на переработчиках и трейдерах: первые вынуждены сокращать производственные мощности и нести убытки, а вторые продают материал с дисконтами, теряя маржу и сокращая выручку. На данный момент сделки по закупке полимера осуществляются производителями пищевой упаковки, для них перенос стоимости сырья на готовую продукцию проходит проще, а остальные переработчики приобретают ПП только для важных проектов. Крупные производители пострадали в меньшей степени. Небольшие переработчики были вынуждены идти на компромисс, покупая дешевый низкокачественный материал, ввезенный из Туркменистана, при этом объемов предложения этого материала на рынке было достаточно. В конце января и начале февраля спрос некоторых

потребителей также удовлетворялся за счет азербайджанского полипропилена, но из-за проблем с транспортом у поставщика его отгрузки сократились до минимума. В середине марта трейдерам стало понятно, что потребители не будут закупать ПП по 75 000 гривен за тонну, из-за чего стоимость незначительно уменьшалась каждую неделю — трейдеры старались не остаться с лишним материалом на руках. Украинские игроки рынка ожидают в середине апреля появления небольших объемов китайского полимера. По опыту турецких коллег им известно, что ПП, поставленный из Китая, имеет свои особен-

ности в виде добавок и стабилизаторов, непривычных для отечественных переработчиков. Но, получив котировки материала от европейских производителей в 2000 евро за тонну, они будут вынуждены искать более доступные альтернативы. В марте из-за недостаточных объемов предложения продукта европейских производителей, практически 50% полипропилена было импортировано из РФ. Цена его была незначительно ниже (в начале месяца СИБУР предлагал свой ПП-гомо по 2000—2100 долларов за тонну, в зависимости от марки), чем у европейских аналогов, но поставки были бесперебойными.

ИМПОРТ ПОЛИПРОПИЛЕНА В ЯНВАРЕ-МАРТЕ СОКРАТИЛСЯ НА 5% ПО СРАВНЕНИЮ С 2020 ГОДОМ



# ХИМ-КУРЬЕР. РЫНОК ПОЛИОЛЕФИНОВ

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

ПВД и ЛПЭ  
ПНД  
ПП



# В Украине и России умеренный спрос на амселитру и фосфатные удобрения

В течение первой декады апреля потребительская активность аграриев на рынке амселитры ЮФО, СКФО и ЦФО продолжала снижаться. Сельхозпроизводители ЮФО и СКФО закупают продукцию преимущественно мелкими партиями: от 5 тонн до 20 тонн с условием поставки в ближайшее время. В ЦФО сохраняется умеренный спрос аграриев на амселитру. Сельхозпроизводители приобретают удобрения преимущественно партиями

от 10 тонн до 100 тонн. В ПФО спрос аграриев на рынке амселитры оставался достаточно высоким. Агрокомпании закупают удобрения партиями от 20 тонн до 200 тонн с условием поставки в ближайшее время. В течение первой декады апреля в некоторых регионах ЦФО сохраняется высокий спрос на комплексные удобрения. Например, аграрии Липецкой области активно приобретают азофоску марки 16:16:16 партиями до 1 тыс. тонн. Игроки

рынка ПФО сообщили, что объемы закупаемых партий комплексных удобрений снизились. В СФО сельхозпроизводители приобретают НРК различными партиями до 100 тонн. В начале апреля спрос аграриев РФ на аммофос оставался умеренным. В конце марта на череповецком «Апатите» возобновили производство МАФ. По информации «Хим-Курьера», наработанная продукция будет поставлена на внешние рынки. Кроме того, в мае на балаковском «Апатите» запланирован остановочный капитальный ремонт двух установок в цехе по производству фосфатных удобрений. В результате ремонта выпуск аммофоса планируют сократить до 84 тыс. тонн.

Потребительская активность на украинском рынке амселитры в первой декаде апреля умеренная. В конце прошлой недели компания «Агрофьюжн» провела тендер на закупку 683 тонн нитрата аммония с доставкой на предприятия до 20 апреля. Крупные украинские агрохолдинги открыли программу закупок сложных удобрений для осеннего сезона внесения. В второй неделю апреля один из крупных агрохолдингов объявил тендер на приобретение 16,6 тыс. тонн НРК с высоким содержанием фосфора и калия, которые востребованы осенью. Продукцию со срочной поставкой закупают в основном мелкими и средними партиями. Ситуация на рынке фосфатных удобрений — без значительных изменений. Потребительская активность остается невысокой. В апреле на Днепровском заводе минеральных удобрений (ДЗМУ) намерены наработать 2 тыс. тонн ЖКУ марки NP 8:22.

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В РОССИИ

Продукция	базис поставки	04.12.20	09.04.21
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
<b>Амселитра</b>	EXW ЮФО	16350-17000	18000-19000
	EXW ПФО	15000-15800	17200-20300
	EXW ЦФО	15800-16200	18000-19100
	EXW УФО	15000-16500*	19000-19500*
<b>Аммофос 12:52</b>	EXW ЮФО	32070-34300	38850-46000
	EXW ПФО	32890-33850	44000-45400
	EXW ЦФО	33460-34200	40500-45800
<b>НРК 16:16:16</b>	EXW ЮФО	22200-22600	26000-27000
	EXW ПФО	22020-22800	26200-26700
	EXW ЦФО	20500-21300	24500-26300
	EXW УФО	22230-24400*	27100-28300*
	EXW ЮФО	28500-30000	34300-35300
<b>НРК 10:26:26</b>	EXW ПФО	28000-29500	34400-34800
	EXW ЦФО	27600-28500	33000-34600
	EXW УФО	29300	35600-36300*

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

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В УКРАИНЕ

Продукция	базис поставки	04.12.20	09.04.21	
<i>гривен за тонну с учетом НДС</i>				
<b>Амселитра</b>	отечествен	EXW восточный регион	7500-8500	10200-10700
	отечествен	EXW западный регион	7700-8500	10200-10700
	отечествен	EXW центральный регион	7700-8500	10200-11000
	отечествен	EXW южный регион	7800-8500	10400-11000
	импортная	FCA/EXW РФ/Украины	7000	9500-9800*
<b>Аммофос 12:52</b>	импортная	EXW Украина	15500-16200*	17900-21700*
	импортная	FCA/EXW порты ЧМ	15400-15900*	17700-21500*
<b>НРК 16:16:16</b>	импортная	EXW Украина	10400-11500	13100-14600
	импортная	CPT Украина	10900-11350*	13300-14300
<b>НРК 10:26:26</b>	импортная	EXW Украина	12000-13700	15300-17000*
	импортная	CPT Украина	12100-13600	15400-16700*

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

# Цены карбамида и МАФ снижаются на мировом рынке

ЦЕНЫ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ПРИ ЭКСПОРТЕ ИЗ СТРАН СНГ

Продукция	базис поставки	04.12.20	09.04.21
<i>долларов за тонну</i>			
<b>Аммиак</b>	FOB Пивденный	212-214	460
	FOB Балтийское море	205-214	466
<b>Карбамид</b>	FOB Черное море	252-255*	330-340
	FOB Балтийское море	248-253*	335-340
<b>Моноаммонийфосфат</b>	FOB Балтийское море	353-366*	579-585*
<b>Диаммонийфосфат</b>	FOB Балтийское море	348-370*	569-575*
<b>Сера</b>	FOB Черное море	65-68*	177-184*

\* — индикативная цена

Во вторую неделю апреля активность торговых компаний на мировом рынке аммиака сохранялась невысокой, сделок на покупку/продажу спотовой продукции заключалось мало. Игроки сообщают, что на рынке сохраняется дефицит. Стоимость аммиака в основных регионах поставки, за исключением Черного моря, особо не изменилась из-за отсутствия продаж на свободном рынке. На рынке США аммиак пока что остается востребованным. Импортёры стран Азии не спешили запрашивать объемы продукта на споте. Поставки в этот регион осуществлялись преимущественно в рамках долгосрочных контрактов, стоимость аммиака остается высокой.

Одним из самых ожидаемых событий на мировом рынке было объявление Министерством торговли США обновленных тарифов на импорт фосфорсодержащих удобрений, поставляемых из Марокко и России в рамках расследования компенсационных пошлин. Согласно распоряжению, опубликованному 7 апреля, компенсационные пошлины не меняются. В США торговля фосфатами становится более активной. Китайские производители намерены в ближайшее время сместить акцент с внутреннего рынка на внешние, в частности, на индийский, пакистанский и, возмож-

но, бангладешский. Российские производители продолжали экспортировать ДАФ по условиям ранее заключенных сделок в Аргентину и Мексику.

