

Тара

Гонки за пленкой

Декларация о намерениях

В начале 2005 года в России должно заработать пять заводов по выпуску БОПП-пленки общей мощностью более 100 тыс. тонн в год. В результате нужды отечественных потребителей в такой пленке сразу будут полностью удовлетворены и даже образуется излишек. Инвестиции в объеме €140 млн поделит между собой два крупных поставщика оборудования — французская DMT и немецкая Bruckner. А производителям придется отвоевывать отечественный рынок у западных поставщиков.

Бюккально, или двусло, ориентированные полипропиленовые пленки (БОПП-пленки) используются для упаковки пищевых концентратов, крекеров, сухих завтраков, сигарет, мороженого, кондитерских и других продовольственных товаров, а также аудио- и видеокассет и CD. В России ограниченный ассортимент и небольшой объем БОПП-пленки толщиной от 25 до 40 мкм выпускает завод «Полимерконтейнер» (Некрасовка, Московская область), в странах СНГ — Могилевский завод искусственного волокна, Киевский завод полимерных материалов и украинско-словацкое СП «Луцким». Более 80% БОПП-пленки в Россию импортируется из Европы и Турции.

Первым о планах обеспечения отечественного рынка БОПП-пленкой заявил один из крупнейших в стране независимых производителей газа — ОАО «Новатэк». В июле компания подписала с немецкой фирмой Bruckner Maschinenbau GmbH и «Альфа-лизингом» трехсторонний контракт на строительство в Новокуйбышевске (Самарская область) завода по выпуску БОПП-пленки мощностью 25 тыс. тонн в год (рабочая ширина пленки 8,2 м, толщина 10–60 мкм) и стоимостью €40 млн. Запустить его планируется в первом квартале 2005 года.

Буквально через месяц после «Новатэка», в середине августа, группа компаний «Евромет» заключила с Bruckner Maschinenbau соглашение о поставке двух технологических линий для предприятия по выпуску БОПП-пленки мощностью 100 тыс. тонн в год. Его строят неподалеку от Кашеры (Московская область). Как и «Новатэк», первую очередь мощностью 25 тыс. тонн пленки стоимостью €40 млн «Евромет» предполагает запустить в 2005 году.

Французская компания DMT S. A. и курское ЗАО «Корпорация „ГриНН“» 8 сентября на выставке «Химия-2003» в Москве объявили о подписании контракта на установку линий по изготовлению БОПП-пленки мощностью 17,25 тыс. тонн в год. Кроме поставки оборудования DMT обес-



печат инжиниринговые работы и подготовку персонала. Финансирование для этого проекта, впрочем, нашлось только спустя полгода — в конце марта Сбербанк РФ заключил соглашение с французским банком Fortis Banque France S. A. в рамках многосторонней кредитной линии на сумму €250 млн с группой Fortis Bank. Торгово-производственный холдинг «Марта» (владеет на условиях субфранчайзинга сетью московских супермаркетов Spag, салонами «Кухни „Марта“») начал реализацию проекта выпуска БОПП-пленки в середине октября, подписав, как и «ГриНН», с DMT контракт на строительство завода мощностью 17,5 тыс. тонн в год. Стоимость проекта составит \$35 млн, запустить предприятие холдинг обещает в первой половине 2005 года.

Почти одновременно с холдингом «Марта» о строительстве в Балашихинском районе Нижегородской области завода БОПП-пленки мощностью 16,56 тыс. тонн в год за €21 млн объявило московское ЗАО «Мосимпекс Сервис Лтд» (выпускает минеральную воду «Нарзан»). Проект на базе промплощадки бывшего Балашихинского завода железобетонных изделий финансирует французский Natexis Banque Roralières через Газпромбанк, оборудование поставляет DMT. Для его реализации «Мосимпекс» учредил ООО «Биакспен». Инвестор рассчитывает окупить линию за три с половиной года, а чуть позже запустить и вторую, примерно на то же количество пленки.

Таким образом, начато строительство пяти предприятий по выпуску БОПП-пленки совокупной мощностью больше 100 тыс. тонн в год (учитывая только первые очереди) и стоимостью больше €140 млн. Любопытно, что на самом деле многообразие проектов сводится к конкуренции двух крупных европейских поставщиков оборудования и инжиниринговых услуг — DMT и Bruckner. Обе фирмы при поддержке экспортных агентств своих стран заключили контракты на обустройство под ключ предприятий общей мощностью примерно по 50 тыс. тонн (правда, контракты у Bruckner вышли на 30% дороже, чем у DMT). А с октября прошлого года, после того как «счет» сравнялся, в России не было заявлено ни одного нового проекта по выпуску БОПП-пленки. Мода на ее производство закончилась так же резко, как и началась. Кстати, в течение пяти лет, до середины прошлого года, инвестпрограммы по БОПП-пленке пилились на полках отделов маркетинга многих химпредприятий (например, на «Уфаоргсинтезе») и инвесторов не привлекали.

