

Рынок ПВХ восстанавливается за счет отложенного спроса

По данным российских производителей поливинилхлорида, их продукт «оживает» намного увереннее по сравнению с другими сегментами полимерного рынка. Однако потребители смолы отмечают дефицит и продолжающееся повышение цен на фоне растущих объемов импорта и внутреннего производства. Как будет развиваться российский рынок ПВХ, ведущие эксперты рассказали специалистам CREON Group.

Мария Дыменко, Алина Ильичева

По итогам первого полугодия суммарные объемы выпущенного на территории РФ поливинилхлорида (ПВХ) выросли на 1% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., составив 509,3 тыс. тонн. Выработку смолы нарастили все российские заводы, кроме «Башкирской содовой компании», которая останавливала производство ПВХ в середине июня на пять дней из-за перебоев поставок этилена.

Внешние поставки суспензионного ПВХ (ПВХ-С) в Россию за январь-июнь 2020 г. увеличились на 5% г./г., достигнув 13,8 тыс. тонн. Главный прирост внешних поставок пришелся на смолу из США, также существенно выросли объемы закупок базового полимера в Европе. «В июле мы еще привозили европейский ПВХ, но на август с текущим курсом рубля это просто невыгодно», — комментирует производитель ПВХ-композиций.

Одновременно экспортные объемы за первое полугодие выросли и составили 110,4 тыс. тонн против 102,9 тыс. тонн годом ранее (+7%). Основным рынком сбыта российского ПВХ-С в 2020 г. стала Индия. Намерения нарастить азиатское направление экспорта специалистам CREON Group еще в апреле подтверждал «Саянскимпласт»: «Мы выполняем все наши обязательства перед заказчиками, отгрузки идут бесперебойно и по плану, — сообщал директор по продажам компании **Андрей Филёв**. — Но если российские переработчики не оживут, то через месяц-два мы будем вынуждены экспортировать продукцию в оживающие Китай и Индию».

Сегмент эмульсионного ПВХ (ПВХ-Э) остается импортозависимым с объемом внешних поставок на уровне 80 тыс. тонн в год.

Дефицит и повышение цен

Из-за ограничений COVID-19 в апреле и мае некоторые российские переработчики ПВХ вынужденно приостанавливали производства, после чего спрос на смолу серьезно упал. Начавшийся в июне сезон потребления и послабление карантинных мер резко изменили ситуацию на рынке: спрос начал динамично восстанавливаться. Однако плановые профилактические остановки сразу двух крупнейших заводов, суммарной мощностью порядка 680 тыс. тонн в год, — «Саянскимпласт» (с 08/07 на 30 дней) и «РусВинил» (с 13/07 на 14 дней) — значительно сократили сырьевое предложение на российском рынке. Одновременно стоимость ПВХ-смолы на внешних рынках поднялась в среднем на 10%, что в свою очередь вернуло цену российского сырья к апрельскому уровню. В июле цена на ПВХ поднималась на 11% по сравнению с маем и июнем — до 82.000 руб. за тонну против 73.000 руб. (с НДС).

«В целом, полимерный рынок чувствует себя неплохо, но пока сложно прогнозировать как будет складываться ситуация на рынке через два или четыре месяца. Для нас однозначно этот год тяжелее. Рынок сжимается на фоне пандемии. Стоимость сырья и этилена сильно зависит от цен на нефть:

поднимается нефть, растет цена, в том числе и на смолу — все это звенья одной цепи», — прокомментировал один из производителей ПВХ.

Опрошенные CREON Group переработчики прогнозируют дальнейшее повышение цен на смолу: «В апреле был скачок цен из-за курса рубля и пандемии, затем производители отыграли цены в обратную сторону, ситуация была крайне нестабильна, — комментирует крупный российский переработчик. — Сейчас цены на сырье продолжают расти и, по нашим прогнозам, в августе-сентябре эта тенденция сохранится».

«По рынку прослеживается падение, а сырье при этом растет: в июле плюс 7 рублей за кг, в августе еще 2-3 рубля, — делится крупный производитель оконных систем. — Несмотря на то, что сейчас наблюдается оживление после карантина, падение будет как по оконному сегменту в целом, так и по профилю, в частности».

Трейдерам, не видя альтернатив замещения отечественного сырья в сложившейся валютной парадигме, согласны с прогнозами переработчиков по росту цен на ближайшее время: «Остановка «РусВинила» и «Саянскимпласта» создала искусственный ажиотаж и дефицит, повлекший удорожание ПВХ на 6-7 рублей за кг, и в августе по-прежнему планируется повышение цен. Сейчас заводы пытаются отыграть сложный период, а переработчики вынуждены под них подстраиваться. Однако ситуация не нова, так происходило всегда, просто под тем или иным соусом. Китай и Европа из-за роста стоимости этилена цены тоже поднимают, так что альтернативы все равно нет».