Торговая активность остается низкой на мировом рынке карбамида. Трейдеры заняли выжидательную позицию, настаивая на удешевлении продукции. Низкий спрос и наличие нереализованных запасов в основных поставляющих регионах с условием отгрузки в апреле и мае стали причинами снижения цен предлагаемой продукции. Во вторую неделю апреля стоимость прилливированного про-

дукта в портах Балтийского и Черного морей уменьшилась в среднем на 13 долларов, до 335—340 долларов за тонну и 330—340 долларов за тонну FOB, соответственно.

В компаниях государств Ближнего Востока объявили об удорожании серы, отгружаемой в апреле, на 2 доллара. Рынок серы в Китае остается неизменным на фоне отсутствия новых заказов на импорт продукции. В Индии активность потребителей высокая. Компания FACT провела тендер на закупку 25 тыс. тонн серы с поставкой в первой половине мая 2021 года. В Бразилии компания «Сорелбрас» заключила сделку по закупке 40 тыс. тонн серы с поставкой в мае 2021 года. Сделка была заключена с «Амегора» по 213—215 долларов за тонну CFR Бразилия. В Черноморском регионе груз туркменского происхождения загружается на судно «Dodo» в грузинском порту Поти для поставки компании «Mosaic» в Бразилию.

**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 апреле в России подорожала ароматика

В апреле на российском рынке сохранялся дефицит бензола. В начале месяца на ремонт остановили производство ароматики на Рязанском НПЗ. Не выпускали бензол на «Уралоргсинтезе» (ремонтные работы планировали завершить до конца апреля). В марте и апреле ЗСМК уменьшил объемы производства бензола для синтеза из-за уменьшения поставок сырья с НТМК. Объемы поставок импортного продукта также недостаточные. Атырауский НПЗ не отгружал бензол на российский рынок. Поставки из Казахстана прекратились по техническим причинам в конце января, у импортеров пока нет понимания, когда они возобновятся. Из потребителей бензола в апреле никто не останавливал мощности. Ранее анонсировалась остановка производства капролактама сроком на две недели в апреле на кемеровском «Азоте», однако было принято решение перенести ремонтные мероприятия на август.

В апреле контрактная стоимость бензола в Европе в оче-

редной раз увеличилась. По информации «Хим-Курьера», цена продукта по контракту выросла на 230 евро, до 995 евро за тонну. Это привело к удорожанию спотовых и контрактных партий бензола в России. Обострение дефицита на рынке в апреле способствовало тому, что спотовые партии продукта подорожали значительно, чем контрактные. В Приволжском ФО цены спотовых партий бензола выросли до 102 500—103 500 рублей за тонну с учетом НДС. В Северо-Западном ФО продукт был реализован по 91 000—92 000 рублей за тонну.

В апреле «Киришинефтеоргсинтез» все еще реализовывал складские запасы толуола, но по мере их сокращения стоимость продукции увеличивалась. Напомним: в начале марта производство толуола и бензола на «Киришинефтеоргсинтезе» остановили на продолжительный ремонт, который будет длиться, по меньшей мере, несколько месяцев. В первой половине апреля стоимость толуола киришского предприятия в Северо-Западном

федеральном округе России колебалась в диапазоне 72 000—75 000 рублей за тонну с учетом НДС, это в среднем на 11% дороже, чем во второй половине марта. Многие потребители считают такую цену слишком высокой, поэтому торговая активность на рынке снизилась в середине апреля. Компании, у которых нет срочной потребности в толуоле, ожидают майского предложения толуола Омского НПЗ. В первой половине апреля стоимость толуола Омского НПЗ составляла 57 700 рублей за тонну с учетом НДС (цена на базе ФСА Сибирский ФО), это дешевле продукции КИНЕФа даже с учетом поставки в большинство регионов России. В то же время, по информации игроков рынка, по состоянию на середину апреля у Омского НПЗ уже не было свободных объемов толуола для реализации.

В апреле на фоне увеличения стоимости экспортной альтернативы и роста спроса на внутреннем рынке с началом лакокрасочного сезона ортоксилол в России подорожал. В Европе стоимость продукции увеличилась относительно второй половины марта на 8%, побуждая отечественных производителей наращивать поставки за рубеж. В России цена ортоксилота компании «Киришинефтеоргсинтез» выросла в апреле менее значительно — на 2% — относительно марта. Продукция предприятия предлагалась в Северо-Западном федеральном округе страны по 75 900—76 300 рублей за тонну с учетом НДС. Ортоксилол Омского НПЗ подорожал в апреле на 17%, до 68 000—69 000 рублей за тонну с учетом НДС (цена на базе ФСА Сибирский ФО). По информации игроков рынка, продукция «Башнефти» в Приволжском ФО реализовывалась в начале апреля по 77 300—78 000 рублей за тонну с учетом НДС.

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ПРОДУКТОВ ОРГСИНТЕЗА В РОССИИ

Продукция	базис поставки	16.04.2021	19.03.2021
<i>рублей за тонну с учетом НДС</i>			
<b>Этилен</b>	ПФО	62100-62300	60200-60400
<b>Пропилен</b>	ФСА ПФО	н.с.о.	н.с.о.
	ФСА СФО	73000-77000	69000-76000
<b>Бензол</b>	ФСА СЗФО	91000-92000	71000-72000
	ФСА ПФО	102500-103500	76000-80000
	ФСА СФО	89300-91500	67400-69600
<b>Метанол</b>	ФСА ПФО	26400-32400	26400-30000
	ФСА СФО	26400-29600	26400-28800
	СРТ УФО	30500-32000	30500-31000
<b>Толуол</b>	ФСА СЗФО	72000-75000	64000-64500
	ФСА ЦФО	63000-64000	н.с.о.
	ФСА СФО	57700-58500	53000-54000
<b>Ортоксилол</b>	ФСА ПФО	65000-65500	60000-60500
	ФСА ЦФО	84000-85500	84000-85500
	ФСА ПФО	77300-78000	н.с.о.
	ФСА СЗФО	75900-76300	74300-75000
	ФСА СФО	68000-69000	58000-59000
	СРТ ЦФО	81000-82500	81000-82500
	СРТ ПФО	77300-78000	н.с.о.

н.с.о. — нет свободных объемов

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



# Нафта подешевела, а бензол подорожал

Котировки прямогонного бензина в Азии в марте снизились. В начале апреля цена нефти на базисе CFR Япония составляет 564 доллара за тонну, она на 30 долларов ниже показателя, зафиксированного в начале марта. Продукт подешевел из-за снижения цен сырой нефти, несмотря на запуск новых потребляющих мощностей. «Sinoprec-SK Wuhan» во второй половине марта увеличила мощность своей крекинг-установки в Китае с 800 тыс. тонн до 1,1 млн тонн этилена. В Таиланде компания PTTGC объявила о запуске новой крекинг-установки ежегодной мощностью 500 тыс. тонн этилена и 250 тыс. тонн пропилена в городе Map Та Фуг. Объемы выпуска олефинов в регионе также выросли после того, как «Zhejiang Satellite» ввела в эксплуатацию крекинг-установку ежегодной мощностью 1,25 млн тонн этилена. Это первый в Китае завод, выпускающий этилен исключительно из этана. Запуск новых производств мономеров обусловил значительное их удешевление в Азии. В первой декаде нынешнего месяца этилен реализуется по 1071 доллару за тонну CFR Северо-Восточная Азия, это на 110 долларов дешевле, чем в аналогичный период марта. Хотя в странах Северо-Восточной Азии отмечался профицит этилена, его свободные объемы в Саудовской Аравии были недостаточными. В первой половине марта продолжалась профилактика на производстве олефинов компании «Jubail Chevron Phillips», которое было остановлено 1 февраля. В первой половине прошлого месяца «Saudi Kayan» закрыла на плановый ремонт производство олефинов ежегодной мощностью 1,57 млн тонн этилена. Возобновление его работы ожидается в середине апреля. В середине марта «Sadara Chemical» закрыла на внешлановое обслуживание крекинг-установку мощностью 1,5 млн тонн и планирует возобновить ее

работу в первой половине апреля. Пропилен в начале апреля отпускается по 1075 долларов CFR Северо-Восточная Азия, это на 75 долларов дешевле, чем в начале марта. В то же время потребление пропилена в Азии увеличилось, поскольку в Южной Корее в марте компании «Hanwha Total Petrochemical» и «SK Advanced» совместно ввели в эксплуатацию новое производство полипропилена. В Юго-Восточной Азии

компания «Pertamina» 29 марта остановила на внешлановый ремонт два производства олефина из-за пожара на своем нефтеперерабатывающем заводе. Ежегодная мощность предприятий, расположенных в городе Балонган (Индонезия), составляет 260 тыс. тонн и 180 тыс. тонн олефина, соответственно.

