

ХИМИЯ

2016

19 - 22 сентября

12+

19-я международная выставка
химической промышленности и науки

ЭКСПОЦЕНТР
МОСКВА

ХИМ
КУРЬЕР
www.chem-courier.ru



Химия



Хим-Лаб-Аналит



Индустрия пластмасс



Зеленая химия



Химмаш. Насосы



Салон защиты
от коррозии «КОРРУС»

ПРИВЕТСТВИЕ УЧАСТНИКАМ 19-Й МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ «ХИМИЯ-2016»



Сергей Беднов,
Генеральный директор АО «Экспоцентр»

Сердечно приветствую участников и гостей главного отраслевого смотра химической промышленности и науки «Химия-2016»!

«Химия» – крупнейший в России отраслевой проект химической тематики с полувековой историей, объединяющий целый блок специализированных выставок – «Хим-Лаб-Аналит», «Химмаш. Насосы», «Зеленая химия», «Индустрия пластмасс», салон защиты от коррозии «КОРРУС». Сегодня на площадке выставки «Химия-2016» специалисты всех отраслей химического комплекса имеют возможность для профессионального общения, обмена опытом, ознакомления с новыми технологиями, современным оборудованием и продукцией предприятий химпрома.

В экспозиции «Химии-2016» широко представлены достижения отечественной химической промышленности и науки. Наряду с российскими предприятиями свои новинки демонстрируют крупнейшие мировые производители, традиционно представлены национальными экспозициями Белоруссия, Германия, Китай и Казахстан.

Выставка «Химия» неизменно привлекает внимание представителей власти, бизнеса, промышленности и науки. Проект реализован «Экспоцентром» при официальной поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Российского Союза химиков, ОАО «НИИТЭХИМ», Российского химического общества им. Д.И. Менделеева, Химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ.

В рамках выставки «Химия-2016» состоятся значимые для российской химической индустрии события, в которых примут участие представители министерств и отраслевых объединений, руководители ведущих предприятий, крупные ученые и эксперты.

Ключевыми событиями деловой программы станут IV Международный химический форум, семинар по зеленой химии, конференция по защите от коррозии в рамках салона «КОРРУС», семинар по вопросам современных требований к перевозке опасных грузов – химической продукции, конференция, посвященная химическим аспектам возобновляемой энергетики, юбилейный 10-й конкурс проектов молодых ученых и другие интересные мероприятия.

Желаю экспонентам и посетителям выставки «Химия-2016» конструктивных дискуссий, плодотворной работы, высоких коммерческих результатов!

РЫНОК БУТАНОЛА СТАГНИРУЕТ, КАК МЫ И ОЖИДАЛИ
В 2016-м ситуация на российском рынке бутанолов развивается так, как и прогнозировали эксперты «Хим-Курьера» еще в прошлом году. Внутренний рынок стагнирует, объемы экспорта продукции в Китай продолжают уменьшаться.



ДО 2020 ГОДА ОЖИДАЕТСЯ БУРНОЕ РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ СУГ
Сегодня биржи предоставляют удобный и прозрачный механизм торговли, которым ежедневно пользуются сотни компаний. О преимуществах и перспективах биржевой торговли рассказывает генеральный директор АО «Мосэнергобиржа» Сергей Трофименко.



структуру потребления и расстановку сил на российском рынке ПВХ.



ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ МОГУТ ВЛИЯТЬ НА ТЕМПЫ РЕАЛИЗАЦИИ, НО НЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ BASF
Как считает Кристоф Рериг, глава BASF в России и СНГ, Правительству РФ и отечественным производителям сейчас нужно сосредоточиться не на вытеснении импорта, а на привлечении в страну передовых зарубежных технологий и инвестиций, особенно в области специальной химии.

В РФ СТОИМОСТЬ ПП БУДЕТ КОЛЕБАТЬСЯ В НЕШИРОКОМ ДИАПАЗОНЕ

Объемы потребления полипропилена в России по итогам первых пяти месяцев 2016 года увеличились на 20%. Емкость рынка ПП расширилась за счет увеличения поставок импортного ПП.



«ЗАПСИБНЕФТЕХИМ» ИЗМЕНИТ К ЛУЧШЕМУ ЛАНДШАФТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПОЛИМЕРОВ
Российские

производители постепенно наращивают мощности по производству полимеров. О перспективах развития этого рынка рассказывает член правления, исполнительный директор «Сибур Холдинга» Сергей Комысан.



В 2016 ГОДУ ПОТРЕБЛЕНИЕ НРК В СНГ РЕЗКО ВЫРОСЛО

В 2016 году в России и Украине были закуплены значительные объемы сложных удобрений. По итогам этого года потребление в РФ только превысит показатель рекордного 2014 года, а в Украине может достичь 1,3 млн тонн.



НЕ ДЕКОРАТИВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ЛКМ

Российский рынок лакокрасочных материалов расширился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,6%.

ИЗДАТЕЛЬ ОФИЦИАЛЬНОЙ ГАЗЕТЫ ВЫСТАВКИ ИА «ХИМ-КУРЬЕР»

тел.: +7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04 e-mail: sales@chem-courier.ru

www.chem-courier.ru



ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ «ХИМИЯ-2016»

ПАРТНЕР
ДЕЛОВОЙ
ПРОГРАММЫРОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

ЭКСПАР

РОСЭКСИМБАНК

19 СЕНТЯБРЯ

10.30

Галерея между павильонами №2 и 8

ЦЕРЕМОНИЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ОТКРЫТИЯ ВЫСТАВКИ «ХИМИЯ-2016»

12.00–16.00

Конгресс-центр, 3-й этаж, зал «Стеклянный купол»

СОВМЕСТНОЕ ЗАСЕДАНИЕ МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОВЕТА ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВ МАЛОТОННАЖНОЙ ХИМИИ И МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**Сопредседатели:**С.А. Цыб – заместитель Министра промышленности и торговли РФ,
К.В. Молодцов – заместитель Министра энергетики РФ

14.00–16.00

Павильон №2, зал 2, конференц-зал

СЕССИЯ «РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР: ОБ ИНСТРУМЕНТАХ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ»**Организаторы:**– Торгово-промышленная палата РФ
– АО «Экспоцентр»
– АО «Российский экспортный центр»**Модератор – В.А. Дмитриев**, Вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ**С приветственным словом выступают:**

С.С. Беднов, Генеральный директор АО «Экспоцентр»

П.М. Фрадков, Генеральный директор АО «Российский экспортный центр»

В ПРОГРАММЕ СЕССИИ• Презентация АО «Российский экспортный центр» «Инструменты и меры поддержки отечественных производителей химической продукции при выходе на внешние рынки»;
– «Нефинансовые меры поддержки экспортеров»**Спикер – К.Н. Евстюхин**, Управляющий директор по нефинансовой поддержке АО «РЭЦ»

– «Финансовый инструмент поддержки экспортных проектов»

Спикер – Н.В. Гусаков, Управляющий директор по клиентской работе и андеррайтингу АО «ЭКСПАР»• Презентация Торгово-промышленной палаты РФ
«Роль системы торгово-промышленных палат в поиске, отборе и продвижении проектов производственных компаний»**Спикер – А.Г. Вялкин**, Директор Департамента содействия инвестициям и инновациям Торгово-промышленной палаты РФ**Завершит семинар «Дискуссия в формате: вопрос – ответ»****Темы для обсуждения:**• Меры поддержки экспорта, в которых заинтересованы компании – производители химической продукции
• Проблемы и барьеры российских производителей при выходе на зарубежные рынки
• Позиции российских производителей химической продукции на зарубежных рынках

20 СЕНТЯБРЯ

10.00–18.00

Павильон №8, конференц-зал

КОНФЕРЕНЦИЯ В РАМКАХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО РАЗДЕЛА ВЫСТАВКИ «КОРРУС», ПОСВЯЩЕННОГО ЗАЩИТЕ ОТ КОРРОЗИИ: «НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ ОТ КОРРОЗИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ»**Организаторы:**– Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина
– DECHEMA – Немецкое общество химической инженерии и биотехнологии
– АО «Экспоцентр»

10.00–17.00

Павильон №2, зал семинаров 3

Х КОНКУРС ПРОЕКТОВ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ**Организаторы:**– Российское химическое общество им. Д.И. Менделеева
– Российский Союз химиков
– РХТУ им. Д.И. Менделеева
– АО «Экспоцентр»

10.00–12.00

Павильон №2, зал 2, конференц-зал выставки

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР «ЭКСПРЕССНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ХИМИЧЕСКОГО СЫРЬЯ И ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ. ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕНТГЕНОВСКОГО СПЕКТРАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ИК-ФУРЬЕ СПЕКТРОМЕТРОВ»**Организатор:** Московское представительство компании Shimadzu Europa GmbH

11.00–13.00

Павильон №2, 2-й этаж, зал семинаров 5

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР «ИЗМЕРЕНИЕ РАЗМЕРОВ ЧАСТИЦ МЕТОДОМ ЛАЗЕРНОЙ ДИФРАКЦИИ»**Организатор:** Московское представительство компании Shimadzu Europa GmbH

12.00–14.00

Павильон №2, зал 2, конференц-зал выставки

СЕМИНАР «СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРЕВОЗКЕ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ – ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ»**Организаторы:**– Некоммерческое партнерство «РОСХИМПРЕАКТИВ»
– АО «Экспоцентр»

14.00–16.00

Павильон №2, зал 2, конференц-зал выставки

МАСТЕР-КЛАСС «ХИМИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ ОТ ЛАБОРАТОРИИ ДО ПИЛОТНОГО ПРОИЗВОДСТВА. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ»**Организатор:** ГК «Фармконтракт»

IV МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ХИМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Организаторы:– Российский Союз химиков
– АО «Экспоцентр»

09.00–10.00

Павильон №7, фойе 4-го этажа

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ, ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ

10.00–13.00

Павильон №7, конференц-зал

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ «ХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС: НОВЫЕ РЕАЛИИ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»**Модератор:** В.П. Иванов, Президент Российского Союза химиков

14.00–17.30

Конгресс-центр, 2-й этаж, пресс-зал

КРУГЛЫЙ СТОЛ «РОССИЙСКОЕ ХИМИЧЕСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТА»**Модератор:** М.А. Смирнов,

Генеральный директор ПАО «Объединенные машиностроительные заводы»

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

ЭКСПАР

РОСЭКСИМБАНК

АО «Российский экспортный центр» – государственный институт поддержки экспорта, созданный при поддержке Правительства Российской Федерации.

Центр представляет собой «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами.

Для формирования концепции «единого окна» в группу Российского экспортного центра интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) и АО РОСЭКСИМБАНК.



Подробная информация на сайте Российского экспортного центра:
www.exportcenter.ru

14.00–17.30

Конгресс-центр, 1-й этаж, Мраморный зал

РАСШИРЕННОЕ ЗАСЕДАНИЕ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ РОССИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УДОБРЕНИЙ ПО ЭКОЛОГИИ**Модератор:** И.И. Калужский, Исполнительный директор Российской ассоциации производителей удобрений

14.00–17.30

Конгресс-центр, 3-й этаж, зал «Стеклянный купол»

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ НОРМИРОВАНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НДТ»**Модератор:** Д.О. Скобелев, Буководитель Бюро НДТ

14.00–17.30

Павильон №7, зал «Панорама»

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОРЕСУРСАМИ НА ХИМИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОСТАВЩИКАМИ»**Модератор:** В. Батхин, Директор практики «Нефть, газ, химия», Strategy Partners Group

15.00–17.00

Павильон №7, конференц-зал

ОБЩЕЕ ГОДОВОЕ СОБРАНИЕ ЧЛЕНОВ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ХИМИКОВ

18.00–21.00

Флотилия Radisson Royal, причал напротив ЦВК «Экспоцентр»

ТОРЖЕСТВЕННЫЙ ПРИЕМ

21 СЕНТЯБРЯ

IV МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ХИМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

09.00–10.00

Конгресс-центр, фойе 1-го этажа

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ, ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ

10.00–14.00

Павильон №7, конференц-зал

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ: КЛЮЧ К КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ»**Модераторы:** М.С. Гусейнова, Генеральный директор Отраслевого объединения работодателей Российского Союза химиков

10.00–13.00

Павильон №7, зал «Панорама»

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ХИМИЧЕСКОГО СЫРЬЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛКМ»**Модератор:** Г.В. Аверьянов, Генеральный директор Ассоциации «Центрлак»

10.00–18.00

Павильон №2, зал семинаров 3

КОНФЕРЕНЦИЯ «ХИМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ»**Организаторы:**– Институт биохимической физики им. Н.М. Эмануэля Российской академии наук (ИБХФ РАН)
– АО «Экспоцентр»