Сегменты потребления

Наибольшее оживление наблюдается в сегменте **оконного ПВХ-профиля**, производители в один голос заявляют о взрывной волне отложенного спроса. Однако их оптимизм ограничен ожиданием скорого окончания сезона и второй волны коронавируса. «Апрель был провальным, с мая начался огромный всплеск, — говорит представитель производящего оконные системы международного концерна. — Сейчас мы загружены на 100%. Здесь свою роль сыграли выгодное в определенный момент сырье (июнь) и отложенный спрос. По году точно будет минус, хотя изначально мы рассчитывали на результаты, как минимум аналогичные предыдущему периоду. Пандемия оказала свое влияние, не так сурово, как мы прогнозировали, но, если начнется вторая волна, мало никому не покажется».

Сегмент **ПВХ-труб** выходит на запланированные на текущий год объемы за счет федеральных проектов и строительства новых больниц для лечения коронавирусной инфекции. «По этому году результаты у нас будут хорошие, в период пандемии мы получили статус системообразующего предприятия, — комментирует крупнейший российский производитель труб. — Стройки, к которым мы были причастны, все это время работали и наши трубы поставлялись в возводимые больницы. В карантин часто ставились сжатые сроки на поставку, к примеру десять дней, так что порой мы работали на пределе возможностей».

Стабилизируется ситуация и в сегменте **профильно-погонажных изделий**, в частности, производители **сайдинга**, несмотря на общую просадку данного направления в РФ, говорят о наступлении «высокого сезона»: «Если сравнивать 2019 и 2020 гг., безусловно, этот год тяжелый и ситуация кардинально отличается. Начала сезона в апреле просто-напросто не было, сейчас за счет высокого сезона ситуация более-менее стабилизировалась».

Производители упаковки (**специальные и пищевые ПВХ-пленки**) изменений по сравнению с прошлым годом не отмечают. «Мы занимаемся специальными и пищевой пленками, показатели по ПВХ от прошлого года не отличаются. Несмотря на то, что ПЭТФ сейчас считается очень перспективным материалом для пищевой, показатели у ПВХ не падают. Пока что для нас эта категория остается самой массовой», — комментирует отраслевой эксперт.

Сегмент **мягких напольных покрытий** восстанавливается более чем уверенно, но одновременно растет конкуренция, когда крупные игроки выдавливают с рынка более мелких: «Сейчас сезон, лето идет отлично, тут сказывается отложенный спрос, заказов очень много. Можно сделать прогноз, что в августе-сентябре мы будем на коне. В целом 2020 г. догонит 2019 г. и закончится не хуже, если не будет второй волны», — отмечает производитель линолеумов.

Сокращающийся десятый год подряд **рынок кабельных пластиков** компенсирует карантинную просадку «отложенным спросом». Но даже невзирая на бум текущего момента, многие игроки предсказывают серьезное снижение по окончании сезона. «Мы все это время не останавливались, конечно, провал был, но сейчас идет сезон и пока падения нет. Возобновились замороженные проекты, сегодня можно просто бегать между стройками и собирать заказы», — сообщает производитель кабельных марок ПВХ-пластиков.

Рециклинг и углеродный след

В Европе уже более 20 лет действует система переработки «пост-потребительских» ПВХ-окон, обеспечивающая практически безотходное производство ПВХ-профиля, а европейское законодательство в 100% случаев обязывает производителей применять вторичное сырье при изготовлении новых окон на территории ЕС.

Российские компании пока не столь охотно приобщаются к принципам «зеленых» технологий в переработке и применении вторичного ПВХ из-за существенных первоначальных капиталовложений. Так, среднее предприятие по производству оконного профиля должно вложить в технологии использования вторичного сырья минимум €3 млн. Однако постоянно растущие цены на первичное сырье оправдывают инвестиции в переработку. «Вторичка востребована, так будет и дальше, и скорее всего она будет расти в цене, которая всегда зеркальна с первичкой: растет одно, растет и другое», — комментирует крупный российский переработчик.

Дополнительным фактором для развития системы ПВХ-рециклинга в России может стать углеродный сбор в размере \$30 за тонну выбросов CO₂, который Евросоюз собирается вводить в конце 2021 г. - начале 2022 г. Эта мера коснется не только углеродоемких поставок, но и косвенно отразится на всех секторах российской экономики. По оценкам аналитиков BCG, дополнительная налоговая нагрузка на отечественных экспортеров может составить от \$3 млрд до \$4,8 млрд в год. Однако опрошенные CREON Group российские производители ПВХ не видят рисков в планах ЕС. «Европейский рынок для нас не столь актуален: доля поставок в страны ЕС занимает в экспортном портфеле компании довольно малую часть», — утверждает **Андрей Филёв**. — Азиатское направление экспорта было и остается наиболее приоритетным».

«Для России тема углеродного следа пока вообще не актуальна, это не первоочередная задача. Наверное, данный вопрос имеет значение для Европы, но большинство российских производителей экспортируют в Индию и Турцию, а там совсем иные правила», — комментирует другой производитель.

«Российский рынок ПВХ пока остается невосприимчивым к внешним факторам: производство избыточно, объем внутреннего потребления и цены регулируются за счет экспорта, а импорт позволяет балансировать спрос-предложение на время профилактических ремонтов предприятий. Переход на новый уровень должен стать приоритетной задачей для всех участников отечественного рынка ПВХ», — считает член правления CREON Group **Ольга Журавлёва**.

Конференция «ПВХ 2020»: 02 декабря, Москва ([Программа и регистрация](#)).