Бензол в Азии в марте подорожал. В начале апреля корейский продукт на споте реализуется по

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

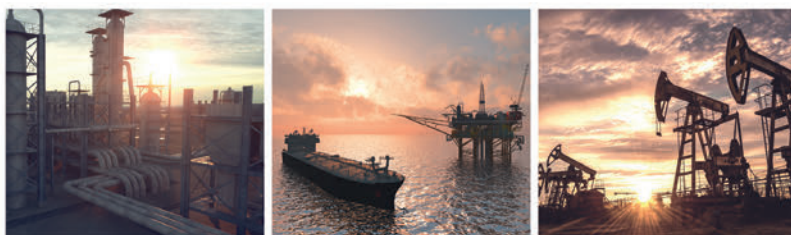
## VI Международная конференция **Нефтехимия России 2021:** рынки, цены, прогнозы

23 сентября 2021, Москва, Россия



6th International Conference  
**Petrochemicals in Russia 2021:**  
Markets, Prices, Forecasts

23 September 2021, Moscow, Russia



+7 499 346 03 42

conf@petrochem-clis.com  
www.petrochem-clis.com

Узнайте мнения ключевых экспертов

925 долларов за тонну на базисе FOB, или на 64 доллара дороже, чем в начале марта. Стоимость продукта увеличилась из-за его удорожания на мировом рынке, роста котировок стирола и сокращения его выпуска в регионе. Компания «Hengli Petrochemicals» закрыла завод по выпуску бензола в городе Далянь (Китай) на внеплановый ремонт и возобновила его работу в начале апреля. Ежегодная мощность предприятия составляет 960 тыс. тонн. В Саудовской Аравии компания «Petro Rabigh» в конце марта остановила производство продукта мощностью 400 тыс. тонн. В Малайзии компания PETRONAS в конце марта остановила производство бензола на внеплановый ремонт длительностью 3—4 недели. В Японии компания ENEOS в начале апреля остановила установку риформинга из-за пожара на НПЗ в Вакаяме. В то же время спрос на продукт в Азии вырос

значительно, поскольку в Китае компании CSPC и «Sinochem Quanzhou» ввели в эксплуатацию новые производства стирола. Запуск новых предприятий в условиях сокращения свободных объемов привел к снижению запасов в портах. Их объем сократился с 204,5 тыс. тонн в начале марта до 124 тыс. тонн в начале апреля. Из-за удорожания бензола на мировом рынке открылось арбитражное окно для поставок азиатского бензола в США и страны Северо-Западной Европы. Внеплановые ремонты в странах Азии, однако, ограничили возможность фактического экспорта продукта.

Котировки прямогонного бензина в Европе в марте и первой половине апреля колебались в диапазоне 538—605 долларов за тонну. Во второй декаде текущего месяца продукт реализуют по 543 доллара за тонну CIF Северо-Западная Европа, что на 61 доллар дешевле, чем в аналогич-

ный период прошлого месяца. Стоимость нефти уменьшилась в результате удешевления сырой нефти. Цена этилена по контракту в этом месяце выросла на 40 евро и достигла отметки 1045 евро за тонну FD Северо-Западная Европа. Олефин на споте в марте предлагали с премией до 2% контрактной цены, однако в апреле размер премии увеличился до 5%. Объемы предложения продукта в регионе в марте снизились. Компания SABIC в конце февраля закрыла на плановый ремонт крекинг-установку №3 в Гелене (Нидерланды) ежегодной мощностью 575 тыс. тонн и возобновила ее работу в начале апреля. В конце марта «ЕххонMobil» остановила крекинг-установку в Нотр-Дам-де-Граванштон (Франция) и возобновит ее работу в первой половине мая. Форс-мажоры на производствах этилена и на одном из портовых терминалов в США также ограничили экспорт моно-

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

Продукция	базис поставки	09.04.2021	05.03.2021	05.02.2021
<i>долларов за тонну</i>				
<b>Прямогонный бензин</b>	CIF С.-З. Европа	544	598	533
	CFR Япония	564	594	549
<b>Этилен</b>	CIF С.-З. Европа	1295	1210	1115
	FD С.-З. Европа (спот)*	1097	1005	930
	FD С.-З. Европа (контракт)*	1045	1005	930
	CFR С.-В. Азия	1071	1181	850
<b>Пропилен</b> химическая марка	CIF С.-З. Европа*	1066	1067	—
	CFR С.-З. Европа*	1106	1086	1053
	FD С.-З. Европа (спот)*	1106	1086	1053
	FD С.-З. Европа (контракт)*	1015	970	885
<b>Бутадиен</b>	CFR С.-В. Азия	1075	1150	975
	FOB Роттердам*	894	754	445
	FD С.-З. Европа (контракт)*	800	720	700
	CFR С.-В. Азия	950	1100	815
<b>БДФ</b>	CIF С.-З. Европа	638-654	598-628	526-554
<b>Бензол</b>	CIF Роттердам	1260	1010	743
	CIF С.-З. Европа (контракт)*	995	765	602
	FOB Корея	925	861	707
<b>Толуол</b>	FOB С.-З. Европа (контракт)	—	686	574,5
<b>Стирол</b>	FOB Роттердам	1650	2300	1070
	FOB АРА (контракт)*	1863	1551	1050
	FOB Корея	1165	1278	995
	CFR Китай	1205	1318	1035
<b>Ортоксилол</b>	FD С.-З. Европа (контракт)*	—	—	—
<b>Метанол</b>	FOB Роттердам*	324	332	340
	CFR Китай	293	308	310

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

мера в Европу. На европейском рынке пропилен в марте и первой половине апреля сохранялся дефицит. Олефин по контракту в апреле реализуют по 1015 евро за тонну FD Северо-Западная Европа, это на 45 евро дороже, чем в феврале. На споте продукт химической марки с поставкой в марте отпускали с премией 10% контрактной цены соответствующего месяца, полимерной — 10—12%. В первой половине апреля премия для продукта химической марки составляет 5%, полимерной — 9%.

На европейском рынке уже несколько месяцев удерживается устойчиво высокий спрос на бензол. По словам игроков рынка, в конце марта и начале апреля цены продукта достигли максимальных за последние шесть лет значений. Сделки на споте заключались по цене в диапазоне 1000—1350 долларов за тонну CIF АРА. Соответственно, удорожание бензола, реализуемого по долгосрочным контрактам, продолжалось. Например, в апреле рост контрактных цен составил 230 евро за тонну, а месяцем ранее — 163 евро за тонну. Сейчас контрактная стоимость ароматического сырья составляет 995

евро за тонну CIF АРА. При этом на рынке отмечается жесткая нехватка продукта, которая возникла из-за ряда причин. Крупнейший производитель бензола компания «ExxonMobil» в конце февраля остановил завод по выпуску ароматических продуктов для проведения планового ремонта. Запустить производство планируется в апреле. Объемы выпуска бензола в Европе также снизились из-за весеннего сезона ремонтных работ на региональных крекинг-установках и сниженных производственных мощностей на европейских НПЗ. В I квартале трейдеры активно пытались найти недостающие объемы и поставить их в Европу, так как цены в портах АРА были наиболее высокими среди других основных мировых торговых зон. Тем не менее импортные поставки активно раскупаются и пока не могут ослабить дефицит. Кроме того, некоторые грузы были значительно задержаны из-за того, что в Суэцком канале контейнеровоз сел на мель и, соответственно, заблокировал прохождение через канал. Ситуация на европейском рынке стирола была еще более напряженной на фоне острого дефицита моно-

мера. Резкое и стремительное удорожание продукта началось с внезапной остановки крупнейшего завода во всем европейском регионе — совместного предприятия «LyondellBasell» и «Covestro» — в середине февраля. Цены на свободном рынке с примерно 1100 долларов за тонну взлетели до 2500—2700 долларов за тонну FOB АРА. Производитель фактически не отгружает продукт с тех пор, потому что в середине марта на локации начался уже плановый ремонт. Кроме того, США, страна, которая является основным поставщиком стирола на европейский рынок, резко сократила объемы экспорта из-за непредвиденных аномальных погодных условий в Техасе, которые привели к тому, что ряд производителей объявил форс-мажор на отгрузку стирола. Спрос на мономер в Штатах был также высоким, поэтому производители, которые имели объемы, реализовали их на внутреннем рынке. На фоне этих факторов контрактная цена стирола выросла на 312 евро в апреле и на 501 евро месяцем ранее. Сейчас она составляет 1863 евро за тонну FOB АРА.

