

# МАСТЕРСКАЯ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Полимерная  
промышленность  
Украины в контексте  
мирового рынка

В последние годы полимерная промышленность Украины развивалась большими темпами. Чтобы оценить деятельность отрасли в качественном отношении, проведем сравнительную характеристику тенденций в мире и Украине. Так мы увидим себя на мировой карте полимеров и подумаем о том, куда двигаться дальше. Своими соображениями на эту тему поделился Сергей Яременко, директор аналитической компании «Маркет Репорт»

*Подготовил Вадим Герасимчук*



**– Какие тенденции вы замечаете на мировом рынке полимеров?**

– Посмотрите, сегодня Западная Европа уходит от традиционных крупнотоннажных полимеров (commodities), ведь мощности по ПЭ, ПП, ПВХ, ПС в Западной Европе практически не увеличиваются.

Из всех заявленных проектов в этом регионе, например по полиолефинам, пока реализуется лишь один – Borealis в г. Швехат, да и то: всего на 150 КТв. Можно сказать, что многие нефтехимические компании, скорее, наоборот, начинают избавляться от крупнотоннажного бизнеса – Huntsmann, Basell, Borealis, DSM, General Electric, а все текущие мега-проекты реализуются сегодня только на Ближнем Востоке и немного в ЮВА. Западная Европа же наоборот планомерно увеличивает импорт базовых полимеров. Так,

только из Саудовской Аравии в 2006 г. европейцы импортировали уже 1 005 млн т полиэтилена, а за пять месяцев 2007 г. – уже 432 тыс. т. (из которых 266 тыс. т составлял LLDPE).

Классические нефтяные компании, вроде ExxonMobil или Shell, в меньшей степени заинтересованы в развитии нефтехимии, поскольку upstream-бизнес сейчас намного прибыльнее. А если и есть проекты – то только вокруг этана, совместно с ближневосточными компаниями. Поэтому сегодня Западная Европа отходит от простых продуктов. Последнее подтверждение этому – намерение BASF продать свой полистирольный бизнес: скорее всего, его новым владельцем станет объединенная компания Lyondell/Basell Леонарда Блаватника.

Наоборот, европейцы выбирают более сложные продукты, связанные с

машиностроением, инженерные пластики, вспененные продукты, биоразлагаемые материалы.

**– Можете поделиться конкретными примерами, которые отражают эти тенденции?**

– Наша компания участвовала на выставке K-2007, и аналитики особенно внимательно смотрели на новые решения и технологии. Если взять тот же полиэтилен, то, конечно, у металлоценового LLDPE большие перспективы. На K-2007 ExxonMobil представила новую марку Exceed mPE НТС, которая увеличивает производительность экструдера на 30%.

Вспенивание – также очень актуальная задача, вплоть до вспенивания выдувных пленок (причем, актуально вспенивание не столько фреоном, сколько углекислым газом).

Отдельная история – это биоразлагаемые пластики. Все о них говорят давно. Но так, чтобы все нефтехимические монстры, включая BASF, Bayer, Total или Dow, одновременно предложили свои решения и сразу их продвигали – это стало заметным только сейчас.

Особенно удивил проект зеленого полиэтилена от Braskem. Помню, два года назад все российские нефтехимики смеялись, услышав идею реанимировать производство ПЭВД в Северодонецке, используя технологию получения этилена из растительных источников (в частности, сахарной свеклы). Если бы они посетили последнюю презентацию проекта «Зеленый полиэтилен», то вряд ли бы сейчас назвали эту идею бредовой. Авторы проекта в Braskem мне сказали, что три года назад с их проекта тоже все смеялись, но теперь, когда баррель подбирается к \$100, все переворачивается с ног на голову. Так вот, сегодня Braskem – это уже \$10,7 млрд продаж в нефтехимии. И эта компания запустила пилотную установку по производству этилена из этанола. Сегодня уже сделано 60 тыс. ПЭВД/ПЭНД, которые по своим физико-механическим показателям полностью соответствуют корпоративным стандартам компании.

**– Говорим «полимеры», подразумеваем «нефть». А что говорят сегодняшние цены на нефть?**

– Если говорить о ценах на нефть, то здесь все более-менее станет ясно после президентских выборов в США. Все-таки, в нынешней администрации очень много нефтяников, которые заинтересованы в разгоне этих цен, даже путем ослабления доллара. Ведь посмотрите: цены на бензин в США – одни из самых низких в мире, а цена этилена, например, на \$250–300 ниже, чем в Западной Европе. Для того, чтобы эти цены удерживать, нужно все время девальвировать доллар, при этом в Западной Европе цены на бензин в евро также растут – правда, не так быстро (за счет сглаживания курсом евро/доллар).

Единственным возмутителем спокойствия сможет стать Китай, Центробанк которого должен решить, в какой валюте в 2008 г. они будут формировать резервы, а также будет ли девальвация юаня против евро. Хотя,



еще раз оговорюсь, новые тренды в ценах на углеводороды можно будет наблюдать, скорее всего, после выборов в США.

**– Как вы оцениваете реальную ситуацию на рынке Украины?**

– Как известно, мы не имеем достаточных объемов собственного полимерного сырья. При ожидаемом к 2010 г. потреблении по пяти полимерам (ПЭ, ПП, ПВХ, ПС, ПЭТФ) в объеме 1 млн т, Украина имеет мощности только на 25–30%: по ПЭНД – 100 КТa + ПП – 100 КТa + ПС/ПСВС – 45 КТa + ПВХ – номинально 40 КТa, а реально на текущий момент – «ноль».