Если DMT и Bruckner удастся в плановые сроки запустить все пять строящихся предприятий, в первом-втором квартале отечественный рынок окажется не просто обеспечен, а даже затоварен БОПП-пленкой. Согласно самым оптимистичным прогнозам инвесторов, нынешняя потребность в ней в России — 100 тыс. в год. А в консалтинговом агентстве PricewaterhouseCoopers считают, что к концу 2005 года емкость рынка BOOPP оценивают и вовсе в 50–60 тыс. тонн (правда, с перспективой ежегодного роста на 10 тыс. тонн). И этот рынок отнюдь не пустует, российским производителям придется бороться с крупными поставщиками из Европы.

По оценкам руководства «Биакспена», отечественная пленка может стоить на 20–30% дешевле импортной. Однако у новых заводов на первых порах могут возникнуть проблемы с сырьем — в России сейчас выпускается немного полипропилена, причем не лучшего качества.

Видимо, поэтому «Новатэк» недавно объявил о строительстве в Новокуйбышевске, по соседству с будущим заводом БОПП-пленки, нефтехимического комплекса, который будет выпускать в том числе 200 тыс. тонн полипропилена в год. Кстати, бум анонсов «полипропиленовых» проектов прошел сразу вслед за «пленочным». Вряд ли, конечно, такие крупные компании, как «Татнефть», «Сургутнефтегаз» или СИБУР, объявляя о строительстве комплексов по выпуску полипропилена, ориентировались в первую очередь на производителей БОПП-пленки. Однако, если планы последних не реализуются, значительная часть полипропилена останется на складах.

РЕНАТА ЯМБАЕВА

Стекольная жажда

РЫНКИ

Резкий рост спроса на пиво привел к развитию не только собственно пивоваренной отрасли, но и смежных производств. Одна за другой в России стали появляться солодовни и стеклянные заводы. Стеклотары пивоварам (да и не только им) по-прежнему категорически не хватает. И пока никаких перспектив для улучшения ситуации нет.

В 2003 году объем продаж новых стеклянных бутылок и банок в нашей стране оценивается в 6–7 млрд штук (в денежном выражении это более \$450 млн). Из них, по данным маркетингового агентства «Влад-внешсервис», было импортировано 240 млн стеклянных бутылок из цветного стекла (\$19,3 млн) и 319 млн из прозрачного стекла (\$37,7 млн). 57% всего рынка стеклянной тары приходится на пивные бутылки, 22% — на ликероводочные, 8% — на винные, 8% используются для розлива безалкогольных напитков и минеральных вод, а 5% — для медицинских и прочих нужд.

Рынок стеклотары — удивительная штука. Сейчас производством стеклянных бутылок и банок занимаются около 70 российских предприятий, на совокупную долю которых приходится 43% всего рынка бутылок. Западные производители занимают 13-процентную долю рынка, а доля импортного стекла — 2,4%. При этом, по оценкам британской инвестиционной компании ACM Ltd., емкость рынка стеклянной тары составляет 15 млрд бутылок в год. Разница в 7 млрд штук между продажей и закупками объясняется просто. «Это так называемая возвратная тара, и в первую очередь это касается пивных бутылок», — говорит управляющий директор ACM Ltd. Сергей Урзенченко.

Наиболее наглядно ситуацию с возвратной тарой можно проиллюстрировать на примере пивных бутылок. Из необходимых отрасли как минимум 10 млрд бутылок в год производится лишь 3 млрд. Остальные ходят по кругу от пивоварни к пивоварне. В принципе объяснить это очень просто: в России по-прежнему развита система приема стеклолары — только 8–10% пустых пивных бутылок попадает примиком на свалку, минуя стекловых посредников. К примеру, в Москве, согласно данным Москомстатцентра, приемом стеклопосуды постоянно занимаются порядка 50–60 фирм, которые имеют договоры с пивоварнями и ежедневно отгружают им тысячи пустых пивных бутылок.

Очевидно, что пивные производители используют возвратную стеклотару только для производства дешевых сортов пива — стоимость новой бутылки сейчас дос-

Доли разных видов продукции в производстве стеклянной тары в России в 2003 году



тигает 3 рубля, тогда как бывшая в употреблении обойдется всего в 1,5 рубля. Но в борьбе за потребителя пивные производители все чаще используют эксклюзивные бутылки, автоматический убивая стеклооборотный бизнес. «Собирать стеклотару, а потом сортировать ее для каждого отдельного завода никто не будет, поэтому производители готовы увеличивать издержки на стеклотару, закупая новые бутылки, или строить собственные мощности по производству стеклотары», — говорит господин Урзенченко.