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

## ХИМ-КУРЬЕР

# РЫНОК МЕТАНОЛА И ПРОИЗВОДНЫХ

ЦЕНОВЫЕ КОТИРОВКИ:

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






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

✉ sales@chem-courier.com



www.chem-courier.com

# В апреле на российском рынке цены полимеров продолжали расти

В апреле на российском рынке ЛПЭ сохранился устойчивый спрос на полимер. Объемы предложения на фоне сокращения импорта из-за его дороговизны остались недостаточными для удовлетворения спроса заказчиков в полной мере. Переработчики старались активно искать альтернативу, но их попытки из-за разных обстоятельств были безуспешными. При этом часть игроков сообщила, что на юге страны появились небольшие объемы иранского полиэтилена. Стоимость отечественного ЛПЭ в середине апреля не изменилась и варьировалась в диапазоне 135 000—142 000 рублей за тонну. При этом на торгах продукция «Нижекамскнефтехима» (бутеновый ЛПЭ — марка 5118QM в объеме 20 тонн) была реализована

по 195 000 рублей за тонну FCA. Хотя еще в начале месяца аналогичная сделка была заключена по 172 000 рублей за тонну FCA. Котировки импортного сырья выросли на 200—250 евро (в зависимости от марки и производителя).

В середине апреля спрос на ПВД в РФ сохранился на низком уровне. Максимально востребованными из-за его дефицита оставались термоусадочные марки полимера. Средние и мелкие переработчики на фоне продолжающегося удорожания материала и уменьшения объема оборотных средств закупали гранулу под существующие заказы. Объемы предложения оценивались игроками как недостаточные, но из-за невысокой потребительской активности этот фактор был нивелирован.

Полностью остановлена линия по наработке ПВД 158 и ПВД 153 на «Казаньоргсинтезе» для проведения продолжительного профилактического ремонта. «Уфаоргсинтез» по-прежнему работал при сниженной нагрузке производственных мощностей. В Сибири игроки сообщали о недостаточных объемах ангарского сырья, также было известно, что некоторые трейдеры, реализующие этот продукт в центральном регионе страны, полностью распродали доступные им партии этого месяца.

В первой половине апреля на рынке ПНД России ситуация была стабильной. Спрос был умеренным. Объемы предложения казанского материала были недостаточными для удовлетворения нужд потребителей. Некоторые переработчики приняли решение не закупать полимер в ожидании более низких цен. Трубный ПЭ 100 казанского завода торговые компании предлагали приобрести по цене от 147 000 рублей за тонну СРТ ЦФО. Однако партию 1000 тонн можно было приобрести по 140 000 рублей за тонну EXW Казань.

В апреле отмечалась умеренная активность на рынке ПП России. Во второй декаде месяца на рынке появились свободные объемы полипропилена СИБУРа и увеличились поставки из Казахстана, из-за чего цена полимера незначительно снизилась. Дефицит литевых сополимеров был ликвидирован. Уфимские трейдеры испытывали трудности с поставками материала из-за ограничений передвижения грузовых машин. Купить уфимскую рафию в начале месяца можно было по стоимости, доходящей до 187 000 рублей за тонну, в середине месяца цена снизилась до 180 000 рублей за тонну. Сто-

## ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ РОССИИ

Продукция		15.04.2021	18.03.2021	
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>				
ПВД	российский	для тепличной пленки	132 500-151 000	124 000-141 000
		для термоусад. пленки	146 000-154 000	135 000-144 000
	белорусский	для тепличной пленки	133 500-141 000	133 000-133 500
	европейский	для пленки промназнач.	*	*
ПНД	российский	пленочный	125 000-140 000	120 000-125 000
		литевой	122 000-165 000	117 000-120 000
		выдувной	125 000-145 000	120 000-135 000
		трубный (натур.)	130 000-137 000	119 000-125 000
	узбекский	пленочный	133 000-140 000	122 000-138 000
ЛПЭ	азиатский	бутеновый	141 000-145 000	130 000-134 000
	ближневосточ.	бутеновый	186 000-188 000	180 000-184 000
	азиатский	гексеновый	167 000-170 000	158 000-164 000
	европейский	гексеновый	180 000-184 000	173 500-176 500
ПП	российский	рафия	170 000-183 000	160 000-180 000
		литье под давлением	172 000-183 000	162 000-182 000
		блоки	170 000-260 000	150 000-180 000
		рандом	170 000-255 000	150 000-180 000
ПВХ	российский	суспензионный	125 000-135 000	121 000-125 000
	китайский	суспензионный	130 000-135 000	122 500-125 500
ПС	российский	ударопрочный	215 000-230 000	163 000-174 000
		вспенивающийся	165 000-170 000	155 000-156 000
		общего назначения	205 000-215 000	155 000-165 000
	азиатский	вспенивающийся	*	*

\* — трейдерами не предлагается.

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

имость литевых марок УОСа не превышала 184 000 рублей за тонну из-за конкуренции с павлодарским материалом. Гранулы рафии буденновского завода отгружались по 175 000—179 000 рублей за тонну СРТ ЦФО. Сополимеры уфимского завода из-за недостаточных объемов предложения и отсутствия наработки аналога на нижнекамском заводе подорожали, их цена достигала 235 000 рублей за тонну.

Тренд ценообразования в апреле на рынке ПВХ всем был понятен — это рост цен до уровня экспортного паритета. Но большинство производителей было обеспечено положением дел у своих заказчиков, учитывая стремительный рост цен ПВХ за последние шесть месяцев. Самым первым объявил цены «РусВинил», который запланировал увеличение стоимости в апреле на 15 000 рублей. Волгоградский производитель обозначил свою позицию еще в середине марта, когда стал предлагать дополнительные объемы полимера по 130 000 рублей за тонну. Таким образом, прирост цен у БСК в апреле составил 5500 рублей за тонну (для марок С-6669ПЖ/С-6359М) и 6500 рублей (для марок С-70У/ С-5868ПЖ). «Са-

янскимпласт» поднял цену на 5000 рублей для К=67, для К=70 удорожание для всех потребителей было разным. «Каустик» предлагает все марки по стоимости от 135 000 рублей без учета индивидуальных скидок. В результате сложившегося ценового тренда «РусВинил» скорректировал прирост своих цен до 6000—7000 рублей. В целом объемы предложения К=67 достаточные, в отличие от К=58/70. Большинству переработчиков производители подтвердили только частично заявленный объем этих марок. Во второй половине апреля БСК подняла цены дополнительных объемов смолы на 6500 рублей.

Значительное удорожание продукции привело к снижению спроса потребителей ПС в апреле. Они закупили минимальные объемы полистирола для выполнения существующих заказов. Спрос на ПСВ также невысокий на фоне снижения объема отгрузок «Сибур-Химпромом» в апреле и роста цен. Трейдеры предлагают иранский полистирол, однако иранские производители также сократили поставки в РФ из-за перенаправления значительных объемов полистирола в Европу. Трейдеры возобновили заказы китайской продукции,

однако плечо доставки увеличилось. Цены ПСОН и УПС производства «Нижнекамскнефтехима» сохраняются на высоких отметках на фоне дефицита и увеличения стоимости в апреле. Иранский ПС общего назначения на этой неделе предлагался по 195 000—205 000 рублей за тонну, ударопрочный — по 205 000—220 000 рублей за тонну EXW ЦФО. Стоимость ПСВ «Сибур-Химпрома» сохраняется прежней из-за значительного снижения объемов отгрузок. Новые предложения полистирола Ангарского завода полимеров игроки ожидают в мае из-за сокращения наработки полистирола на фоне экспорта значительных партий стирола. Экспортные котировки большинства китайских производителей ПСВ на этой неделе не предоставляются из-за отсутствия свободных партий. Все объемы, которые будут наработаны в апреле, уже проданы. Во второй половине апреля можно будет заказать продукцию с условием поставки в мае. Иранский ПСВ отпускается по 160 000—175 000 рублей за тонну EXW ЦФО. Финский вспенивающийся полистирол на этой неделе можно было приобрести по 205 000—215 000 рублей за тонну EXW ЦФО.

