

Поликарбонат: разворот на внутренний рынок

Российские производители поликарбонатных листов за период пандемии коронавируса ощутили лавинный рост заказов со стороны отечественных и европейских компаний. Некоторые отраслевые участники с мая по июль нарастили обороты в разы. О том, как и чем сегодня живет индустрия, рассказали ведущие эксперты рынка.

Мария Дыменко, Алина Ильичева

Производство изделий из поликарбоната (ПК) в РФ становится все менее маржинальным. Однако пандемия коронавируса внесла свои положительные коррективы в стагнирующий уже на протяжении нескольких лет рынок.

За январь-июнь 2020 г. общее потребление ПК-гранулята в России выросло на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 49,7 тыс. тонн.

«Казаньоргсинтез» (КОС, входит в группу ТАИФ) за первое полугодие поставил на внутренний рынок 33,7 тыс. тонн ПК, нарастив выпуск продукции на 23% в результате освоения введенных в 2019 г. дополнительных мощностей. Завершить модернизацию производства компания планирует до конца текущего года, в результате чего производительность комплекса вырастет с 70 до 100 тыс. тонн ПК в год.

Внешние поставки поликарбоната на территорию РФ за первые шесть месяцев 2020 г. также выросли и, по данным plastinfo.ru, составили 16 тыс. тонн, что на 66,1% выше аналогичного показателя годичной давности. При этом традиционно большая часть импорта пришлась на компании Covestro (69,9%) и Sabc (12,1%), корейский Lotte Chemical сократил свою долю до 5,1%.

Цена сырья

Стоимость казанского ПК-гранулята в 2019 г. держалась на уровне 240-250 руб./кг, тогда как средняя цена по текущему году варьируется в пределах 140-150 руб./кг с учетом НДС. И тем не менее участники отрасли отмечают значительный подъем цен со стороны КОС в апреле ввиду повышенного рыночного спроса: со второй недели этого месяца отечественные производители ПК-листов начали ежедневно получать в среднем по 60-80 запросов на просчет поставок защитных экранов и прочего защитного оборудования из ПК как от российских ритейлеров, банков, аптечных и АЗС-сетей, так и со стороны иностранных заказчиков.

В то же время европейские поставщики ПК-гранулята снизили отпускные цены, но при текущем курсе валют отечественное сырье остается наиболее выгодным для российских потребителей. «Sabc на фоне КОС сейчас явно дороже, так как они продают в евро, плюс накладывается текущий курс», — подтверждает трейдер.

Крупный производитель ПК-листов так комментирует ситуацию на рынке: «Законы рынка всегда одинаковы — начинается экспорт, повышается сырье. В апреле цена подскочила сразу на 15 руб. (ранее 135 руб./кг), в то время как привычные колебания по году составляют не более 2-3 руб./кг».

В настоящий момент опрошенные CREON Group производители считают цену на сырье КОС «наиболее приемлемой», однако не забывают об альтернативе поставок из Кореи и Ирана. «В прошлом году ценник был почти вдвое выше, а сейчас — оптимальный. При этом не стоит забывать, что корейский ПК идет практически по той же цене и, если КОС в ближайшем будущем поднимется,

то корейцы моментом зайдут на рынок. С иранским сырьем аналогичная ситуация. Возможно, для переработчиков это не самое выгодное решение с точки зрения логистики, но многие уже рассматривают такие варианты», — говорит региональный производитель листов.

На рынке в целом все в порядке

Пандемия COVID-19 кратно увеличила популярность защитных экранов из оргстекла и поликарбоната. В частности, в Германии в мае-июне наблюдалось пятикратное увеличение спроса на ПК по сравнению с периодом, предшествующим эпидемии коронавируса, ввиду массовой установки защитных экранов в ресторанах, кафе, домах престарелых, школах, компаниях и магазинах. Немецкие компании выражали готовность по выполнению всех заказов, но срок ожидания поставок был увеличен до 12 недель. Поэтому для российских производителей монолитного поликарбоната лето 2020 г. проходило под лозунгом «все отгрузки на Европу» и кратным наращиванием оборотов.

«На экспорт шло все: сколько нашли ПК и оргстекла, столько мы и отгружали. Май-июнь шли очень активно — мы в несколько раз увеличили обороты. Июль-август упали относительно предыдущих месяцев, сейчас ажиотаж спал, теперь никто не знает, куда эти листы девать», — комментирует московский производитель полимерных материалов.

«Наши отправляли продукцию на экспорт, а внутренний рынок получал по остаточному принципу, — говорит отраслевой эксперт. — Европейские заказчики как пришли, так и ушли, а вот некоторые отгрузки на внутреннем рынке сдвинулись аж на 2021 год».

Прохождение большинством стран пика пандемии коронавируса наряду с традиционным «августовским затишьем» привели к спаду общей активности на рынке поликарбоната. «Экспорт сошел на нет, все уже наелись этими экранами и масками. Они несли временный, пандемийный эффект. Сейчас по монолиту ощущается затишье, да и по соте август всегда кислый», — подтверждает крупный производитель монолитного и сотового ПК.

В ожидании наступления осеннего сезона российские производители постепенно возвращаются к внутреннему потребителю, и, по данным отраслевых экспертов, закупаются новым оборудованием и наращивают мощности как по монолитному, так и по сотовому поликарбонату.

Стоит отметить, что пандемия COVID-19 сыграла «на руку» индустрии. Член правления CREON Group **Ольга Журавлёва** комментирует: «Как бы парадоксально это ни звучало, но коронавирус смог сделать то, что долго было не под силу участникам поликарбонатного рынка — вывести его из состояния стагнации. Главный вопрос остается в том, куда производители листов планируют направлять увеличенные объемы?».

Конференция «Поликарбонат 2020»: 09 декабря, Москва (Программа и регистрация).