С бутылками для водочного производства ситуация куда более благополучная — возвратная тара там не превышает 10% от всего оборота. Тем не менее и тут бутылок не хватает. Поэтому за последние несколько лет в России появилось сразу несколько новых производителей стеклолары. К примеру, в 2001 году стартовал завод (его мощность рассчитана на производство 250 млн бутылок в год) одного из крупнейших в Европе производителей стеклолары — турецкой компании Sise Cam Fabrikalari. Чуть раньше (2000 год) «Салаватстекло» запустило производство водочной тары. ЕБРР приобрел Покровский стекловый завод (крупнейшего производителя дефицитных коричневых пивных бутылок), а американский инвестиционный фонд Agribusiness

Крупнейшие производители стеклолары в 2003 году

Название компании	Объем производства (млн штук)	Доля на рынке (%)
«Раско» (Владимирская обл., Москва, Воронеж)	510	16
«Русджам» (Владимирская обл.)	400	13
«Актив» (Новочебоксарск)	333	10
«Свет» (Удмуртия)	300	9
«Каминстекло» (Минеральные воды)	273	9
Стекольный завод «Криши» (Ленинградская обл.)	220	7
Стекольный завод «Чагода» (Ленинградская обл.)	210	7
Покровский стекловый завод (Владимирская обл.)	200	6
Ростовский стекловый завод (Ростов)	120	4
Другие	—	19

Источник: ACM Ltd.

инвестировал \$15 млн в производство бутылок компанией «Раско» (обеспечивает потребности в стекле турецкой пивоварни Efes Pilsner, установленная мощность — 510 млн бутылок), расположенной в городе Анопино Владимирской области и в городе Воронеже. Позже, в 2002 году, о выходе на российский рынок стеклолары заявила американская компания Owens-Illinois — она начала строительство завода на базе электровакуумного завода по производству кинескопов.

Наконец, в начале 2003 года заработал завод в городе Кириши Ленинградской области, соинвестором которого выступает чешская компания Sklo-stoy (его мощность — 210 млн бутылок в год).

На этом список стекловых проектов не заканчивается. В Западной Сибири сейчас идет строительство сразу двух заводов по производству стеклолары — «Томское стекло» и «Северстекло», а в Северо-Западном регионе построить стекловый завод решил банк «Авангард».

Активно стали развиваться стекловое производство и сами потребители — пивоваренные и водочные компании. Первым предприятием, открывшим собственное стекловое производство мощностью 300 млн бутылок в год, стала «Ведасистема» — в 2000 году предприятие запустило стекловую мощность в Ленинградской области. А в конце прошлого года группа ОСТ ввела в эксплуатацию стекловый завод «ОСТ-Тара» (Электросталь, Московская область) мощностью 350 млн бутылок в год. В ближайшее время собственное производство стеклолары появится и у крупнейшего производителя напитков в Западной Сибири — «Винапа»: компания также намерена построить собственный завод по выпуску стеклбутылок.

Строить собственные мощности, по мнению экспертов, выгоднее, чем закупать их на стороне. «Установка одной линии мощностью 150 млн бутылок в год обойдется в \$15 млн, что окупится через два-три года», — утверждает господин Урзенченко.

Небольшие затраты, а также быстрая окупаемость проектов позволяют надеяться, что в ближайшее время в России появятся новые производители стеклолары (французская компания Saint Gobain), которые через несколько лет сумеют полностью покрыть потребности России в бутылках. Правда, для этого производителям стекла по примеру их западных коллег необходимо добиться запрета на использование возвратной тары. И тогда производство стеклолары станет весьма перспективным бизнесом.

ЕКАТЕРИНА ДОЛГОШЕВА

Химики потянулись к бутылке

Декларация о намерениях

АК СИБУР в ближайшее время объявит о запуске двух новых проектов по выпуску ПЭТФ — второй очереди твердого СИБУР-ПЭТФ мощностью 28 тыс. тонн в год и нового предприятия в Держинске на базе «СИБУР-Нефтехима» мощностью 200 тыс. тонн в год. Между тем потенциальные конкуренты АК в России, «Европласт» и «Полиэф», собираются ввести в строй в течение двух лет производство ПЭТФ общей мощностью 300 тыс. тонн. Сопоставимые по масштабам планы по новым заводам ПЭТФ сегодня заявлены только в Литве.