## В апреле украинские переработчики не готовы приобретать полимеры по высоким ценам

В начале апреля на украинском рынке ПВД была зафиксирована незначительная потребительская активность игроков. Заказчики приобретали сырье по мере необходимости, мелкими партиями. Объемы предложения были достаточными, не стали исключением даже термоусадочные марки полимера. Поставщики озвучили новые отпускные цены

ПВД при отгрузках украинским заказчикам в апреле, в большинстве случаев тенденция удорожания сохранилась и в этом месяце. Так, ближневосточные производители объявили о повышении цен более чем на 230 долларов и минимальных объемах предложения. По-прежнему большинство европейских компаний сохраняет ограничения на поставки мате-

риала в Украину из-за дефицита гранулы на региональном рынке. Некоторые участники объясняли это недостаточным объемом оборотных средств, вследствие чего операторы были вынуждены уменьшать стоимость продукта для обеспечения стабильности финансовых потоков. ПВД 108 российского производства можно было приобрести по 58 500—

60 500 гривен, ПВД 158 — по 62 000—64 000 гривен, ПВД 153 — по 69 500—72 000 гривен, соответственно, за тонну СРТ Киев. Котировки ПВД новополоцкого «Полимира» варьировались в широком диапазоне и в значительной степени зависели от партии и места отгрузки, на рынке этот материал предлагался по 62 000—66 000 гривен за тонну СРТ.

В первой декаде апреля на украинском рынке ЛПЭ отмечалась стабильная ситуация. Складские запасы операторов были достаточными для удовлетворения нужд заказчиков. Более того, некоторые игроки сообщали, что на рынке был профицит бутеновых марок с ПТР=1. Потребительская активность была традиционной и сезонной для этого периода года. Количество заключенных сделок было незначительным. Стоимость линейного полиэтилена варьировалась в широком диапазоне: 63 000—71 000 гривен за тонну СРТ Киев.

В первой половине апреля на рынке ПНД Украины отмечался невысокий спрос. В большинстве случаев игроки рынка закупали узбекский полимер. Объемов

предложения этого полимера было достаточно для удовлетворения нужд потребителей в полной мере. При этом некоторые из переработчиков отдавали предпочтение закупке полимера, ввезенного из Узбекистана, а не отечественного ПНД. Во второй декаде апреля украинский производитель «Карпатнефтехим» снизил отпускную цену пленочной марки полиэтилена на 100 долларов. Полимер можно было приобрести по 1550 долларов за тонну без учета НДС. Торговые компании незначительно снизили цены как узбекского, так и украинского полимера. Приобрести пленочную марку «Uz-Kor Gas Chemical» можно было по 54 000—55 500 гривен, украинского завода — по 55 000—57 000 гривен, соответственно, за тонну. Поставки полимера из Европы практически отсутствовали как в марте, так и в первой половине апреля. Многие переработчики ПНД в Украине, в частности мелкие и средние, по-прежнему не могут приобретать полимер по таким высоким ценам. По этой причине они продолжают работать при сниженной загрузке мощностей или же вовсе на-

рабатывают материал только под существующие заказы.

Спрос на полипропилен в Украине был низким весь апрель. Переработчики отказывались закупать материал по высоким ценам и просили у поставщиков скидки. Проблема переноса стоимости гранул на готовую продукцию сохранилась с марта. Игроки рынка искали альтернативные источники поставок ПП в страну. На споте приобрести туркменский материал можно было по 70 000—71 000 гривен за тонну. Европейский и саудовский полипропилен продавали по 71 000—74 000 гривен за тонну и 70 000—74 000 гривен за тонну. Объемы предложения были достаточными. Некоторые игроки рынка прекратили отгрузки полимера в ожидании новых цен от поставщиков.

Несмотря на высокий уровень цен, деловая активность на украинском рынке ПВХ в апреле постепенно росла. В первой половине апреля предприятия крупного и среднего сегментов переработки контрактывали смолу у КНХ. На этой неделе некоторые торговые компании сообщили, что украинский производитель им отказал в дополнительных объемах на этот месяц, но такая ситуация не у всех. В середине апреля «Карпатнефтехим» снизил цены ПНД на 100 долларов, а стоимость ПВХ не изменилась. Удешевление полиэтилена обусловлено тенденцией на мировых рынках и значительным снижением спроса в Украине. На этой неделе украинский ПВХ можно приобрести по 1750—1780 долларов за тонну EXW Калуш (без учета НДС). Торговые компании предлагают этот материал по 61 000—62 000 гривен за тонну СРТ Киев. Объемы предложения европейской смолы на споте минимальные, преимущественно, торговые компании ее поставляют под заказ. Переработчики говорят, что приобретают европейские марки

#### ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Продукция			15.04.2021	18.03.2021
<i>гривен за тонну с учетом НДС EXW Украина</i>				
ПВД	российский	для тепличной пленки	58 500-64 000	62 000-68 000
		для термоусадочной пленки	69 000-72 000	70 000-74 000
	европейский	белорусский для тепличной пленки	62 000-64 500	66 000-67 000
		для пленки промназначения	72 000-78 000	72 000-74 000
ПНД	украинский	пленочный	55 000-57 500	57 000-57 500
		ближневосточ. пленочный	62 000-64 000	60 000-63 000
	ближневосточ.	выдувной	60 000-64 000	59 000-64 000
		литьевой	*	59 000-64 000
ЛПЭ	ближневосточ.	бутеновый	65 000-72 000	69 000-71 000
	европейский	гексеновый	76 000-78 000	73 000-75 000
ПП	европейский	рафия	72 000-75 000	70 000-74 000
		блоки	74 000-77 000	72 000-75 500
		рандом	74 000-77 000	73 000-76 500
	ближневосточ.	рафия	70 000-76 000	72 000-74 000
		российский	гомо	70 000-74 000
ПВХ	европейский	суспензионный	63 000-66 000	60 000-62 000
	украинский	суспензионный	61 000-62 000	57 000-58 000
ПС	российский	вспенивающийся	82 000-82 500	76 000-77 000

\* — трейдерами не предлагается.  
Информация в разделе «Рыночные цены» обновляется на сайте: [www.chem-courier.com](http://www.chem-courier.com)

с K=67 по цене от 62 000 гривен за тонну и выше с доставкой. Торговые компании отмечали, что нижняя граница при реализации этого полимера — 63 000 гривен. Более низкие цены возможны только при специальных индивидуальных условиях.

В апреле значительное удорожание полистирола привело к снижению деловой активности на рынке, потребители не готовы к очередному повышению цен. Несмотря на уменьшение поставок ПС общего назначения и ударопрочного производителями Европы, объемов предложения достаточно. Трейдеры также предлагают полистирол иранского производства, однако его объемы невысокие. В апреле «Сибур-Химпром» значительно сократил поставки вспенивающегося ПС. Дефицита ПСВ не

отмечается, спрос невысокий на фоне значительного роста цен. На рынке представлен вспенивающийся полистирол российского и турецкого производства. Трейдеры уже заказали китайскую продукцию, однако сложности логистики в последнее время значительно увеличили плечо доставки. Значительное удорожание стирола в Европе из-за дефицита привело к росту цен полистирола. Европейские компании увеличили отпускную стоимость в апреле на 300 евро. При этом, производители сохранили ограничения на объемы отгрузок на фоне дефицита в Европе. Рыночная стоимость европейского полистирола общего назначения и ударопрочного увеличилась на 4—5 тыс. гривен. Диапазон цен достаточно широкий из-за наличия у трейдеров

продукции, которую закупили по более низкой стоимости. Выросли и экспортные котировки иранского полистирола. Экспортная котировка полистирола общего назначения иранского производства на этой неделе — 1850 долларов за тонну, ударопрочного — 1950 долларов за тонну СРТ Астрахань. Рыночная цена иранского продукта незначительно ниже европейского. Стоимость вспенивающегося полистирола «Сибур-Химпрома» также увеличилась, эта тенденция обусловлена ростом отпускных цен у производителя. Во второй половине апреля трейдеры ожидают удорожания на 180 долларов. Цена вспенивающегося полистирола производства «CFN Kimya» составляет в апреле 80 000—82 000 гривен за тонну EXW центральный регион.

## В апреле форс-мажоры оказали значительное влияние на рынок полимеров в Европе

В апреле плановые и внеплановые ремонтные работы, как минимум, на трех заводах, выпускающих ПВД, негативно влияли на объемы предложения гранулы в регионе. По мнению большинства участников, их недостаточно для удовлетворения спроса заказчиков даже на фоне нынешней невысокой деловой активности. Отметим, что некоторые трейдеры подтверждают информацию о поставках новых партий американского полиэтилена, тем не менее этих объемов недостаточно, чтобы сбалансировать рынок. ПЭ реализовался трейдерами по 1920—2050 евро за тонну FD Северо-Западная Европа. Относительно отметки, зафиксированной в конце марта, полимер подорожал в среднем на 60 евро.