10.00–11.00

Павильон №2, зал 2, конференц-зал выставки

СЕМИНАР «ГЕРМЕТИЧНЫЕ НАСОСЫ И НАСОСЫ С УПЛОТНЕНИЕМ ВАЛА. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ»**Организатор:** ООО «ПромХимТех», г. Новосибирск

11.00–15.00

Павильон №2, зал 2, конференц-зал выставки

СЕМИНАР ПО ЗЕЛЕННОЙ ХИМИИ «СВЕРХКРИТИЧЕСКИЕ ФЛЮИДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЗЕЛЕННОЙ ХИМИИ»**Организаторы:**– Научно-практический журнал «Сверхкритические флюиды: теория и практика»
– АО «Экспоцентр»

 Здесь рождается краска



**ИНТЕР
ЛАКО
КРАСКА
2017**

28.02 – 03.03



Организатор:
АО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российского химического общества им. Д.И. Менделеева
- Российского Союза химиков
- Ассоциации «Центрлак»

Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ



Реклама

 12+

21-я международная специализированная выставка

11-й международный салон «Обработка поверхности. Защита от коррозии»

6-й международный салон «Покрывают со специальными свойствами»

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»
www.interlak-expo.ru
www.interlakokraska.ru

 20-я юбилейная международная специализированная выставка РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ, ШИН, ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА, СЫРЬЯ И ОБОРУДОВАНИЯ

**ШИНЫ,
РТИ И
КАУЧУКИ**

**17–20 апреля
2017**

Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр»
www.rubber-expo.ru

Организатор: АО «Экспоцентр»
При поддержке:
Министерства промышленности и торговли РФ
Российского Союза химиков

Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ





12+ Реклама 



**ХИМИЯ
ХИМИЧЕСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
И НАУКА
2017**

23–26.10



20-я международная выставка химической промышленности и науки

Организатор: АО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- 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 Торгово-промышленной палаты РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»
www.chemistry-expo.ru

Зеленая химия

Индустрия пластмасс

Химмаш. Насосы

Хим-Лаб-Аналит

Салон защиты от коррозии «КОРРУС»



Реклама

12+

 Демонстрируем будущее

Международные выставки и конгрессы

www.expocentr.ru

ВАШИ ВЫСТАВКИ В МОСКВЕ

Календарь выставок АО «Экспоцентр» на 2017 г.*

Химическая промышленность

Интерлакокраска / 28 февраля – 3 марта 2017
Шины, РТИ и каучуки / 17–20 апреля 2017
Химия / 23–26 октября 2017

- Зеленая химия / 23–26 октября 2017
- Индустрия пластмасс / 23–26 октября 2017
- Химмаш. Насосы / 23–26 октября 2017
- Хим-Лаб-Аналит / 23–26 октября 2017

Топливо-энергетический комплекс

Электро / 17–20 апреля 2017
Нефтегаз / 17–20 апреля 2017

Машиностроение

Интеграл / 20–22 февраля 2017
Металлообработка / 15–19 мая 2017
Технофорум / 23–26 октября 2017

Строительство. Архитектура. Дизайн

Мир стекла / 5–8 июня 2017
Мебель / 20–24 ноября 2017

Пищевая промышленность

Продэкспо / 6–10 февраля 2017
Агропродмаш / 9–13 октября 2017

Высокие технологии. Информация и связь

Фотоника. Мир лазеров и оптики / 28 февраля – 3 марта 2017
Навитех / 25–28 апреля 2017
Связь / 25–28 апреля 2017
СТЛ. Системы транспорта и логистики / 25–28 апреля 2017

Рекламное и полиграфическое оборудование

Реклама / 4–6 сентября 2017

Индустрия моды, потребительские товары

CJF – Детская мода. Весна / 20–23 февраля 2017
Обувь. Мир кожи. Весна / 21–24 марта 2017
CJF – Детская мода. Осень / 25–28 сентября 2017
Мир детства / 26–29 сентября 2017
Обувь. Мир кожи. Осень / 2–5 октября 2017
Консумэкспо / 20–24 ноября 2017

Здравоохранение

Здравоохранение / 4–8 декабря 2017
Здоровый образ жизни / 4–8 декабря 2017

*В календаре возможны изменения

Все выставки имеют возрастное ограничение 12+
Выставка «Продэкспо» – 18+




Реклама 

Россия, Москва, Краснопресненская наб., 14, ЦВК «Экспоцентр»
Тел.: 8 (499) 795-37-99
www.expocentr.ru

ОБЗОР РЫНКА

РЫНОК БУТАНОЛА СТАГНИРУЕТ, КАК МЫ И ОЖИДАЛИ

В 2016-м ситуация на российском рынке бутанолов развивается так, как и прогнозировали эксперты «Хим-Курьера» еще в прошлом году. Внутренний рынок стагнирует, объемы экспорта продукции в Китай продолжают уменьшаться.

После рекордного падения котировок н-бутанола в Азии в конце прошлого года (в начале декабря 2015-го цены этой продукции достигли исторического минимума по меньшей мере за последние 10 лет) в 2016-м ситуация изменилась, но незначительно. По итогам I квартала этого года стоимость

бутилового спирта в странах Азии увеличилась в среднем на 17%. С марта по август котировки продукции колебались в диапазоне 638—653 доллара за тонну CFR Северо-Восточная Азия. Несмотря на рост в I полугодии, цена н-бутанола сейчас намного ниже, чем в аналогичный период 2015-го.

Для сравнения: в августе 2015-го котировка нормального бутилового спирта составляла 811 долларов, а в августе 2016-го — 650 долларов за тонну CFR Северо-Восточная Азия.

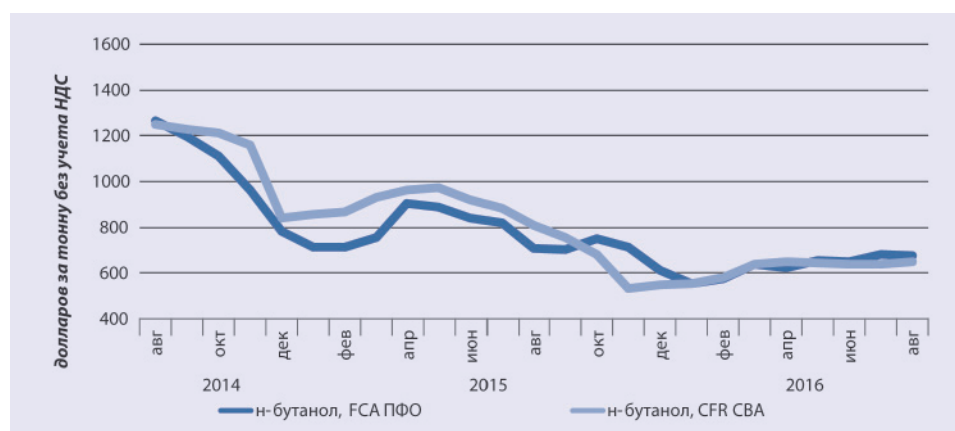
Несмотря на снижение спроса на бутиловые спирты в Азии и значительное удешевление продукта, объемы поставок российского н-бутанола в Китай все еще значительные. Производство спиртов в РФ избыточно, и продукцию продолжают реализовывать за рубежом, несмотря на снижение прибыльности экспорта. В первой половине 2016 года на российском рынке бутанолов — стагнация. Объемы производства продукции с января по июнь незначительно уменьшились по сравнению с аналогичным промежутком времени прошлого года. При этом отмечался незначительный рост потребления на внутреннем рынке, а объемы экспорта российского бутанола уменьшились на 16%, до 61,2 тыс. тонн. Основным направлением поставок отечественной продукции остается Китай. С января по июнь 2016 года в эту страну отгрузили около 43,22 тыс. тонн спиртов (71% валового экспорта), это на 28% меньше, чем за сопоставимый промежуток времени прошлого года. В Китай поставляют преимущественно нормальный бутиловый спирт (39,17 тыс. тонн — с января по июнь этого года), а объемы изобутанола незначительные (4,05 тыс. тонн).

Ангарская нефтехимическая компания сократила производство бутиловых спиртов в этом году более чем в 16 раз. С января по июнь 2016-го на заводе выпустили только 1,4 тыс. тонн этой продукции (для сравнения: в аналогичный период 2015-го — 22,57 тыс.

тонн). Предприятие расположено далеко от основных отечественных потребителей бутанолов, но близко к границе с КНР и сильно зависит от экспорта. В 2015 году АНХК поставила в Китай почти весь произведенный бутиловый спирт. Но в 2016 году предприятие более 90% продукции отгружало на внутренний рынок. Кроме снижения спроса на мировом рынке и падения котировок спиртов в Азии одной из основных причин значительного сокращения выпуска бутанолов на АНХК была остановка производства после аварии на Ангарском заводе полимеров в феврале этого года (подробно читайте в еженедельном периодическом издании «Хим-Курьер. Рынок нефтехимии»). Напомним: АЗП — основной поставщик сырья для выпуска бутанолов — пропилена для Ангарской нефтехимической компании. Производство на Ангарском заводе полимеров возобновилось только в конце июня.

До конца этого года на «Газпром нефтехим Салават» планируют запустить в эксплуатацию комплекс по производству акриловой кислоты и акрилатов. Напомним: строительство комплекса проектной мощностью 80 тыс. тонн бутилакрилата, 80 тыс. тонн сырой и 35 тыс. тонн ледяной акриловой кислоты в год началось в конце 2013 года. Игроки ожидают значительных изменений на российском рынке в результате запуска нового крупного переработчика бутиловых спиртов. Возможно, это позволит увеличить или, по меньшей мере, сохранить загрузку мощностей отечественных производителей бутанолов и уменьшить влияние котировок в Азии на российский рынок спиртов.

Разница между ценой н-бутанола в Азии и на внутреннем рынке РФ — минимальна



Экспорт бутанолов из России в этом году сократился

Показатели тыс. тонн	2015	2015/ 2014	6 мес. 2016	6 мес. 2016/ 6 мес. 2015
Производство	238,0	100%	118,2	99%
Экспорт	111,2	102%	61,2	84%
Емкость рынка	126,8	99%	57,0	122%
Доля экспорта в производстве	47%		52%	

НОВОСТИ

ЭКСПОРТНАЯ ПОШЛИНА НА НАФТУ СНИЗИЛАСЬ НА 11%

С 1 сентября 2016 года ставка экспортной пошлины при отгрузках российской нефти за рубеж уменьшится на 10,1 доллара, до 80 долларов за тонну. Льготная ставка пошлины на отгрузку нефти Восточной Сибири, Северного Каспия и Приразломного месторождения останется нулевой. Пошлина на сверхвязкую нефть составит 9,5 долларов за тонну (–1,4 доллара относительно августа). Экспортная пошлина на светлые и

темные нефтепродукты уменьшится на 4 доллара и 8,2 доллара, до 32 долларов и 65,6 долларов, соответственно, за тонну. В следующем месяце ставка экспортной пошлины на автомобильный бензин снизится на 6,1 доллара, до 48,8 долларов за тонну. Пошлина на прямогонный бензин составит 56,8 долларов за тонну, против 63,9 долларов — в августе. Пошлина при экспорте СУГ не изменится и останется нулевой, поскольку средняя стоимость этого продукта на протяжении одного месяца составила 324 доллара за тонну, то есть ниже отметки 490 долларов за тонну.



ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА РОССИЙСКОГО МЕТАНОЛА УМЕНЬШАТСЯ

По итогам июля из России за рубеж было отгружено 130 тыс. тонн метанола, или на 5% меньше, чем в июне. Лидером по объемам экспорта был «Сибметакхим» (39% всего отгруженного из РФ продукта, или 50 тыс. тонн). Крупнейшим импортером российской продукции осталась Финляндия: на ее долю в июле пришлось 65% всего экспортированного из РФ метанола (82 тыс. тонн). Менее значительные доли пришлось на Польшу (14%), Румынию (7%) и Словакию (8%). Потребители и торговые компании Германии

в июле прекратили закупки российской продукции. Стоимость экспортированного из РФ метанола в июле увеличилась на 22%, до 170 долларов за тонну DAF граница РФ.

В дальнейшем объемы поставок товарного метанола российского производства на внешние рынки сбыта, скорее всего, будут демонстрировать нисходящую невысокими темпами динамику. Это обусловлено дефицитом товарного метанола на внутреннем рынке РФ в ближайшее время (напомним: в августе и сентябре крупнейшие отечественные производители метанола останутся на плановые ремонты).