Таким образом, чем дальше, тем сильнее мы превращаемся в классическую страну нетто-импортера, где

ного нефтехимического производства.

Пережив период бурного роста, украинский полимерный рынок постепенно начинает охлаждаться. Пожалуй, наиболее важным фактором видимого замедления роста полимерного рынка Украины в 2006 г. становится его насыщение готовыми изделиями, производимыми внутри страны. Имевшийся до 2006 г. запас по импортозамещению готовых изделий постоянно снижается: если в 2000 г., по оценке «Маркет Репорт», доля импорта в общем потреблении полимерных изделий составляла 34,7%, то в 2006 г. – уже 21,6%.

Наша мысль заключается в том, что если мы хотим развивать внутреннюю переработку и дальше, нужно начать агрессивную поддержку экспорта го-

**Многие нефтехимические компании начинают избавляться от крупнотоннажного бизнеса**

импорт к 2012 г. будет составлять уже порядка 800 тыс. т. При текущих ценах на нефтехимию – это около \$1,5 млрд.

Развивать собственную нефтехимию в Украине – это пока призрачное

товых изделий из полимеров. Посмотрите: турецкий рынок очень открытый и объемы импорта сырья уже за пределами. Только по ПВХ они будут ввозить к 2010 г. уже 850 тыс. т. При

**Чем дальше, тем сильнее мы превращаемся в классическую страну нетто-импортера, где импорт к 2012 г. будет составлять уже порядка 800 тыс. т.**

дело, надеемся только на одно: проект в Калуше по ПВХ. Хотя в этом абсолютно ничего страшного нет. Ведь есть очень много хороших примеров стран, те же Китай и Турция, где рынок растет очень быстро, и без собствен-

этом свои мощности остаются на прежнем уровне: 150 КТa. Тем не менее, это не мешает туркам производить тот же оконный профиль и продавать его в Украине или в РФ (Pimapen, Adopen) и даже размещать





здесь собственные производства (Ростов-на-Дону, Серпухов).

У нас тоже уже есть хорошие примеры: днепропетровская группа «Юнип-

годня является мировой «мастерской», хорошей стратегией для развития украинского полимерного бизнеса может стать стратегия создания «мастерс-

**Объединяющей для переработчиков полимерной отрасли должна стать идея продвижения украинской продукции на внешние рынки**

ласт», которая уже (!) является одним из крупнейших в Европе производителей преформ; харьковский «Проминвест», который стабильно лидирует в экспорте кабельных пластикатов в РФ; днепропетровские «Эдем» и «Днепромлайн»; Корюковская ФТБ – которые уже экспортируют до 55% произведенной продукции, оставаясь одними из лидеров в поставках виниловых обоев на рынках СНГ.

**– Что, по-вашему, необходимо для стабильного развития полимерной индустрии в Украине?**

– По аналогии с Китаем, который се-

кой» готовых изделий для стран СНГ и Восточной Европы.

Одним из путей реализации названной стратегии станет привлечение производств готовых изделий из европейских стран в Украину.

Наиболее привлекательными отраслями, с учетом такого переноса, являются сегодня автомобиле- и приборостроение, производство стройматериалов, а также электротехническая отрасль. Пока примеров размещения подобных производств немного (чешская Korpos, польские Polo, Marbet, немецкие Lemo, Aluplast и пр.). Для примера: в Польше работает более сотни



европейских переработчиков, которые в дальнейшем экспортируют готовые изделия в Германию, Италию и Францию. Украинские же переработчики в целом экспортируют пока только 10% от общего объема произведенных ими готовых изделий (72,47 тыс. т), при этом общий нетто-импорт готовых изделий в Украине в 2006 г. составил 106,8 тыс. т.

Объединяющей для переработчиков полимерной отрасли должна стать идея продвижения украинской продукции на внешние рынки. И лучше не воевать внутри за схемы по НДС или пошлинам, а совместными усилиями продавать изделия в той же Европе. Ведь посмотрите, только за январь–август 2007 г. Китай продал в Западную Европу 791 тыс. т полимерных пленок, а по итогам года, общая цифра будет более 1,2 млн т.

В развитых странах созданы ассоциации, которые продвигают экспортный бизнес, в Италии это Assocomoplast, в Германии – VDMA. Они организуют коллективные выставки, помогают с экспортными контрактами.

Конечно, нам нужны максимально низкие, а лучше – нулевые импортные пошлины по сырью (по тому же ПВХ-С сегодня, например, нет смысла держать пошлину в 6,5%) и, в среднем, пошлины в 10–15% по готовым изделиям. Нужно приглашать иностранцев не ввозить готовые изделия, а размещать здесь свои мощности. Благо, наша география очень выгодна по сравнению, например, с Россией. Ведь посмотрите: везти полиэтилен из Ангарска в Москву нужно 5165 км, а пленку из ПЭНД от границы Украины – только 750 км. Готовые изделия в России и Казахстане по многим позициям сегодня дороже украинских. Если не можем интегрироваться на рынке как нефтехимики, давайте интегрироваться как переработчики. Тем более, пройдет еще 10–20 лет – и европейские переработчики будут импортировать все базовые полимеры из Саудовской Аравии, Ирана, Катара или Кувейта. При прочих равных условиях, наши затраты на логистику и переработку должны быть намного лучше, чем в Западной Европе. Если говорить о расходах на сырье, то здесь мы уже сегодня четко следуем за азиатскими спотовыми ценами почти по всем базовым полимерам.