В середине апреля в Европе бутеновые марки линейного

полиэтилена можно было приобрести по 1800—1880 евро за тонну FD С.-З. Европа. Это в среднем на 100 евро дороже, чем в конце марта. Удорожание полиэтилена обусловлено ростом котировки мономера (+40 евро относительно предыдущей отметки) и недостаточными объемами предложения полимера на рынке. Спрос был низким.

В апреле объемов предложения ПНД на свободном рынке было достаточно. Форс-мажор на заводе «Ineos» не оказал значительного влияния на рынок полиэтилена низкого давления. На рынок поставлялись партии полимера из США. ПНД в Европе подорожал на 50—60 евро относительно отметок, зафиксированных в конце марта. В Северо-Западной Европе пленочные марки реализовывались по 1750—1800 евро, выдувные

— по 1750—1800 евро, литьевые — по 1700—1750 евро, соответственно, за тонну FD Северо-Западная Европа.

Спрос на полипропилен в Европе в апреле остался очень высоким. Объемы предложения были по-прежнему недостаточными. Трейдеры неоднократно отмечали низкую доступность литьевых марок и рафии на споте. Внеплановые и плановые ремонты на заводах оказывают негативное влияние на объемы предложения полимера. Отсутствие азиатского полипропилена также негативно сказывается на ценах материала в Европе. Гомополимеры ПП подорожали на 150 евро, их цена варьировалась в диапазоне 1950—2100 евро за тонну FD Северо-Запад Европы. Некоторые марки предлагались по 1950 евро за тонну FD для постоянных потребителей. Сопо-

**ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ**

Продукция		15.04.21	15.03.21
<i>евро за тонну</i>		<i>FD С.-З. Европа</i>	
<b>ПНД</b>	литевой	1100–1170	890–930
	выдувной	1150–1200	920–980
	пленочный	1150–1200	900–950
<b>ЛПЭ</b>		1200–1250	920–950
<b>ПВД</b>		1350–1400	1080–1150
<b>ПП</b>	литевой	1250–1350	980–1050
	блоксополимер	1300–1380	1000–1100
<b>ПС</b>	общего назначения	1950–2000	1800–1950
	ударопрочный	2000–2100	1850–2050
	вспенивающийся	1900–2050	1780–2000
<b>ПВХ</b>	к-67	1370–1400	1250–1310
	к-70	**	1280–1320

лимеры на этой неделе предлагались дешевле гомополимерных марок, что было нестандартным для рынка. SABIC отпуская сополимеры ПП по 1900 долларов за тонну FD Южная Европа. При этом некоторые сделки доходили до цены 2000 евро за тонну на юге Европы.

В апреле спрос на ПВХ в Европе высокий. Некоторые производители ПВХ столкнулись с производственными проблемами. Так, португальский завод «Cires» из-за технических неполадок сократил загрузку мощностей на 50%, у «Inovyn»

(Испания) возник форс-мажор. Комментировать ситуацию компании отказались. В апреле цены ПВХ в Европе продолжали расти. На споте стоимость ПВХ марок с К=67 увеличилась на 90–100 евро за тонну, до 1370–1400 евро за тонну FD Северо-Западная Европа и 1390–1450 евро за тонну FD Южная Европа, и 1370–1420 евро за тонну FD Центральная Европа. Американский ПВХ предлагался по 1650–1700 евро за тонну CIF Европа. Марки с К=70 на свободном рынке почти не предлагаются. В середине апреля были

зафиксированы сделки по цене 2100 евро за тонну FD Европа.

В апреле в Европе значительных изменений на рынке полистирола не произошло: дефицит продукции сохраняется, спрос высокий. Покупатели полистирола устали от постоянного роста цен. Объемы предложения материала незначительные, и потребители тратят больше времени на поиск доступных материалов. Переработчики вынуждены снижать загрузку своих производственных линий из-за отсутствия предложений полистирола.

Стоимость полистирола всех типов в Северо-Западной и Южной Европе значительно увеличилась по сравнению с мартом на фоне удорожания сырья. Производители ПС подняли отпускные цены на 300 евро в апреле. Полистирол общего назначения предлагали по 1950–2000 евро за тонну, ударопрочный — по 2000–2100 евро за тонну FD Северо-Западная Европа. Стоимость европейского вспенивающегося полистирола колебалась в диапазоне 2000–2050 евро за тонну FD Северо-Западная Европа.

## Азиатские переработчики ожидают снижения цен полимеров

В апреле спрос на ПВД в странах Азии был низким. Объемы предложения у региональных производителей были достаточными, в то время как импортной продукции постепенно становилось меньше. Однако в первую очередь это касается китайских потребителей, которые отказываются от закупок в ожидании удешевления. Вьетнамские заказчики закупали гранулу по мере необходимости мелкими партиями. ПВД во Вьетнаме реализовывался по 1600–1640 долларов за тонну CFR. В КНР полиэтилен предлагается по 1520–1560 долларов за тонну CFR Китай. За две недели цена полимера в этих

странах снизилась в среднем на 20 долларов и 75 долларов, соответственно.

На рынке ЛПЭ низкая активность потребителей. Основная причина — ожидание более низких цен, китайские и вьетнамские потребители по мере возможности стараются максимально перенести сроки закупки сырья. Объемы предложения, несмотря на уменьшение импорта, были достаточными. Котировки ЛПЭ снизились как в Китае, так и во Вьетнаме, установившись на отметках: 1140–1210 долларов за тонну (–35 долларов относительно предыдущей отметки) и 1180–1240 (–105 долларов),

соответственно. На Далянской товарной бирже фьючерсы ЛПЭ на условиях поставки в июне достигли отметки 8370 юаней за тонну (почти 1282 доллара). Это на 230 юаней (27 долларов) ниже предыдущей отметки, зафиксированной две недели назад.

В первой половине апреля на рынках ПНД Китая и Вьетнама отмечался невысокий спрос. Цены для потребителей материала оставались слишком высокими, чтобы активно закупать полимер. Зарубежные поставщики практически не предлагали полимер китайским потребителям, поскольку новые тренды в стране не соот-



ветствуют мировым. ПНД в КНР подешевел на 30—60 долларов, во Вьетнаме — на 50—95 долларов относительно отметок, зафиксированных двумя неделями ранее. На китайском рынке полиэтилен реализовывался по 1000—1180 долларов за тонну CFR Китай. Саудовский производитель предлагал китайским потребителям пленочный ПНД по 1260 долларов CFR Китай.

Гомополимеры ПП в середине апреля предлагали по 1240—1300 долларов за тонну CFR Китай, а сополимеры — по 1300—1340 долларов за тонну CFR Китай. Снижение цен на этой неделе составило 5—10 долларов. Фьючерсы полипропилена на июнь на этой неделе снизились и были зафиксированы на отметке 1333 доллара за тонну EXW Китай.

Объемы предложения С-ПВХ в апреле были достаточными. «Formosa Plastics» предлагает ПВХ по 1540 долларов за тонну CFR Китай с отгрузкой в мае. На споте цены ПВХ не изменились, несмотря на более высокую стоимость, установленную на май и составили 1410 — 1450 долларов за тонну CFR Китай. Активность потребителей ПВХ в Индии низкая из-за высоких цен ПВХ и стремительного роста числа заболевших COVID – 19. Были введены ограничения в некоторых регионах страны, что привело к логистическим проблемам. Объемы предложения достаточные. «Formosa Plastics» предложила полимер по 1670 долларов за тонну CIF Индия с отгрузкой в мае. Цены на споте снизились до 1670–1690 долларов за тонну CFR Индия. Ситуация на рынке ПВХ в Юго-Восточной Азии не изменилась, поскольку некоторые страны ЮВА празднуют Рамадан. Спрос в Индонезии на полимер умеренный. Объемы предложения соответствовали деловой активности в этом регионе. «Formosa Plastics» предлагает полимер по 1540 долларов за тонну CIF ЮВА. Цены ПВХ на этой неделе на споте снизились до 1500—1560 долларов за тонну