ОБЪЕМЫ ПОСТАВОК ОРТОКСИЛОЛА НА РЫНОК РФ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО УМЕНЬШИЛИСЬ

В июле российские производители реализовали на внутреннем рынке 10,8 тыс. тонн ортоксидила. Это на 6% меньше, чем в июне этого года, и на 12% ниже показателя июля 2015-го. Максимальные объемы ортоксидила поставила потребителям в июле 2016 года компания «Уфанефтехим» — 4,54 тыс. тонн (42% общероссийского объема поставок). Крупнейший в России потребитель ортоксидила — производитель фталевого

ангидрида — «Камтэкс-Химпром» сократил закупки сырья в июле на 14% по сравнению с предыдущим месяцем, до 5,22 тыс. тонн (48% общероссийского потребления). Российские производители лакокрасочных материалов сохранили объемы закупок ортоксидила на показателях предыдущего месяца — 1,55 тыс. тонн (14%). Всего с января по июль 2016 года российские компании реализовали на внутреннем рынке 79,14 тыс. тонн ортоксидила. Это на 5% превышает показатель аналогичного периода времени 2015-го.



ИНТЕРВЬЮ

ДО 2020 ГОДА ОЖИДАЕТСЯ БУРНОЕ РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ СУГ

В России торговля нефтепродуктами через электронные биржевые площадки ведется относительно недавно. Еще 10 лет назад такие торги не проводились. Сегодня биржи предоставляют удобный и прозрачный механизм торговли, которым ежедневно пользуются сотни компаний. О преимуществах и перспективах биржевой торговли рассказывает генеральный директор АО «Мосэнергобиржа» Сергей Иванович Трофименко.

— Изначально популяризация электронных торгов «стимулировалась» директивами Минэнерго РФ и другими ведомствами. Как выглядит ситуация сегодня? Заинтересованы ли участники торгов в увеличении объемов продаж своей продукции через биржу?

— Покупатели заинтересованы. На одно ежедневное предложение «Сибур» в течение года аккредитовалось около 50 компаний.

Продавцы заинтересованы не все. Здесь нет единой позиции, многое зависит от внутренней политики компаний. Например, «Сургутнефтегаз» большую часть объемов реализует через биржевые торги, «Сибур» — только предписанные объемы. Некоторые крупные ВИНКи продают через биржу чуть больше, чем «стимулируется», некоторые — меньше.

Без «стимулирования» не находят массового применения биржевые торги в мелкооптовом сегменте, которые несколько лет пытаются запустить у наших коллег.

Считаю, что «стимулирование» — это сегодня единственный механизм поддержки биржевых торгов товарами. Оно может быть административным, например издание соответствующих приказов ФАС, так и экономическим, как было в предыдущей модели торгов

мощностью в электроэнергетике (не продавший/купивший на бирже получает остаточную (невыгодную) цену. Может быть и корпоративным, как у «Сургутнефтегаза» и «Газпром газэнергосети», где участие в биржевых торгах определяется торговой политикой компаний.

— Какие группы товаров торгуются на «Московской энергетической бирже» сегодня?

— Сжиженные углеводородные газы, товары нефтехимии (полиэтилены) и судовое топливо.

— Анализируя итоги торгов на вашей площадке, видно, что основные товарные позиции, по которым совершаются сделки, — это сжиженные углеводородные газы. Объемы продаж продуктов нефтехимии на общем фоне выглядят достаточно скромно. В чем причина?

— Начальная продажа топливных СУГ на биржах была «стимулирована» совместным приказом ФАС и Минэнерго. Наша биржа предложила участникам этого рынка оптимальные условия участия и удобный сервис, поэтому за год мы вышли в лидеры биржевых продаж в этом сегменте. Сбыт продукции нефтехимии не «стимулируется», поэтому ее объемы незначительные. Но это самостоятельный сегмент, в котором участники рынка заинтересованы.

— Объемы реализации сжиженных газов на биржевых торгах занимают относительно небольшую долю в структуре продаж компаний-производителей. Однако за биржевыми торгами следят практически все участники рынка. Какую роль занимают биржи в ценообразовании СУГ?

— На внутреннем рынке СУГ роль бирж — ключевая. Рынок достаточно ликвидный, что очень важно для производителей: всегда есть покупатель продукции по рыночной цене. Поскольку цена СУГ сезонно высоковолатильна, продавец через биржу может достаточно гибко управлять ценовой политикой продаж. В ближайшее время мы начнем расчет регионального индекса СУГ, который сможет стать ценовым индикатором для принятия тарифных решений государственными органами.

— В чем преимущество биржи как инструмента торговли с точки зрения продавца и покупателя товара?

— Их несколько:

- ликвидность
- гибкая ценовая политика
- стандартизация планирования продаж
- гарантии исполнения обязательств.

— Каким вы видите развитие биржевой торговли в ближайшие пять лет? Назовите приоритетные направления «Московской энергетической биржи».



Сергей Трофименко,
генеральный директор
АО «Мосэнергобиржа»

— Бурное развитие. До 2020 года планируется «стимулирование» со стороны государства рынков:

- природного газа
- электроэнергетики
- нефтехимии и СУГ.

Из основных направлений развития биржевых торгов могут называть организацию продаж в мелкооптовом сегменте, в рамках проектов ЕЭК, рост экспортных направлений сбыта.

Организатор
Organizer

ХИМ
КУРЬЕР
www.chem-courier.ru

При поддержке
Supported by

БАШНЕФТЬ
УФАОРГСИНТЕЗ

КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ

ЛУКОЙЛ

SOCAR

Международная конференция Нефтехимия России 2017: рынки, цены, прогнозы

8 ноября 2016, Москва, Россия, АЗИМУТ Москва Олимпик

International Conference

Petrochemicals in Russia 2017: Markets, Prices, Forecasts

8 November 2016, Moscow, Russia, AZIMUT Moscow Olympic Hotel



+7 499 346 03 42

conf@chem-courier.ru
www.chem-courier.ru

Узнайте мнения ключевых экспертов
The news from key players and experts

Медиа партнеры
Media partners

OIL & GAS
JOURNAL

НЕДРА

Neftgaz.RU

ЦДУ
ТЭК

cirec.net

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ

Организатор
Organizer

ХИМ
КУРЬЕР
www.chem-courier.ru

При поддержке
Supported by



Международная конференция Шинный бизнес в России: тенденции, прогнозы, цены

9 ноября 2016, Москва, Россия, АЗИМУТ Москва Олимпик

International Conference

Tyre Business in Russia: Trends, Forecasts, Prices

9 November 2016, Moscow, Russia, AZIMUT Moscow Olympic Hotel



+7 499 346 03 42

conf@chem-courier.ru
www.chem-courier.ru

Узнайте мнения ключевых экспертов
The news from key players and experts

Медиа партнеры
Media partners

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ

tapef

АВТОСТАТ
АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

За рулем

IFA
kfz-betrieb

ОБЗОР РЫНКА

В ЭТОМ ГОДУ ДЕФИЦИТА ПВХ НЕ ОЖИДАЕТСЯ

В 2015 году российский рынок суспензионного ПВХ сузился на 10%, до 828,5 тыс. тонн. Оказали влияние на рынок снижение спроса на профильно-погонажные изделия — основной сектор потребления суспензионного ПВХ, а также девальвация рубля. Запуск «РусВинила» стал фактором, который изменил структуру потребления и расстановку сил на российском рынке ПВХ. В 2015 году объемы поставок импортного сырья резко сократились. Доля импортной продукции в совокупном объеме потребления составила 12% (для сравнения: в 2014-м этот показатель составлял 32%). Аналогичная тенденция развития рынка была спрогнозирована и на 2016 год: сужение рынка по итогам года на 10—15%, сокращение доли импорта в потребление до 7—10%, но остановка «Саянскхимпласта» изменила ожидания игроков рынка от сезона этого года. Напомним: в начале февраля 2016 года из-за поломки компрессора на Ангарском заводе полимеров была прекращена подача этилена на «Саянскхимпласт». Технически хлорное производство было опасно останавливать в период заморозков, поэтому «Саянскхимпласт» работал при минимальной загрузке мощностей, дорабатывая остатки сырья из этиленопровода. В феврале на «Саянске» было произведено 13,54 тыс. тонн, а в марте — 4,02 тыс. тонн суспензионного ПВХ, с апреля по июнь завод простаивал. На предприятии было принято решение перенести ремонтно-профилактические работы с августа на период вынужденной остановки завода. С марта этого года интерес российских переработчиков и трейдеров к китайской смоле значительно увеличился.

Крупные трейдеры и переработчики контрактуют контейнерные поставки С-ПВХ на условиях DAP Москва. Менее крупные компании закупали полимер на условиях DAP Достык со стандартными условиями доставки в вагонах. В этом году условия контейнерных поставок С-ПВХ из Китая изменились. Если в 2015-м за счет частичного покрытия финансовыми затратами на доставку правительством Китая котировки DAP Москва и DAP Достык не отличались, в 2016-м объем покрытия затрат доставки уменьшился. Однако для крупных переработчиков и трейдеров условия по-прежнему остаются выгодными. В 2015-м Китай был основным импортером ПВХ в РФ, но на фоне сокращения объемов импорта поставки уменьшились в 2,7 раза, до 67,09 тыс. тонн. В 2016-м тенденция сохранится: по итогам года объемы импорта из Китая в РФ составят около 50—60 тыс. тонн.

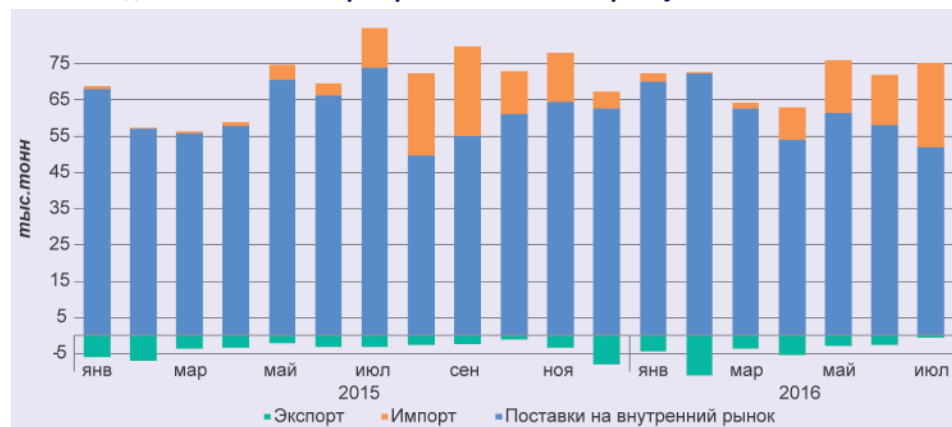
По итогам 2015 года российские заводы экспортировали 52,57 тыс. тонн суспензионного ПВХ. При этом еще в 2014 году отечественные производители поставили на внешние рынки 10,5 тыс. тонн суспензии. Наиболее привлекательными направлениями являются Беларусь, Индия и Украина. По итогам 2015 года 37% совокупного объема экспорта российского С-ПВХ пришлось на Беларусь (19,67 тыс. тонн) и еще 26% (13,42 тонны) — на Индию. Рынок Индии и Турции достаточно интересны российским производителям. В Индии суспензия российского производства пошлиной не облагается, в отличие от сырья других зарубежных производителей. При этом доля импорта в потреблении составляет

40—50%. Емкость рынка С-ПВХ Индии превышает 2,5 млн тонн. Еще одним перспективным направлением экспорта игроки рынка называют Турцию. Ежегодное потребление суспензии в этом государстве составляет около 1 млн тонн. Единственный региональный производитель — компания «Petkim» — нарабатывает 150 тыс. тонн С-ПВХ в год. Порядка 60% турецкого рынка занимает европейская смола, 25% приходится на американскую суспензию. Зависимость турецкого рынка С-ПВХ от импорта, а также короткое плечо доставки делают это направление перспективным.

Ожидается, что по итогам 2016 года расчетное потребление суспензионного

ПВХ составит около 465—470 тыс. тонн, это практически соответствует показателю, зафиксированному в 2015-м. Вероятно, что в ноябре-декабре текущего года возникнет профицит импортного полимера. Причина заключается в том, что трейдеры и переработчики законтрактовали и ввезли значительные объемы импортного ПВХ в июле-августе. На фоне избыточных объемов предложения отечественного и импортного ПВХ в октябре-ноябре операторы российского рынка будут снижать отпускные цены. Российский ПВХ будет дешевле быстрее, чем импортный, поскольку цены первого достигли высоких отметок в сезон.