## ЦЕНЫ ПОЛИМЕРОВ НА АЗИАТСКОМ РЫНКЕ

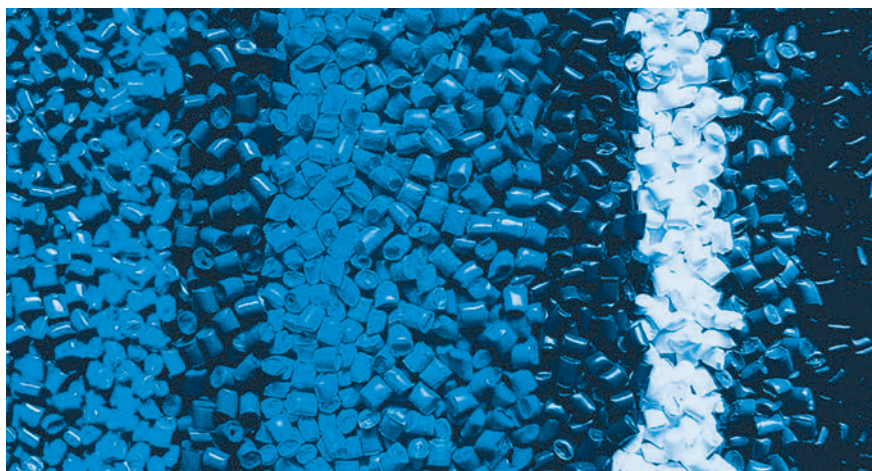
Продукция	15.04.21	15.03.21	15.04.21	15.03.21
долларов за тонну	CFR ЮВА		CFR Китай	
ПНД	литьевой	1170–1200	1220–1250	1100–1150
	выдувной	1200–1250	1270–1300	1130–1180
	пленочный	1200–1240	1300–1350	1140–1170
ЛПЭ	1180–1240	1280–1360	1140–1210	1220–1260
ПВД	1600–1640	1610–1670	1520–1560	1620–1650
ПП	литьевой	1320–1370	1430–1520	1240–1300
	блоксополимер	1400–1440	1460–1540	1300–1340
ПС	общего назначения	1550–1620	1620–1650	1530–1550
	ударопрочный	1950–1980	1980–2020	1930–1950
	вспенивающийся	1470–1500	1480–1560	1440–1470
ПВХ	1500–1580	1450–1530	1410–1450	1350–1400

CFR ЮВА. Тайский производитель «SCG Chemicals» предлагает ПВХ по 1580 долларов за тонну CFR ЮВА, но игроки рынка не стремятся приобретать смолу по такой цене.

В апреле в Азии отмечается умеренная деловая активность на рынке полистирола на фоне отсутствия предложений. Спрос на УПС значительно выше, чем на ПС общего назначения. Многие азиатские компании по выпуску ударопрочного полистирола уже продали продукцию, которая будет наработана в апреле 2021 года. На рынке сохраняется дефицит из-за проведения профилактических работ на нескольких заводах в Китае, Южной Корее, Малайзии и Сингапуре. Несмотря на незначительное снижение цен в середине апреля, потребители покупают только необходимые объемы для выполнения существующих заказов и ожидают дальнейшего

удешевления, поскольку стоимость ПС в последнее время превысила максимумы за 10—15 прошлых лет. Ситуацию в Азии усложняет распространение новых волн коронавируса. В Индии — одном из крупных рынков ПС в Азии, объявили о масштабном распространении четвертой волны коронавируса. Полный локдаун в стране не введен, но власти используют карантинные ограничения в отдельных регионах.

В апреле стоимость АБС-пластика корейских компаний «Lotte Chemical» и «LG Chem» варьировалась в диапазоне 2550—2600 долларов за тонну CFR ЮВА. «Trinseo» не предлагала АБС, поскольку уже проданы все объемы, которые будут наработаны в апреле. В Восточном Китае стоимость АБС-пластика региональных производителей незначительно уменьшилась и на этой неделе составляет 2570—2740 долларов за тонну CFR Китай.



# Цены легковых и грузовых шин в России выросли

Спрос на российском рынке легковых шин сезонно вырос в марте. Летние легковые шины отечественного производства подорожали относительно марта 2020-го в среднем на 10%, а зарубежного — на 4—10%. В апреле спрос на легковые шины в стране также сезонно высокий. Один из основных трейдеров рынка шин отмечает, что в марте 2021-го спрос на летние шины вырос относительно сопоставимого периода прошлого года на 40%. Это обусловлено низкой базой сравнения 2020 года. Представители торговых компаний Дальневосточного и Сибирского ФО продолжают пополнять склады к сезону продаж. Ожидается, что во II квартале 2021-го цены импортных легковых шин увеличатся в среднем на 5%.

Активность потребителей грузовых шин в марте выросла. Стоимость российской продукции увеличилась относительно февраля на 2—7%, а импортной — практически не изменилась. В апреле сезон реализации этой группы шин продолжается. По словам игрока рынка СЗФО, в ближайшее время ожидается подорожание европейских грузовых шин. Это обусловлено девальвацией рубля и дефицитом продукции.

Спрос на синтетические каучуки в РФ в апреле сезонно высокий. Шинные предприятия продолжают нарабатывать продукцию при высокой загрузке мощностей. Баланс спроса и объемов предложения базовых СК сохраняется. На мировых биржах рост котировок натурального каучука прекратился. В первой половине апреля малазийский продукт подешевел относительно марта в среднем на 6%. Снижение импортной альтернативы пока не оказало влияния на цены изопреновых каучуков. На внутреннем рынке СКИ отпускается

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ШИН В РОССИИ

Продукция		23.03.21	23.02.21
<i>рублей за штуку с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
<b>Легковые шины</b>			
<b>175/70 R13</b>	украинские, белорусские, китайские	1993-2193*	1697-1897**
	российские	2031-2231*	2021-2221**
	азиатские	2196-2396*	2454-2654**
	европейские	3114-3314*	4082-4282**
<b>185/70 R14</b>	украинские, белорусские, китайские	2281-2481*	2156-2356**
	российские	2094-2294*	2429-2629**
	азиатские	3049-3249*	3378-3578**
<b>195/65 R15</b>	украинские, белорусские, китайские	2262-2462*	2095-2295**
	российские	2412-2612*	2248-2448**
	азиатские	2817-3017*	3741-3941**
<b>205/55 R16</b>	украинские, белорусские, китайские	2653-2853*	2828-3028**
	российские	2718-2918*	3221-3421**
	азиатские	3830-4030*	4589-4789**
	европейские	5715-5915*	6973-7173**
<b>Грузовые шины</b>			
<b>10.00 R20</b>	производства стран СНГ	12302-12702	12122-12522
	производства стран Азии	18540-18940	18540-18940
<b>12.00 R20</b>	производства стран СНГ	18000-18400	17645-18045
	производства стран Азии	25423-25823	25423-25823
<b>385/65 R22.5</b>	производства стран СНГ	26724-27124	24972-25372
	производства стран Азии	24415-24815	24378-24778
<b>Сельскохозяйственные шины</b>			
<b>21.3 R24</b>	производства стран СНГ	30535-30935	28770-29170

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

## РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ СЫРЬЯ ДЛЯ ШИН В РОССИИ

Продукция		13.04.21	10.03.21
<i>рублей за тонну с учетом НДС ЕХW ЦФО</i>			
<b>Каучук</b>	СКИ-3	144000-145000	144000-145000
	СКМС 30 АРКМ 15	152000-155000	143000-150000
	БНКС 18АМН	235000-236000	211000-212000
	БНКС 28АМН	235000-236000	211000-212000
	БНКС 33АМН	239000-240000	216000-217000
<b>Углерод технический</b>	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
<b>Натуральный каучук*</b>	SMR CV	2672,9	2856,1
	SMR L	2648,3	2831,3
	SMR 5	1675,7	1782,2
	SMR 20	1646,2	1752,5

\* — доллар за тонну FOB Куала-Лумпур

по ценам марта.

В первой декаде апреля на мировых рынках сохранялась тенденция роста экспортной аль-

тернативы бутадиен-стирольного каучука. В Азии котировки БСК выросли по сравнению с мартом на 3%, в Европе — на 9%. Это об-

*Персональный аналитик рынка!*

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

### ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

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

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

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

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

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

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

### НАШИ КЛИЕНТЫ:



И все мировые шинные бренды.

Присылайте ВАШЕ техническое задание:

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

✉ sales@chem-courier.com

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



условило рост цен отечественных бутадиен-стирольных каучуков. Производители увеличили стоимость эмульсионных БСК на 3—10%. БСК растворной полимеризации подорожали на 7%. Кроме того, цены полибутадиеновых каучуков выросли на 2—7%. В первой декаде мая производители шин РФ традиционно снизят

загрузку мощностей, но это не окажет значительного влияния на закупки каучука. Прогнозируется, что стоимость БСК может снова незначительно увеличиться.

На российском рынке техуглерода в апреле активность потребителей высокая. Закупки увеличились во всех потребляющих отраслях. Продукция активных и

полуактивных марок была представлена на рынке в достаточных объемах. Цены российского техуглерода не изменились по сравнению с мартом. Ожидается, что в мае объемы продаж техуглерода на российском рынке сохранятся на высоком уровне. По прогнозам игроков рынка, вероятно возобновление роста цен продукции.