С 2015 года объемы экспорта российского ПВХ растут



За 7 месяцев 2016 года российский рынок ПВХ сузился

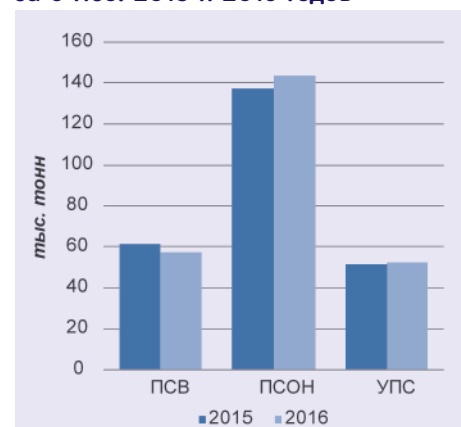
Параметры тыс. тонн	7 мес. 2016	7 мес. 2015	7 мес. 2016 / 7 мес. 2015
Производство	404,90	470,07	86%
Импорт	64,96	21,78	298%
Экспорт	30,70	32,95	93%
Потребление	439,16	458,90	96%
Доля импорта в потреблении	15%	5%	
Доля экспорта в производстве	8%	7%	

НОВОСТИ

ПРОИЗВОДСТВО ПС ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ В РОССИИ ВЫРОСЛО НА 5%

В I полугодии 2016-го производство ПСВ в России сократилось на 7%. На отечественных предприятиях было наработано 57,5 тыс. тонн. Это обусловлено сокращением переработки этого вида полистирола. Объемы выпуска ПС общего назначения и УПС выросли на 5% и 2%, соответственно. За шесть месяцев 2016-го российские производители наработали: ПСОН — 143,7 тыс. тонн, УПС — 52,3 тыс. тонн (для сравнения в аналогичный период 2015-го эти показатели составляли 137,5 тыс. тонн и 51,2 тыс. тонн, соответственно). Емкость рынка ПСВ в I полугодии 2016-го составляет 57,9 тыс. тонн. Это на 16% меньше, чем в 2015-м. Сужение рынка вспенивающегося ПС произошло за счет значительного сокращения поставок продукции из-за рубежа. Российский рынок ПС общего назначения и УПС расширился на 10% и

Объемы производства ПС за 6 мес. 2015 и 2016 годов



6%, соответственно. Емкость его выросла за счет увеличения производства на российских заводах и роста поставок этих видов ПС из-за рубежа.

ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТА» ВЫРАСТУТ НА 23%

По итогам первых двух месяцев лета 2016 года на «Газпром нефтехим Салавате» было наработано 3,2 тыс. тонн полистирола. Это в 1,4 раза больше, чем за аналогичный период 2015-го. В июне и июле 2016-го на предприятии выпустили 1,1 тыс. тонн ударопрочного ПС и 2,1 тыс. тонн ПС общего назначения. Кроме того, по предварительным данным, в августе на «Газпром нефтехим Салавате» планируют выпустить 2,9 тыс. тонн полистирола, из них 1,1 тыс. тонн — УПС и 1,8 тыс. тонн — ПСОН. Ожидается, что за восемь месяцев 2016-го на заводе произведут на 23% больше, чем за аналогичный период 2015-го, то есть 21,7 тыс. тонн полимера.



Мечты сегодня — инновации завтра

ООО «Ковестро»
Москва 105064,
Нижний Сусальный пер., д. 5 стр. 18
Тел.: +7 (495) 234 31 11

covestro.com [in](#) [f](#) [t](#)

© Solar Impulse | Pizzolante | Rezo.ch

ИНТЕРВЬЮ

«ЗАПСИБНЕФТЕХИМ» ИЗМЕНИТ К ЛУЧШЕМУ ЛАНДШАФТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПОЛИМЕРОВ

Российские производители постепенно наращивают мощности по производству полимеров, но темпы роста потребления в последние несколько лет значительно замедлились. О перспективах развития этого рынка редакция «Хим-Курьера» беседует с членом правления — исполнительным директором «Сибур Холдинга» Сергеем Комышаном.

— **Сергей Валентинович, российский рынок полимеров развивался достаточно активно. Какие факторы этому способствовали?**

— В последние два года мы наблюдаем тенденцию роста потребления базовых полимеров на российском рынке. На наш взгляд, этому способствуют три фундаментальных фактора. Прежде всего, это рост доступности сырья на российском рынке за счет ввода и наращивания мощностей производителей полимеров. Например, «Сибур» в последние годы ввел в эксплуатацию мощности мирового класса по производству полипропилена (более 500 тыс. тонн в год), ПВХ (330 тыс. тонн в год) и других полимеров общей производительностью примерно в 1 млн тонн в год.

Второй фактор — импортозамещение на рынке готовой продукции и изделий, которое стало возможным благодаря ослаблению рубля и введению контрсанкций. Например, многие производители пищевой промышленности смогли заместить импортные продукты и начали использовать российскую упаковку. Наконец, ослабление рубля также позволило российским переработчикам активно выйти на экспортные рынки и догрузить мощности, поскольку слабый рубль сделал их существенно конкурентоспособнее на внешних рынках.

— **Есть ли перспективы роста отечественного полимерного рынка?**

— В среднем за полтора года рынок потребления полиолефинов вырос на 15—20%. Мы понимаем, что такой значительный прирост не вечен. Поэтому считаем, что в ближайшей перспективе темпы расширения снизятся до 1—3% в год, если мы не увидим роста базового потребления населения или

существенной инвестиционной активности частного или государственного секторов экономики, что пока не просматривается.

— **«Биакспен» — крупнейший производитель полипропиленовой пленки в РФ. Вы рассматриваете возможность запуска новых перерабатывающих предприятий?**

— Действительно, «Сибуру» удалось не только превратить «Биакспен» в лидера на рынках РФ и СНГ, но и достичь второй позиции по объемам выпуска среди производителей БОПП-пленки в Европе. В то же время благодаря интеграции с бизнесом БОПП-пленок «Сибуру» удалось здорово «прибавить» в понимании потребностей переработчиков — как в части требований к свойствам полимеров, так и в понимании рынков конечных потребителей. Тем не менее в основе бизнес-модели компании лежит эффективное производство топливно-сырьевых продуктов и крупнотоннажных полимеров.

— **Какой полимерный проект сейчас приоритетный для «Сибура»?**

— На ближайшие несколько лет нашим основным проектом будет «ЗапСибНефтехим», который со своей мощностью 2 млн тонн полимеров в год, мы надеемся, кардинально изменит к лучшему ландшафт российского рынка полимеров. Как минимум, ввод в эксплуатацию этого мегакомплекса положительно скажется на доступности полимеров в сегментах ПЭВП, ЛПЭВП и сополимеров ПП для существующих переработчиков, потребляющих эти продукты. Как максимум, на волне доступности и более конкурентной цены мы сможем увидеть заметное развитие

мощностей по переработке этих полимеров, в том числе и ориентированных на экспорт.

— **Уже началась поставка крупногабаритного оборудования для «ЗапСибНефтехима». Насколько сейчас реализован проект, и когда планируется запуск предприятия?**

— Общий прогресс по проекту составляет 28%, строительство планируется закончить в 2020 году.

— **Какие рынки сбыта рассматриваются как приоритетные для продукции нового предприятия?**

— Основными приоритетными рынками сбыта «ЗапСибНефтехима» будут страны Таможенного Союза и СНГ ввиду схожести структуры потребления и отсутствия таможенных барьеров.

— **Практически реализована масштабная программа реконструкции производства на «Томскнефтехиме». В результате, увеличится производство полиолефинов и появится возможность выпускать специальные марки полимеров. В каких сегментах переработки они будут применяться?**

— Завершив несколько ранее реконструкцию наших линий по производству ПП на ТНХ, мы уже начали вывод новых марок ПП на рынок и видим заметный интерес. В ближайшей перспективе основные изменения коснутся и производства ПЭНП, где мы преследуем кумулятивный эффект — роста производительности и одновременно с этим расширения марочного ассортимента. Наш новый марочный ассортимент будет включать в себя аналоги востребованных на российском рынке импортных марок



Сергей Комышан,
исполнительный директор
«Сибур Холдинга»

в сегменте экструзионных пленок. Мы ожидаем, что российские переработчики будут увеличивать потребление отечественного сырья, что в условиях волатильности курсов позволяет значительно сократить бизнес-риски.

— **Позволит ли такой ассортимент полиолефинов отказаться российским переработчикам от дорогих импортных аналогов?**

— Разумеется, новый марочный ассортимент позволит заместить широкую линейку импортных аналогов при сопоставимом качестве и конкурентоспособном ценообразовании.

В РФ СТОИМОСТЬ ПП БУДЕТ КОЛЕБАТЬСЯ В НЕШИРОКОМ ДИАПАЗОНЕ

Объемы потребления ПП в России по итогам первых пяти месяцев 2016 года увеличились на 20%. Емкость рынка расширилась за счет импорта на 20%. А незначительный (7%) прирост производства на российских заводах не способствовал увеличению отгрузок на внешние рынки. Объемы экспорта, напротив, уменьшились на 23%.

СТАБИЛЬНОСТЬ ЦЕНЫ ПП

В августе на российском рынке полипропилена отмечался умеренный спрос. Отечественной рафии полипропилена достаточно для удовлетворения существующего спроса. После окончания профилактических ремонтов на заводах «Сибура»

предприятия работают в нормальном режиме. При этом высокотехнических марок ПП недостаточно, отмечают игроки. Аналогичная ситуация с уфимскими блоксополимерами. Свободных объемов марки 02015 по-прежнему нет.

Объемы предложения туркменской рафии значительные, ее стоимость на свободном рынке ниже российских

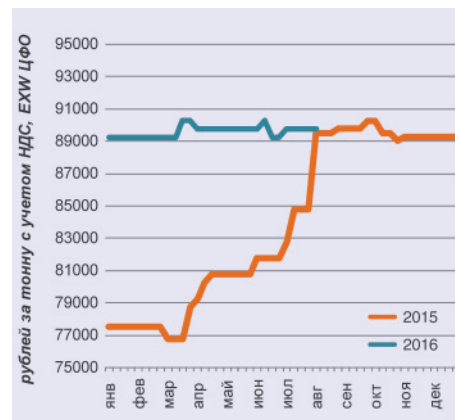
аналогов. На российских предприятиях и в торговых компаниях стоимость ПП не меняли. Сделки на поставку рафии заключались по 89 500—90 000 рублей, сополимеров — по 99 500—102 000 рублей, соответственно, за тонну (EXW ЦФО).

ПОТРЕБЛЕНИЕ ПП СОКРАТИТСЯ

В сентябре на российском рынке полипропилена сохранится умеренный спрос. Во второй половине месяца возможен рост активности потребителей. Сезон отпусков закончится, потребители будут формировать запасы сырья.

На «Полиоме» планируется провести плановый профилактический ремонт. Совокупные объемы выпуска ПП уменьшатся на 5%, до 110 тыс. тонн. На внешние рынки будет направлено на 4% полимера меньше, чем в августе, или около 26 тыс. тонн.

С сентября 2015 года цены российского ПП (рафии) значительно не изменились



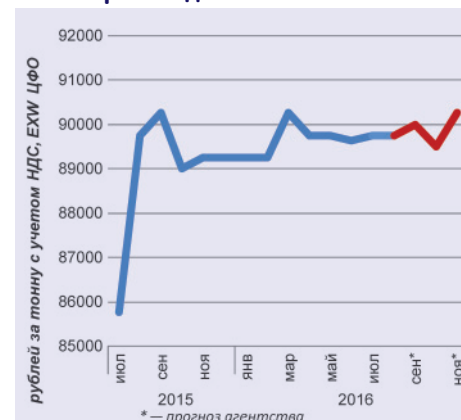
Отгрузки из-за рубежа вырастут — на 9%, до 12 тыс. тонн. Объемы потребления ПП уменьшатся на 4%, до 96 тыс. тонн. Стоимость полимера на свободном рынке не изменится и будет соответствовать показателям августа. Рафию можно будет приобрести по 89 000 рублей за тонну (EXW ЦФО).

СЕЗОННОЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА

В октябре объемы потребления ПП увеличатся на 7% и составят около 103 тыс. тонн. Предпосылками к такому сценарию развития событий является 9%-й прирост наработки полимера на российских заводах, до 119 тыс. тонн. Прогнозируется 13%-е сокращение поставок импортного полипропилена. В РФ будет ввезено около 11 тыс. тонн полимера.

На свободном рынке возможно сезонное снижение активности потребителей, количество сделок на поставку ПП сократится. Стоимость отечественной рафии ПП уменьшится еще на 500 рублей, до 88 500 рублей за тонну (EXW ЦФО).

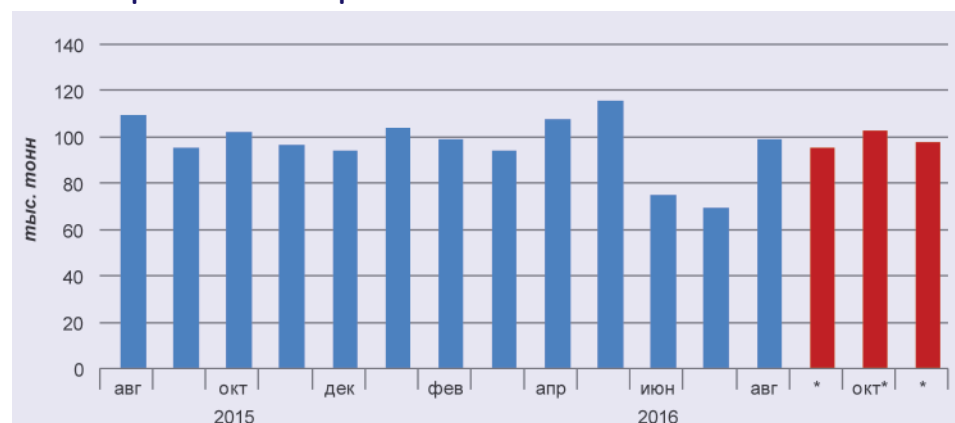
Стоимость ПП будет колебаться в нешироком диапазоне



Потребление ПП в 2016-м выросло на 20%

Параметры тыс. тонн	5 мес. 2016	5 мес. 2015	5 мес. 2016/ 5 мес. 2015
Производство	607,01	565,99	107%
Экспорт	132,19	171,86	77%
Импорт	51,39	42,76	120%
Емкость рынка	526,21	436,89	120%
Доля экспорта в производстве	22%	30%	
Доля импорта в потреблении	10%	10%	

Летом потребление ПП сократилось

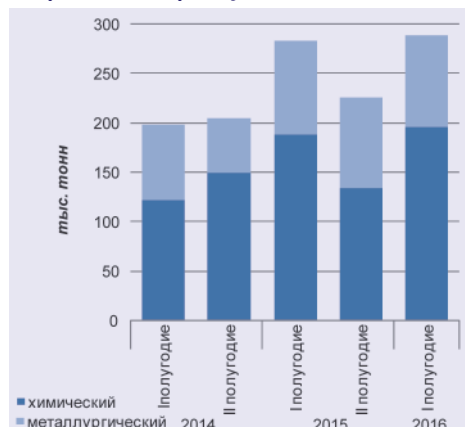


ОБЗОР РЫНКА

РОССИЯ ОСТАЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ПОСТАВЩИКОМ СУЛЬФАТА АММОНИЯ В УКРАИНУ, НО ТЕРЯЕТ ДРУГИЕ РЫНКИ СБЫТА

Украина остается одним из крупнейших импортеров «белого» российского сульфата аммония. В настоящее время в Украине проводятся работы, направленные на диверсификацию импорта химического удобрения, вследствие чего производители РФ стараются популяризировать этот вид удобрения на внутреннем рынке и нарастить поставки сульфата аммония отечественным аграриям.

Отгрузки сульфата аммония на рынок РФ растут

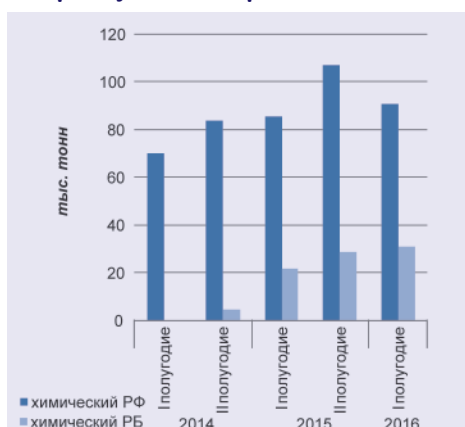


РОССИЙСКИЕ ЗАВОДЫ НАРАЩИВАЮТ ПОСТАВКИ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

На протяжении I полугодия 2016 года на российских предприятиях нарабатывали сульфат аммония преимущественно без перебоев. Хотя на некоторых заводах по производству «белого» продукта отмечались перебои в поставках сырья. Химический сульфат аммония отгружают на экспорт, вместе с тем его востребованность на российском рынке растет. В РФ химический сульфат аммония приобретают в основном аграрии ЮФО. Основной поставщик «белого» удобрения — «Куйбышевазот». При этом «Щекиноазот» намерен наращивать отгрузки продукции на внутренний рынок. Это решение обусловлено введением украинским правительством пошлины на сульфат аммония российского производства. В настоящее время на заводе продолжают работы по проекту гранулирования сульфата аммония. Начались поставка и монтаж металлоконструкций на установке компактирования. Работы выполняет подрядная организация «Экологические технологии». Агрегат планируется ввести в эксплуатацию в этом году. Напомним: компактированный сульфат аммония более удобен и эффективен для внесения в почву, чем кристаллический.

Наработанная на российских заводах «серая» продукция отгружается в основном на внешние рынки и производителям комплексных удобрений. В годовом объеме потребления сульфата аммония в 2014-м и 2015 году в РФ доля предприятий по выпуску NP(S) превышала 50%. В основном продукцию приобретали на «Фосагро — Череповец». За I полугодие 2016 года предприятие закупило около 157,5 тыс. тонн продукции (–3% относительно аналогичного периода прошлого года): 104,1 тыс. тонн «белого» сульфата аммония и 53,4 тыс. тонн «серого». В июне и июле «Фосагро — Череповец» сократил закупки продукции, поскольку на

Поставки «белого» сульфата аммония в Украину из РФ выросли



предприятии проводили ремонты, и объемы производства серосодержащих удобрений снизились. В августе «Фосагро — Череповец» нарастил объемы закупок сульфата аммония до 30 тыс. тонн.

Помимо поставок на внутренний рынок продукцию продолжают отгружать на внешние. Одним из ключевых рынков сбыта «белого» сульфата аммония является Украина. Напомним: с 1 января 2016 года в стране отменена обязательная государственная регистрация удобрений. Кроме того, не взимается обязательный импортный сбор в размере 5%. Также с 1 января 2016 года начала действовать зона свободной торговли между Украиной и ЕС, что предусматривает постепенное снижение пошлин при поставках продукции из стран Евросоюза. Таким образом, ставка ввозной пошлины на сульфат аммония с 5% снизится до 3,8%. При этом, при поставке сульфата аммония из РФ в Украину взимается дополнительная пошлина — 5%. Раньше при предоставлении сертификата происхождения СТ-1 пошлины при импорте российских удобрений не взимались. Российские экспортеры отмечали, что установленная пошлина обострила конкуренцию производителей РФ и РБ на украинском рынке.

ДОЛЯ РОССИИ НА РЫНКАХ ТУРЦИИ И БРАЗИЛИИ СОКРАЩАЕТСЯ

Вследствие увеличения поставок сульфата аммония на внутренний рынок, а также в страны ближнего зарубежья, российские производители стремятся потерять свою долю на рынках Турции и Бразилии. Так, экспорт продукта в Турцию сократился в четыре раза за последние три года. С января по июнь 2016 года Россия поставила в эту страну только 40,8 тыс. тонн сульфата аммония. За шесть месяцев 2014 года этот показатель составил 147,6 тыс. тонн. Кроме того, сократился и экспорт российской продукции в Бразилию. В I полугодии 2016 года российские

производители отгрузили только 18,2 тыс. тонн сульфата аммония в эту страну, что вдвое ниже аналогичного показателя 2014 года. Поставки на внешние рынки менее прибыльные, чем продажи отечественным и украинским потребителям. Поэтому для российских поставщиков отгрузки на внутренний рынок и в страны ближнего зарубежья в приоритете в этом году.

Ожидается, что в 2017 году самый крупный отечественный потребитель сульфата аммония — компания «Фосагро — Череповец» — начнет производить продукт на собственном агрегате. Его строительство активно ведется с 2014 года. Предполагается, что, как только на заводе начнут бесперебойно нарабатывать продукт, компания будет полностью обеспечивать свои потребности в этом сырье. Возможно, продукция будет предлагаться даже на экспорт. Таким образом, другим российским производителям сульфата аммония придется искать новые рынки сбыта. Вероятно, значительные объемы продукта будут поставлять в страны Балтии, особенно в Литву, для гранулирования или компактирования. Также не исключено наращивание экспорта в Бразилию и Турцию. Но, чтобы вернуть свою долю рынка в основных странах-потребителях, производителям России придется значительно снизить цены. Пока импортерам более выгодно закупать китайский сульфат аммония из-за его дешевизны, хотя продукт и отличается более низким качеством по сравнению с российским или европейским.

В УКРАИНЕ ВОЗОБНОВИЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО ХИМИЧЕСКОГО СУЛЬФАТА АММОНИЯ

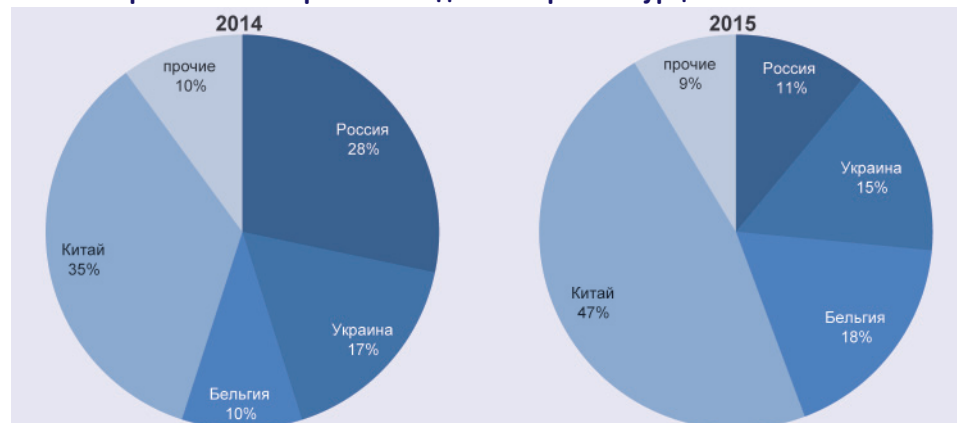
Несмотря на установленные заградительные пошлины в 2016 году украинские импортеры продолжают приобретать сульфат аммония российского производства. По итогам I полугодия, из РФ в Украину экспортировали 73,6 тыс. тонн «белого» сульфата аммония. Наряду с

этим в Украину увеличиваются поставки белорусской продукции, в частности «Гродно Азота». В основном белорусское удобрение импортирует в страну торговая компания «Страбис-Агро».

В июне на украинском заводе «Сумыхимпром» начали нарабатывать химический сульфат аммония для отгрузки его на отечественный рынок. На предприятии планируют производить 5–6 тыс. тонн удобрения в месяц. Основное сырье при выпуске химической продукции — аммиак и гидролизная серная кислота, последняя является отходом, который образуется при производстве двуоксида титана. Реализует химический сульфат аммония «Сумыхимпрома» торговая компания «NF Trading». Следует отметить, что производство продукции было остановлено во второй половине июля и возобновилось 10 августа. Напомним: до 1 сентября 2013 года химический сульфат аммония нарабатывался на черкасском «Азоте», но потом производство продукции было прекращено.

В июне в восточном регионе страны отмечались перебои в работе Донецкой железной дороги: была запрещена отправка грузов и порожних вагонов в направлении некоторых станций. Причиной запрета стали извещения «Укрзалізниця» от 31 мая и обращение Совета по железнодорожному транспорту СНГ от 3 июня 2016 года. Например, из-за перебоев в работе ж/д-транспорта не вывозилась продукция Енакиевского КХЗ. На других предприятиях региона снижали загрузку мощностей и накапливали произведенную продукцию на складах. Кроме того, нестабильно работал Авдеевский КХЗ: были повреждены высоковольтные вводы, обеспечивающие завод электроэнергией. В настоящее время в восточном регионе Украины все еще отмечаются перебои в работе ж/д-транспорта. Вследствие этого нарушаются сроки отгрузки готовой продукции и поставок сырья. Сульфат аммония украинского производства отгружается преимущественно на экспорт, в основном на рынок Турции.