## Сложная ситуация с сырьем препятствует полноценному началу лакокрасочного сезона

В апреле на российском рынке лакокрасочных материалов традиционно начинается сезон. 2021

год, в отличие от 2020-го, не стал исключением. Игроки констатируют, что спрос на материалы —

как для внешних, так и для внутренних работ — растет во всех регионах. При этом они отмеча-

### РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ЛКМ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ В РОССИИ

Продукция (рублей за кг с учетом НДС)		5.04.2021	03.02.2021
ЛКМ на кондсмолах	алкидная (белая)		
	российская «элит»	180—195	164—177
	европейская «премиум»	791—920	721—837
ВД ЛКМ	водная потолочная		
	российская «элит»	90—107	81,6—97,9
	европейская «премиум»	144—164	131,6—148,9
Полуфабрикатный лак	российский светлый	106,5—110,5	87,5—89,5
	белорусский светлый	104,5,108,5	86,5—88,5
Дисперсии	СА	российская универсальная	191—203,3
		европейская универсальная	124,7—127,5
	ПВА	российская универсальная	109,9—111,4
		европейская универсальная	113,7—116,0
Диоксид титана	Красный железистый Р.Р. 101	крымский	285—300
		европейский	336,4—363,3
		китайский стандартный	283,8—298,3
		китайский с пониженным содержанием белого пигмента	259,4—276,6
Пигменты неорганические	Зеленый фталоцианиновый Р.Г. 7	европейский	1003,3—1023,6
		индийский	888,3—913,2
		российский 2 мкм	7,9—8,1
Микрокальцит		турецкий 2 мкм	9,7—10,3
		ДТМ российский	80,0—80,0
Талловые продукты		ЖКТМ российский	111,6—113,3
		ЖКТМ американский	136,9—138,0
		Уайт-спирит импортный	98,4—109,4
Этилацетат	российский	180—185	126—131
Бутилацетат	российский	254—260	165—171
Керосин авиационный	ТС-1	42,1—43,7	41,4—42,5

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

ют, что основные продажи в первой декаде апреля приходились на торговые компании, которые закупали краску в преддверии старта лакокрасочного сезона. Отток продукции с полок торговых точек начал расти со второй декады месяца, когда на большей территории страны установилась теплая погода. Если с потребительской активностью ситуация развивается по достаточно привычному сценарию, то обстановка с сырьем продолжает ухудшаться. Игроки едины во мнении, что именно конъюнктура и цены сырьевых материалов станут основными факторами, которые определяют развитие российского лакокрасочного рынка в ближайшие несколько месяцев. Стремительное увеличение стоимости базового сырья (как российского, так и импортного) в апреле продолжается. В очередной раз подорожали дисперсии, смолы, диоксид титана, растворители, тара и различные добавки. Кроме того, сохраняется дефицит многих продуктов. Предпосылок к тому, что дефицит будет в ближайшее время нивелирован, нет. Более того, поставщики сырья не исключают, что ситуация может и усугубиться. (Более подробно о ситуации на рынках сырья для выпуска ЛКМ читайте в еженедельном издании «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России».) Лакокрасочники отмечают, что, если ситуация не изменится, то многие из них будут вынуждены приостановить выпуск и отгрузку материалов, поскольку это будет экономически невыгодно.

По данным агентства «Хим-Курьер», с начала года прайс-листы пересмотрели все крупнейшие ЛКЗ России. В целом удорожание ЛКМ составило в среднем 12—15%. Однако этого роста не хватает, чтобы компенсировать увеличение себестоимости продукции, поскольку цены некоторых сырьевых компонентов за этот период выросли на 30—50%. Это вынуждает произ-

водителей снова пересматривать отпускную стоимость готовых ЛКМ. Многие из лакокрасочников в 2021 году сделали это уже два или три раза и не исключают, что в ближайшее время будет и следующее удорожание.

Рост потребительской активности в середине весны позволяет ожидать хороших результатов продаж. Лакокрасочники надеются, что по итогам апреля и мая им удастся, как минимум, повторить результаты 2019-го. (Поскольку в аналогичный период 2020-го на всей территории страны были введены жесткие ограничения, как база для сравнения он не подходит.) Сложная

ситуация на рынке сырья, прежде всего дефицит материалов, вынуждает компании рассматривать и пессимистичный вариант развития событий. Представители многих заводов отмечают, что поставщики сырья урезали заявки на поставку компонентов в апреле и мае. Если ситуация с наличием сырья не улучшится, лакокрасочники могут столкнуться с тем, что у них просто не будет возможности произвести и отгрузить продукцию. В этом случае в выигрышном положении окажутся те заводы, которые имеют складские запасы сырья на ближайшие месяцы. Однако таких компаний немного.



## РЫНОК ЛАКОКРАСОЧНОЙ ИНДУСТРИИ

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

### ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:

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

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

#### РЫНОК ГЛАДКОСНЫХ ПОКРЫТИЙ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

##### СОДЕРЖАНИЕ

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

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

### СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ:



Присылайте ВАШЕ техническое задание:

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

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



15.06.2021 – 17.06.2021

## ROSPLAST 2021

Международная выставка оборудования и материалов для индустрии пластмасс Rosplast 2021 пройдет 15 – 17 июня 2021 года МВЦ “Крокус-Экспо”, Москва.

Rosplast 2021 предложит современное оборудование, технологии и решения для индустрии пластмасс:

- Пластмассы и композиты (термопласты, реактопласты и полимерные материалы на их основе, каучуки, резина, смолы и др.);
- Оборудование для переработки пластмасс (литьевые машины, экструдеры, машины для выдувного формования и др.);
- Оборудование для периферийного оснащения основного производства (роботы, сушилки, дозаторы, грануляторы, системы терморегулирования и охлаждения и др.);
- Контрольно-измерительные приборы и средства автоматизации;

- Оборудование для переработки вторсырья и утилизации отходов;

- Измерительное оборудование и метрология.

В рамках выставки традиционно запланирована насыщенная деловая и образовательная программа:

- Техническая конференция «Литье пластмасс под давлением. Пресс-формы, технологии, оборудование» - новые материалы для литья, конструирование пресс-форм, ТПА для различных технологий литья и материалов, контроль качества и автоматизация.
- Конференция по промышленному дизайну пластмассовых изделий «Идеи. Дизайн. Изделия» - звезды промышленного дизайна делятся своим опытом и кейсами в области проектирования и дизайна изделий.
- Форум «Переработка пластика – Рециклинг – Экономика замкнутого цикла»



- производители пластика, поставщики сырья, оборудования для переработки и сами переработчики расскажут о перспективах борьбы с пластиковым мусором.

Онлайн регистрация посетителей на выставку уже открыта. Получите бесплатный билет по промо-коду: RM21-9P8GC. Подробности на сайте: [www.rosplast-expo.ru](http://www.rosplast-expo.ru)

Организатор



Платиновый спонсор



Серебряные спонсоры



Партнеры



## XVIII Международная конференция Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

6-8 октября 2021, Сочи, Россия

18th International Conference  
CIS Coatings  
and Raw Materials Markets

6-8 October 2021, Sochi, Russia



26–29.10.2021

www.chemistry-expo.ru



24-я международная  
выставка химической  
промышленности  
и науки

# ХИМИЯ

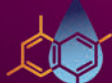
## ХИМИЯ

Генеральный  
информационный  
партнер:

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



Иновации  
и современные  
материалы



Нефтегазохимия



Startup ChemZone



Автоматизация  
и цифровизация  
производства



Химмаш. Насосы



Хим-Лаб-Аналит



Зеленая химия



Индустрия пластмасс



Защита от коррозии  
«КОРРУС»

При поддержке:

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

Под патронатом ТПП РФ

12+

Реклама



Организатор:





# Ti-Pure™ Flex

## Технология, движущаяся со скоростью Вашего бизнеса

Уже 80 лет наши клиенты обращают свой взор к бренду Ti-Pure™: это надежные продукты, современные технологии, помогающие быть конкурентными на рынке.

С электронной онлайн платформой **Ti-Pure™ Flex** проще купить  $TiO_2$  по Вашему плану

- Размещайте, планируйте и изменяйте заказы он-лайн
- Горизонт размещения заказов 6 месяцев с быстрым подтверждением
- Никаких договоров или долговременных обязательств
- Просмотр, загрузка или выгрузка документов 24 часа в сутки 7 дней в неделю
- Программа поощрения Ti-Pure™ Flex

Портал Ti-Pure™ Flex работает так же, как Ваш бизнес: быстрота, гибкость, рыночная цена. **Подробнее на [tipure.com/flex-ru](http://tipure.com/flex-ru)**