Россия стремительно теряет свою долю на рынке Турции



НОВОСТИ



ИНДИЯ НАЧАЛА АНТИДЕМПИНГОВОЕ РАССЛЕДОВАНИЕ В ОТНОШЕНИИ АМСЕЛИТРЫ ИЗ РФ, ИРАНА, ГРУЗИИ И ИНДОНЕЗИИ

Главное управление по антидемпинговым и другим пошлинам Индии 5 августа опубликовало уведомление, согласно которому было начато антидемпинговое расследование в отношении аммиачной селитры (содержание азота больше 28%), импортируемой из РФ, Грузии, Ирана и Индонезии. Расследование было начато после поступления жалоб от индийских компаний, что импорт вышеуказанной продукции по низким ценам наносит ущерб национальным товаропроизводителям.

Расследование охватит период с 1 апреля 2015 года по 31 марта 2016 года, однако данные с апреля 2012-го по март 2015-го также могут быть учтены. Все заинтересованные компании могут прислать материалы, которые будут рассмотрены в рамках расследования, то есть в течение 40 дней, начиная с 5 августа.

В Индии нитрат аммония используется — как для прямого внесения в сельском хозяйстве, так и при производстве взрывчатых веществ для добывающей отрасли промышленности. С января по июль 2016 года в Индию было импортировано 86,9 тыс. тонн амселитры из России, 27,3 тыс. тонн — из Ирана, 32,5 тыс. тонн — из Грузии и 4,9 тыс. тонн — из Индонезии.

НА «РОВНОАЗОТЕ» ЗАКОНЧИЛСЯ КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

На «Ровноазоте» (входит в состав холдинга «OstChem») закончился ежегодный капитальный ремонт технологического оборудования в цехе известковой амселитры (ИАС), помимо этого был установлен дополнительный узел отгрузки готовой продукции. Напомним: на предприятии «Ровноазот» прекратили выпуск продукции в апреле 2016-го и не возобновили его до сих пор. С января по апрель 2016 года на предприятии нарабатывали: амселитры — 159,2 тыс. тонн, ИАС — 131,4 тыс. тонн.

ОБЗОР РЫНКА

В 2016 ГОДУ ПОТРЕБЛЕНИЕ NPK В СНГ РЕЗКО ВЫРОСЛО

В 2016 году в России и Украине были закуплены значительные объемы сложных удобрений. По итогам I полугодия 2016 года поставки на рынок РФ выросли на 10%, а Украины — на 71% относительно аналогичного периода 2015-го. По итогам этого года потребление в РФ только превысит показатель рекордного 2014 года, а в Украине может достичь 1,3 млн тонн.

УКРАИНА — МИРОВОЙ ЛИДЕР ИМПОРТА NPK

Весной 2016 года аграрии в Украине закупили NPK активнее чем в 2015-м. Востребованными были как марки с соотношением питательных веществ NPK 1:1:1, так и с высоким содержанием фосфора и калия. Рост потребления сложных удобрений весной 2016 года не был неожиданным. Из-за засушливой осени посевы озимых культур вззошли плохо, и весной часть из них пришлось пересевать. Во второй половине лета крупные агрохолдинги приобретали значительные объемы комплексных удобрений с условием поставки в конце лета и осенью. Сдвиг закупок на более ранний период был обусловлен низкой стоимостью NPK в межсезонье. По итогам I полугодия 2016-го емкость украинского рынка сложных удобрений различных марок составила 671 тыс. тонн, это на 71% больше, в сопоставимый период 2015-го. С мая по июль этого года (для внесения осенью) на рынок уже поставлено 344 тыс. тонн, это на 55% больше, чем за аналогичный период прошлого.

В 2016 году на фоне других регионов потребления в Украине сохранялся высокий уровень спроса и цен, поэтому объемы поставленных удобрений (особенно импортных) были значительными. В результате, в стране отмечалась высокая конкуренция. Только марте в Украину было ввезено порядка 140 тыс. тонн NPK, а отечественный производитель поставил еще около 15 тыс. тонн комплексных удобрений. В результате, по итогам I квартала 2016-го емкость рынка достигла 387 тыс. тонн сложных удобрений различных марок, превысив показатель сопоставимого периода 2015 года на 75%. Таким образом, потребление сложных удобрений в Украине на протяжении последних лет остается значительным, несмотря на ухудшение экономической ситуации. Это обусловлено высоким коэффициентом рентабельности производства сельскохозяйственной продукции в стране. Если объемы закупок NPK в IV квартале 2016 года будут соответствовать показателю аналогичного периода 2015-го, то по итогам этого года на рынок Украины будет поставлено 1,3 млн тонн этого вида удобрений, что станет рекордом с 1991 года.

Из-за острой конкуренции отечественный производитель «Сумыхимпром» смог только сохранить долю своей продукции на украинском рынке — 9%. Одним из преимуществ отечественного производителя в этом году стала фиксация цен в национальной валюте. При этом импортеры учитывали в стоимости риски курсовых колебаний, что не всех потребителей устраивало. Кроме того, завод отработал

технологии выпуска всех основных марок, популярных на рынке Украины: 8:19:29, 10:26:26, 16:16:16, 15:15:15. Поскольку рентабельность продаж в Украине в 2016 году была выше, чем в других странах, на экспорт продукцию поставляли мелкими партиями и только в межсезонье.

В 2016 ГОДУ ПОСТАВКИ НА РЫНОК РФ ВЫРОСЛИ

По итогам I полугодия 2016 года потребление NPK в РФ выросло относительно сопоставимого периода прошлого года на 38%. Весной основные объемы NPK в РФ приобретали средние агрокомпании с условием поставки удобрений в марте и до конца апреля. Как и прежде, в основном были востребованными марки с одинаковым соотношением азота, фосфора и калия. Одним из факторов роста объемов поставок сложных удобрений стала благоприятная погода, в результате чего сезон внесения увеличился. Росту отгрузок NPK на внутренний рынок способствовало то, что производители поставляли продукцию на склады своих региональных сбытовых сетей или дистрибьюторов, поскольку не могли реализовать ее на внешних рынках. Для весеннего сезона 2015—2016 годов (с декабря 2015-го по апрель 2016-го) с заводов было отгружено около 650 тыс. тонн NPK, то есть на 50% больше, чем год назад. С декабря 2013 и до конца апреля 2014 года аграриям также было отгружено 650 тыс. тонн комплексных удобрений. Для внесения во время осенних полевых работ аграрии нарастили объемы закупок. С мая по август 2016 года (для внесения осенью) с заводов будет отгружено около 535 тыс. тонн NPK, это на 8% больше, чем год назад. Из-за того что в некоторых крупных агрокомпаниях не смогли вовремя разработать план посевов на 2016—2017 год, сроки закупок были перенесены на вторую половину июля или август.

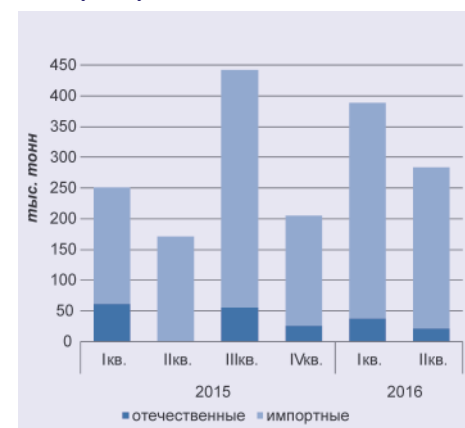
В период межсезонья, который начался в апреле, российские поставщики нарастили поставки на экспорт. В апреле на мировом рынке отмечалась относительно высокая активность потребителей, в частности, продукцию закупали Индия, страны ЮВА (по долгосрочным контрактам), Венесуэла и Украина. Тем не менее котировки NPK при экспорте из РФ на протяжении апреля оставались стабильными. Благодаря увеличению поставок на внутренний рынок в I квартале объемы экспорта сократились на 14% относительно аналогичного периода 2015 года. В конце апреля на внутреннем рынке цены NPK резко снизились, некоторых марок — на 3000 рублей. Дополнительным фактором уменьшения стоимости сложных удобрений стало укрепление рубля относительно доллара.

Во второй половине года — после межсезонья на мировом рынке — активность потребителей выросла. Основные объемы продукции поставляли в Украину, страны Восточной Европы и Балтии, где фермеры готовятся к осенним полевым работам. Было зафиксировано несколько сделок по продаже крупных партий 10:26:26 импортерам Индии. «Акрон» традиционно отгружал значительные объемы марки 16:16:16 в Таиланд и Китай.

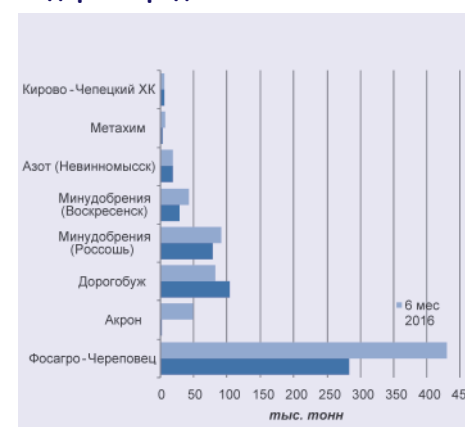
Высокий спрос в России позволил производителям реализовывать продукцию по более высоким ценам, поэтому приоритет отдавался внутреннему рынку. Например, в июле в РФ цена марки 10:26:26 с условием доставки в центральные регионы составляла 305—310 долларов за тонну CPT (без учета НДС), в то время как покупателям Индии продукция реализовывалась по 270—280 долларов за тонну FOB Балтика. При этом марка 16:16:16 на внутреннем рынке была мало востребованной и предлагалась по 250—255 долларов за тонну CPT центральные регионы России (без учета НДС).

По прогнозам аналитиков «Хим-Курьера», в 2016 году емкость российского рынка NPK может составить 1,35 млн тонн, то есть на 5% превысит показатель 2014-го. Поскольку крупные частные агрохолдинги в ЦФО и ПФО уже приобрели необходимые объемы марок с высоким содержанием фосфора и калия, теперь их будут закупать мелкие и средние аграрные хозяйства. Впрочем, не все крупные агрохозяйства закупили марку 16:16:16 или ее аналоги, они планируют сделать это в сентябре.

Потребление NPK в Украине бьет рекорды



«Фосагро» остается лидером продаж NPK



**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.ru

АЗОТНЫЕ УДОБРЕНИЯ:

аммиачная селитра
карбамид, КАС
сульфат аммония

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК РЫНОК УДОБРЕНИЙ

ЦЕНЫ СОБЫТИЯ СДЕЛКИ

СНГ
ЕВРОПА
БЛИЖНИЙ ВОСТОК
АЗИЯ
АМЕРИКА

ФОСФАТНЫЕ
УДОБРЕНИЯ:
аммофос
диаммонийфосфат
NPK-удобрения

КАЛИЙНЫЕ УДОБРЕНИЯ:

хлорид калия

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ РЫНКА УДОБРЕНИЙ:

цены и конъюнктура, ключевые события,
экспорт и импорт, остановки и запуски мощностей
государственное регулирование

Оперативная информация и статистические данные в режиме онлайн
www.chem-courier.ru

ОБРАЩАЙТЕСЬ В ОТДЕЛ ПРОДАЖ ИА «ХИМ-КУРЬЕР»

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

www.chem-courier.ru



Продажи NPK на рынке РФ выросли значительно

Параметры тыс. тонн	2015	2015/ 2014	6 мес. 2016	6 мес. 16/ 6 мес. 15
Производство	6253,2	111%	3161,8	102%
Экспорт	4585,2	109%	2249,2	99%
Емкость рынка	1244,2	95%	728,3	138%
Доля экспорта в производстве	73%		71%	

НЕ ДЕКОРАТИВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ЛКМ

Сезон 2016 года для многих игроков лакокрасочного рынка был ожидаемым. В начале года многие надеялись на то, что он будет более успешным, чем предыдущий, и прогнозировали увеличение объемов производства. Но интенсивного роста, естественно, никто не ожидал. По итогам первой половины 2016-го можно смело констатировать, что прогнозы игроков оправдались. Российский рынок лакокрасочных материалов расширился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,6%. Рост был обусловлен увеличением отгрузок продукции с отечественных заводов на внутренний рынок, а уменьшение поставок ЛКМ из-за рубежа продолжается.

ЦЕНЫ РАСТУТ БЫСТРЕЕ ЗАРПЛАТ

Сейчас на внутреннем рынке до 70% совокупного объема потребления занимает продукция декоративного и ремонтно-строительного назначения. Именно она определяет ситуацию в отрасли в целом. А успешное развитие этого сегмента напрямую зависит от благосостояния населения страны, которое пока оставляет желать лучшего. По официальным данным Росстата, реальные располагаемые денежные доходы населения (средства, которые остаются после всех обязательных платежей и могут быть потрачены или отложены) по итогам июня снова снизились на 4,8%. Падение этого показателя отмечается 20-й месяц подряд. По итогам шести месяцев 2016 года реальные располагаемые доходы снизились на 5%. И сокращение доходов населения продолжается, несмотря на то что зарплаты возобновили рост. Минэкономразвития считает, что цены в России в ближайшие два года будут повышаться быстрее, чем зарплаты. В результате, реальные доходы населения продолжат сокращаться: к концу 2016 года зарплаты россиян упадут на 1,5%, доходы — на 2,8%.

КОНЕЦ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ?

Ситуация на рынке жилищного строительства пока остается стабильной. По итогам I полугодия некоторые крупные застройщики смогли даже превысить показатели аналогичного периода 2015-го. «Погода в доме» по-прежнему определяется мегаполисами. В регионах ситуация далеко не такая радужная. По словам руководителя Национального объединения

застройщиков Кирилла Холопика, в I полугодии 2016 года количество введенных застройщиками квартир выросло с 321 тыс. до 334 тыс. При этом средняя площадь квартиры сократилась. Если в прошлом году она составляла 55 кв. м, то в нынешнем — 52,7 кв. м. При этом рынку по-прежнему оказывает поддержку госпрограмма субсидирования льготной ипотеки. Однако в сложившихся экономических условиях этот инструмент не в состоянии стимулировать приобретение недвижимости. Если в феврале 2016 года доля субсидированных кредитов составляла 53,6%, то в июне — 31%. По словам министра строительства и ЖКХ РФ Михаила Меня, ожидается, что в бюджет следующего года на поддержку жилищного строительства будет заложено 20 млрд рублей. Однако как именно они будут использоваться, предстоит решить до конца года.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЗА СЧЕТ PRIVATE LABEL

Кризис не пощадил никого. Даже безусловных драйверов последних лет — DIY-сети. По информации Росстата, с января по июнь 2016 года оборот ритейла России продемонстрировал падение 5,7% (в сопоставимых ценах). Понятно, что речь идет не о краске и строительных материалах, а об обороте в целом. Однако этот факт наглядно показывает общий тренд. Сокращение оборота розничной торговли обусловлено снижением платежеспособности населения, объемов потребительского кредитования и девальвацией рубля. Естественно, полностью отказаться от приобретения

товаров, в том числе и лакокрасочных материалов, невозможно. Однако домохозяйства пошли другим путем и начали оптимизировать потребление за счет приобретения продукции исключительно по промоакциям или выбирая товар собственных торговых марок (СТМ) сетей. Более половины россиян стали потребителями СТМ. На частные марки начали переходить даже люди со средним материальным достатком. DIY-ритейлеры активно наращивают долю товаров private label, причем даже не из-за дополнительной маржинальности, а благодаря возможности быстро и гибко менять цены. Во многих сетях лакокрасочные материалы лидируют в структуре продаж СТМ. Упор делается на продвижение самых массовых позиций: эмалей, грунтовок и интерьерных красок. Участники рынка констатируют, что потребитель уходит от приверженности к тем или иным брендам, поскольку качество практически всех материалов сравнялось. При этом продуктовый портфель СТМ состоит из продукции ценовых сегментов «эконом» и «элит». Производить ЛКМ премиум-класса невыгодно, поскольку вероятность их покупки минимальна. У покупателей продукции этой ценовой категории есть высокая эмоциональная привязка к бренду, поэтому он готов платить не только за товар, но и за бренд.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЛАКОКРАСОЧНОГО БИЗНЕСА ОСТАЕТСЯ НЕВЫСОКОЙ

Вопреки тому что многим лакокрасочникам удалось нарастить выпуск материалов в тоннаже по сравнению с первой половиной 2015 года,

показатели в денежном выражении — менее радужные. Причина — увеличение наработки дешевой продукции. Во-первых, многие заводы при формировании ассортимента ориентировались на низкую платежеспособность потребителей и вводили новые линейки дешевых продуктов категории «эконом» и «субэконом». Во-вторых, выгода от производства товаров по private label для DIY-ритейлеров и других торговых операторов неоднозначная. С одной стороны, этот бизнес привлекателен за счет объемов заказов, что позволяет снизить фиксированные затраты и оптимизировать само производство. С другой — низкая маржинальность этих материалов. Таким образом, российские производители подстраиваются под существующие условия рынка, хотя этот шаг не всегда финансово оправдан. Хотя есть предприятия, которые стремятся увеличивать долю более дорогой, но качественной продукции.

ВЕРОЯТЕН НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ

Многие из игроков лакокрасочного рынка в начале 2016 года считали оптимистическим прогнозом «достижение показателей 2015-го с незначительным ростом». И пока реализуется именно этот сценарий. Предпосылок к резкому увеличению объемов потребления нет, поскольку необходимыми условиями для этого являются улучшение состояния экономики, стабилизация денежно-кредитной системы, а также увеличение реальных располагаемых денежных доходов населения. Максимальным спросом будет по-прежнему пользоваться недорогая краска, что также не добавит финансового здоровья отрасли.

НОВОСТИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ГОТОВО СУБСИДИРОВАТЬ ЛАКОКРАСОЧНУЮ ОТРАСЛЬ

15 июня 2016 года Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев в рамках программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» подписал постановление №545. Ключевыми моментами постановления стали расширение списка субсидируемых сегментов химической отрасли и увеличение диапазона стоимости инвестиционных проектов. (Напомним: согласно постановлению №5 от 3 января 2014 года на получение субсидий претендовали только компании по производству изделий из пластмасс.) Согласно новой редакции документа теперь и российские лакокрасочники имеют возможность привлечь льготный кредит. Кроме того, список предприятий расширился и за счет других подотраслей химпрома. Так, рассчитывать на получение субсидий могут компании, специализирующиеся на выпуске: оксидов, пероксидов и гидроксидов металлов (используемые в качестве пигментов), синтетических смол, органических растворителей, продукции малотоннажной и специальной химии и пр.

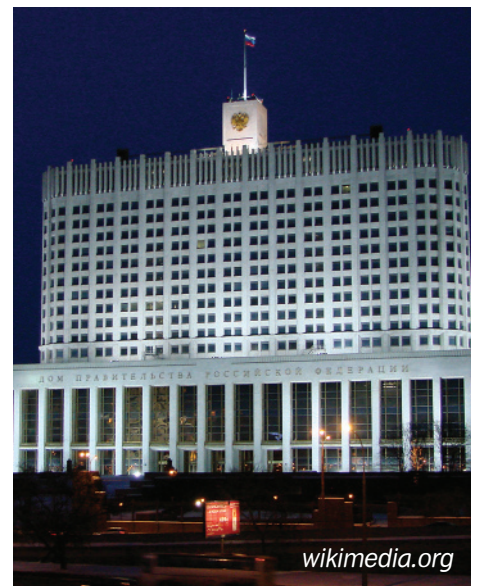
Решением Правительства расширен диапазон инвестиционных проектов от 100 млн рублей до 10 млрд рублей (до внесенных изменений субсидии ограничивались диапазоном от 1,5 млрд рублей до 5 млрд рублей).

«ЭМПИЛС» И «РУССКИЕ КРАСКИ» ОСТАЮТСЯ В СПИСКЕ КРУПНЕЙШИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛКМ

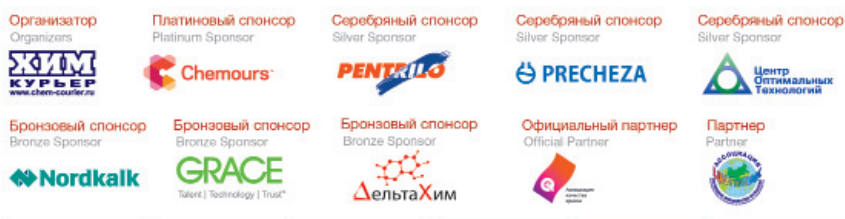
«Эмпилс» и «Русские краски» — два российских производителя ЛКМ, вошедшие, по версии журнала «Coatings World», в рейтинг крупнейших лакокрасочных компаний мира в 2016 году. Отечественные предприятия заняли 81-е и 88-е места (объемы продаж

— 131 млн долларов и 100,61 млн долларов) соответственно. У обоих производителей ухудшились позиции относительно итогового рейтинга 2015 года. «Эмпилс», несмотря на увеличение выручки от реализации на 6 млн долларов, опустился на семь строчек (в рейтинге 2015-го компания занимала 74 место). Продажи «Русских красок» сократились по сравнению с прошлым годом на 31,2 млн долларов. В результате ярославская компания переместилась на 88 место (–15 пунктов).

Всего в нынешнем году в Топ-лист вошли 90 производителей, ежегодный объем продаж каждого составляет не менее 100 млн долларов. Лидирующую позицию в рейтинге удерживает PPG с объемом продаж 14,24 млрд долларов (компания практически сохранила показатели продаж прошлого года). «Akzo Nobel» остается на 11 месте. Более того, разрыв показателей двух глобальных компаний увеличился — выручка от реализации материалов «Akzo Nobel» уменьшилась по сравнению с прошлым годом на 625 млн долларов (до 10,925 млрд долларов).



wikimedia.org



XIV международная конференция Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

6-7 октября 2016, Сочи, Россия, Radisson Blu Paradise Resort&Spa

XIV International Conference CIS Coatings and Raw Materials Markets

6-7th of October 2016, Sochi, Russia, Radisson Blu Paradise Resort & Spa



+7 499 346 03 42 conf@chem-courier.ru Узнайте мнения ключевых экспертов
www.lkmconf.com The news from key players and experts



ВНЕШНИЕ УСЛОВИЯ МОГУТ ВЛИЯТЬ НА ТЕМПЫ РЕАЛИЗАЦИИ, НО НЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ BASF

Подразделения BASF, которые специализируются на производстве строительной химии и лакокрасочных покрытий, одни из самых локализованных и глубоко интегрированных в российский рынок. Как считает Кристоф Рериг, глава BASF в России и СНГ, Правительству РФ и отечественным производителям сейчас нужно сосредоточиться не на вытеснении импорта, а на привлечении в страну передовых зарубежных технологий и инвестиций, особенно в области специальной химии.

— Кристоф, Вы приступили к обязанностям главы BASF в России и СНГ в апреле этого года. Каков был Ваш старт? Какие задачи стали для Вас приоритетными в первые шесть месяцев работы?

— Да, действительно, я приступил к своим обязанностям около полугода назад. Старт не был сложным. Во-первых, у меня есть dream team — команда, которая мне очень помогает. Во-вторых, с 2004 по 2012 год я жил и работал в России, руководил подразделением средств защиты растений BASF. Я не только хорошо знаю вашу страну, но и очень люблю ее. Когда мне предложили вернуться сюда в новой должности, я не раздумывал долго.

Прошедшие месяцы были очень насыщенными. Первым делом мне хотелось познакомиться с нашими ключевыми клиентами и партнерами. Сейчас полным ходом идет реализация программы локализации: в апреле мы запустили первую из трех линий по производству строительной химии в Санкт-Петербурге. В мае была существенно расширена исследовательская лаборатория топлив и масел, которая расположена на территории Российского государственного университета нефти и газа им. Губкина, нашего давнего партнера. Помимо этого, всей московской командой мы переехали в новый современный офис, поскольку в старом мы уже просто не помещались. Но это лишь небольшая часть того, что мы реализовали за это время.

— Прошлый год и начало этого были сложными для российской экономики и химической отрасли. Насколько это сказалось на результатах деятельности компании?

— На фоне других сегментов российской экономики производство химической продукции в прошлом году выглядело довольно неплохо. Официальная статистика говорит нам, что индустрия выросла примерно на 6%, в этом году позитивная тенденция сохранилась. Конечно же, сейчас не самое простое время, но оно предоставляет массу новых возможностей. Например, мы отмечаем рост продаж в сегменте средств защиты растений как следствие развития сельского хозяйства, активизировались наши заказчики из пищевой промышленности. Безусловно, в некоторых бизнес-направлениях отмечается нисходящая динамика. Например, мы констатируем снижение спроса в автомобильной промышленности. Но в то же время нам понятно, что это отложенный спрос. Мы всегда ориентируемся на долгосрочную перспективу.

— Какую стратегию в нынешних условиях выбрал для себя концерн BASF на российском рынке?

— Для нас стратегия — видение того, куда компания хочет прийти в средне- и долгосрочной перспективе. При этом изменяющиеся внешние условия могут влиять только на темпы ее реализации. В настоящий момент BASF руководствуется стратегией развития в России и СНГ до 2020 года. Мы определили ключевые области, на которых будем концентрировать свои усилия и в которых BASF традиционно силен: сельское хозяйство, строительство, автопром и нефтехимия.

Реализация стратегии включает в себя, в первую очередь, выстраивание долгосрочных отношений с ключевыми

клиентами в этих отраслях. Здесь важно не только очень хорошо понимать потребности клиента, но и быстро реагировать на его запросы. А это возможно только за счет локализации производства. В последние годы у BASF появились производственные площадки сначала в Подмоскowie, затем в Татарстане, а в этом году и в Санкт-Петербурге. Думаю, мы можем смело говорить о том, что сейчас наши подразделения, специализирующиеся на производстве строительной химии и лакокрасочных покрытий, одни из самых локализованных и глубоко интегрированных в российский рынок. Именно наличие российского производства позволяет нам быть конкурентоспособными в нынешних условиях. Дальнейшее развитие рынка будет также происходить за счет предоставления клиентам необходимой экспертизы и качественного сервиса. Поэтому мы не только увеличиваем штат сотрудников, но и уделяем особое внимание их развитию.

— Насколько важен для компании российский рынок?

— В прошлом году концерн BASF отпраздновал свое 150-летие. Исторически сложилось так, что первой зарубежной инвестицией BASF стала Россия. Спустя примерно 10 лет после основания концерна в подмосковных Бутырках появился завод, производивший высококачественные текстильные красители. С тех пор, за исключением некоторых перерывов, компания постоянно присутствует в РФ. Российский рынок для компании, безусловно, очень важен. После кризиса 2008 года мы росли более быстрыми темпами, чем можно было ожидать. В последние два года оборот незначительно снизился. Если говорить о нашей доле в общем обороте концерна, то рынок России и стран СНГ более стабилен и показывает лучшую динамику, чем многие другие рынки, которые всегда было принято относить к числу наиболее перспективных. Наш регион находится сейчас в непростых условиях, но благодаря правильно выбранной стратегии и профессиональной команде мы чувствуем себя неплохо и видим возможности для роста.

— Появились ли новые проблемы из-за экономической ситуации?

— Проблемы у всех одни и те же: отсутствие «длинных» денег, снижение платежеспособного спроса, нестабильность обменного курса рубля. Разные компании и разные отрасли по-разному подвержены воздействию этих факторов. Не могу говорить за других игроков рынка, но мы видим, что отсутствие финансирования особенно сказывается на средних и малых компаниях химической отрасли. На фоне непростой экономической ситуации многие игроки вынуждены сокращать издержки и переходят на более дешевое сырье, компоненты и комплектующие, которые чаще всего уступают по качеству. Также участились случаи контрафакта. Но есть и позитивные примеры. Некоторые наши клиенты за последние два года смогли значительно увеличить свою долю рынка благодаря грамотной маркетинговой политике, нашей технической поддержке, ну и, конечно, импортозамещению.

— Термин «импортозамещение» сейчас очень актуален. У BASF есть проекты по импортозамещению?

— Действительно, импортозамещение — очень востребованная и популярная

тема. В целом мы приветствуем эту инициативу российских властей: при правильном подходе ее реализация сможет дать толчок развитию многих отраслей промышленности. Тем не менее, я бы хотел обратить внимание на два момента, которые нельзя не учитывать в любой дискуссии, посвященной импортозамещению. Первый касается общего подхода к импортозамещению. Здесь очень тонкая грань между «импортозамещением» и «импортовытеснением». Мы приветствуем меры, которые предпринимает российское Правительство для того, чтобы частные инвестиции пришли в химическую отрасль, чтобы предприятия отрасли модернизировались. Но зарубежные компании, которые уже инвестировали в России и производят продукцию для местного рынка, ни в коем случае не должны столкнуться с какой-либо дискриминацией. Ведь вряд ли инвестор захочет «замещать импорт» и строить завод в России, если его продукция окажется невостребованной просто потому, что произведена зарубежной компанией. Второй нюанс, о котором нельзя не упомянуть, говоря об импортозамещении в химической промышленности, — это сама структура нашей отрасли в России. Цепочка создания добавленной стоимости в химии начинается, как известно, с переработки углеводородного сырья и заканчивается конечной продукцией — той, которую видит потребитель: косметика и моющие средства, лакокрасочные покрытия, строительные материалы и т.д. Российская промышленность устроена так, что умеет производить очень хорошую химию низких переделов и неплохие конечные продукты. Промежуточный сегмент, так



Кристоф Рериг,
глава BASF в России и СНГ

называемая специальная химия, — пигменты, дисперсии, суперабсорбенты — в стране практически не производится и импортируется из-за рубежа. Для того чтобы локализовать производство такой химии, необходимы технологии, а также рынок сбыта. Но часто получается так, что емкость российского рынка оказывается недостаточно велика для серьезных капиталовложений. Поэтому, на мой взгляд, импортозамещение в химической отрасли должно сводиться к созданию максимально благоприятных условий для прихода иностранных инвестиций и технологий в Россию.

Организатор
Organizers

**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.ru

II международная конференция Российский рынок промышленных ЛКМ

27 февраля 2017, АЗИМУТ Москва Олимпик, Москва, Россия

II International Conference
**Russian Market
of Industrial Coatings**

27 February 2016, AZIMUT Moscow Olympic Hotel, Moscow, Russia



+7 499 346 03 42

conf@chem-courier.ru
www.lkmconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов
The news from key players and experts

КОММЕНТАРИИ

ХОЛДИНГ СТАБИЛЬНО ПРИВЛЕКАЛ НОВЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСТАВЩИКОВ ОБОРУДОВАНИЯ

Вот уже третий раз подряд ГК «Фармконтракт» выступает спонсором, бесспорно, самого яркого события из блока международных выставок химической промышленности и науки – «Химия». Для ведущего химико-фармацевтического холдинга России, в сферу интересов которого входит множество отраслей промышленности, площадка, где представлены все направления химической отрасли, – отличное место для представления своих компетенций, а также новинок в области химического оборудования.

В прошлом году, несмотря на довольно непростые экономические и геополитические условия, ввод секторальных санкций, наш холдинг стабильно привлекал новых зарубежных поставщиков оборудования: производителя автоматических анализаторов Skalar (Голландия), а также крупнейшего мирового холдинга, представляющего оборудование для биотехнологической и фармацевтической промышленности GE (США), производителя автоматизированных систем для геномики, протеомики, клеточного анализа Beckman Coulter (США) и американского производителя Danaher. Конечно, учитывая курсовые колебания

валют, которые привели к серьезному изменению спроса на бюджетные варианты оборудования, мы стали сотрудничать не только с европейскими и американскими компаниями, но и с производителями из Юго-Восточного региона. В то же время, опираясь на собственный опыт и опыт наших заказчиков, мы старались привлечь на российский рынок производителей такого оборудования, которое, с одной стороны, было бы способно в полном объеме обеспечить решение технологической задачи и соответствовало бы всем требованиям современной химической или фармацевтической отрасли, а с другой – находилось в сегменте привлекательной ценовой политики. В частности, в 2016 году ГК «Фармконтракт» стала официальным представителем ведущего корейского производителя оборудования для твердых лекарственных форм Sejong Pharmatech, высокотехнологичного лабораторного оборудования CRYSTE.

2016 год стал годом серьезного роста нашего продуктового портфеля – мы расширили линейку представляемых систем гомогенизации и френч-прессов для работы с млекопитающими, микробами, клетками насекомых и растительными

веществами; высококачественных колонок ВЭЖХ, сорбентов для хроматографии, квечерсов, установок и картриджей для твердофазной экстракции (SPE), лайнеров для газовой хроматографии. К концу года мы планируем завершить реализацию ряда проектов «под ключ». Ежегодно мы проектируем, строим и оснащаем высокотехнологичным оборудованием десятки производственных линий, сотни лабораторий. Среди решений, которые вы увидите на нашем стенде 22С85 в этом году, – создание и оснащение технологическим оборудованием цеха по производству субстанций, технологическим оборудованием для пилотного синтеза фармацевтических субстанций в лабораториях химического моделирования. Традиционно мы представим пример запуска реакторных установок BUCHI AG и Buchiglasuster для наработки опытно-промышленных партий активных фармацевтических ингредиентов и тонкого химического синтеза. С учетом производственных задач посетителей выставки мы можем предложить запуск автоклавов высокого давления, систем для проведения высокотемпературного синтеза, реакции сополимеризации, пилотных технологических линий для производства электролитов. Если Вас интересует проект «под ключ» от идеи до выпуска первой партии продукта питания, ГК «Фармконтракт» готова выполнить весь комплекс строительно-монтажных работ с проектированием, установкой чистых зон, а также монтажом и пусконаладкой оборудования.

Перечень предлагаемого оборудования для предприятий агропромышленного комплекса включает в себя как широко известное оборудование для контроля показателей безопасности пищевой



Сергей Быковский,
президент ГК «Фармконтракт»

продукции, разложения и подготовки проб, анализа кормов, так и оборудование для ПЦР-лабораторий и зон амплификации и секвенирования, лабораторий геномики и иммунохимии.

Компетенции ГК «Фармконтракт» не ограничиваются только представленными, известными и востребованными на рынке решениями. Каждый год мы открываем новые направления. В частности, мы имеем решения для организации производства биологически активных веществ, создания и оснащения экспериментально-биологических клиник (вивариев), лабораторий контроля качества радиофармпрепаратов. Приглашаем Вас обязательно заглянуть к нам на стенд 22С85!

НАШИ НАСОСЫ НИЧЕМ НЕ УСТУПАЮТ ИМПОРТНЫМ АНАЛОГАМ, НО БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ

С 2011 года у завода несколько приоритетных направлений в производственной программе: нефтехимия, судостроение и энергетика. Основной объем продаж в 2015–2016 годах составляют процессинговые насосы для нефтепереработки. Данное оборудование спроектировано и изготовлено в полном соответствии со стандартом API610 и способно на 90% удовлетворить потребность нефтеперерабатывающих заводов в центробежных насосах.

Линейка насосов для нефтеперерабатывающей промышленности на сегодняшний день представлена пятью типами процессинговых насосов: нефтяные консольные агрегаты НКА (тип ОН2 по API610); двухопорные многосекционные насосы НДМ (тип ВВ5 по API610); полупогружные насосы ХП-Е (тип VS4 по API610); двухопорные многосекционные однокорпусные насосы НДМО (тип ВВ4 по API610); двухопорные радиальные насосы НДР (тип ВВ2 по API610).

Основным преимуществом нашего оборудования, особенно в условиях сложной экономической ситуации, является разумно невысокая стоимость при соответствии международным стандартам. Наши насосы ничем не уступают по качеству импортным аналогам, но более востребованы благодаря относительно малым срокам изготовления, наличию основных запасных частей на складе, возможности быстрого сервисного обслуживания и др.

По сравнению с 2014 годом в 2015 году объем продаж ОАО «ЭНА» увеличился более чем в 5 раз. В 2015 году были произведены отгрузки для следующих нефтяных компаний: ОАО «СИБУР Холдинг» (АО «Воронежсинтезкаучук»), ОАО «НК «Роснефть» (ОАО «Ангарская нефтехимическая компания», ОАО «Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод»), ОАО «Рязанский НПК» (Холдинг «ТНК-ВР»), ОАО «ТАИФ-НК», ОАО «Газпром нефть», ОАО «ЛУКОЙЛ» (ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез») и др.



Степан Зубов,
коммерческий директор ОАО «ЭНА»

Основной задачей завода в этом году было расширение производственной программы и освоение серийного производства новых типов насосного оборудования. Эта задача успешно решена: мы освоили серийное производство насосов типа НДР (ВВ2) и НДМО (ВВ4), а также погружных электронасосов типа НЦВп 160/10М. В следующем году мы планируем продолжить мероприятия по модернизации производства и расширению производственной программы по насосам для нефтеперерабатывающей и судостроительной промышленности.

На выставке «Химия-2016» мы представим макет двухопорного многосекционного насоса НДМ (тип ВВ5 по API610). Макет насоса в разрезе позволит детально ознакомиться с особенностями конструкции. Надеемся, что наше оборудование заинтересует посетителей выставки и в будущем приведет к установлению длительных партнерских отношений.

Организатор
Organizers

**ХИМ
КУРЬЕР**
www.chem-courier.ru

Международная конференция

Российский рынок гибкой упаковки: тенденции, прогнозы, цены

23 января 2017 года

Москва, Россия, АЗИМУТ Москва Олимпик

International Conference

Russian Market of Flexible Packaging: trends, forecasts, prices

23 January 2017, AZIMUT Moscow Olympic Hotel, Moscow, Russia



+7 499 346 03 42

conf@chem-courier.ru
www.flexipackconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов
The news from key players and experts