Полиэтилентерефталат (ПЭТФ) используется при производстве упаковки для косметических и фармацевтических средств, а также практически всех видов пищевых продуктов, в процессе изготовления пленки, аудио- и фотопленок, полимерной пленки, конденсаторов, различных хозяйственных и бытовых изделий. Основным сырьем для выпуска ПЭТФ является терефталевая кислота (ТФК) диметилтерефталат. В 2004 году мировое производство ПЭТФ, по предварительным оценкам, превысит 31,5 млн тонн. Российские предприятия в 2003 году использовали около 400 тыс. тонн ПЭТФ, в основном импортированного из Юго-Восточной Азии. Небольшая часть поставок происходит из стран ЕС и Белоруссии. В 2005 году рынок ПЭТФ в России, согласно прогнозам, вырастет до 480–500 тыс. тонн (его средняя цена — \$1,1–1,2 за 1 кг). Гранулированный ПЭТФ используется для выпуска ПЭТ-преформ — заготовок для бутылок. Потребность в преформах в России достигает 10 млрд штук в год.

После чрезвычайного удорожания производителей ПЭТФ 2002 года рост рынка этого продукта несколько замедлился и в прошлом году в Западной Европе не превысил 10%. В результате, по данным аналитиков СМАИ, к концу года из всех крупнейших игроков лишь Dow Plastics заявляла о планах по наращиванию производства, собираясь запустить вторую линию по выпуску ПЭТФ мощностью 170 тыс. тонн на заводе в германском Schkopau.

Впрочем, уже в начале этого года ситуация стала выправляться. Та же Dow объявила о повышении с 1 января цен на все сорта продаваемого в Европе ПЭТФ на €60 за тонну, мотивируя этот шаг ограничен-

ностью предложения продукта на рынке. С тех пор компания стабильно ежемесячно увеличивала цены в среднем на €100. В марте индийская Reliance Industries Ltd. повысила цены на ПЭТ до \$1,7 за 1 кг.

Снова заговорили и о проектах по росту производства ПЭТФ. В январе об увеличении мощностей объявили сразу несколько китайских производителей. Компания Buhler начала строительство в польском Туруне завода гранулированного ПЭТФ мощностью около 60 тыс. тонн в год. В апреле Mitsubishi обнародовала проект по строительству в Китае производства ТФК мощностью 600 тыс. тонн в год.

Однако наиболее масштабные планы по запуску новых мощностей заявлены на территории бывшего СССР. В марте австрийская инвестиционная группа Petrochemical holding подписала контракт с немецкой фирмой Zimmer на поставку оборудования для производства проектной мощностью 154 тыс. тонн ПЭТФ, которое должно быть запущено в Клайпедской СЗЗ во втором квартале 2005 года. Об аналогичных планах в ноябре 2003 года объявила и индонезийская нефтехимическая группа Indogama Petrochem. Она собирается начать к декабрю 2005 года выпуск в Клайпед 150 тыс. тонн ПЭТФ в год.

Первый завод ПЭТФ в России в августе прошлого года запустила АК СИБУР — твердого СИБУР-ПЭТФ мощностью 52,6 тыс. тонн в год и стоимостью \$60 млн. Технологическое оборудование для предприятия поставила Zimmer. Причем руководство компании сразу уточнило, что планирует увеличить объемы производства в Твери, достроив вторую линию на 30 тыс. тонн в год. А спустя несколько месяцев появилась информация о проекте строительства нового предприятия по выпуску ПЭТФ на площадке «СИБУР-Нефтехима» в Держинске (Нижегородская область). В АК обещали определиться со сроками запуска и масштабами нового завода к концу 2003 года.

Однако окончательное решение о расширении производства ПЭТФ руководство компании приняло только весной. Как сообщили в СИБУРЕ, установка новой линии мощностью 28 тыс. тонн ПЭТФ в год на СИБУР-ПЭТФ начнется в ближайшее время — сейчас изменяются некоторые параметры подписанного ранее контракта стоимостью \$30 млн (часть средств по нему уже перечислена). В Держинске будет строиться

завод мощностью 200 тыс. тонн ПЭТФ в год. По сегодняшним оценкам он обойдется АК в \$110 млн, однако необходимые соглашения с поставщиками оборудования (скорее всего, ими станут японские компании) еще не заключены и проходят доработку технических деталей.

То, что СИБУР форсировал работу по этим двум проектам, неудивительно — российские конкуренты буквально наступают ему на пятки. Правда, НК «Итера» в середине октября прошлого года окончательно отказалась от создания производства ПЭТФ мощностью 200 тыс. тонн в год на площадке Владимирского химического завода и даже продала принадлежавшие ей 15% акций предприятия. Зато компания инвестировала более \$14 млн в технологическую линию мощностью 115 тыс. тонн ПЭТФ в год на СП «Беллак» в белорусском Могилеве. В начале октября башкирское ОАО «Полиэф» (Благовещенск) подписало контракт с компанией UOP Sino, Des Plaines (Иллинойс, США) на подготовку базового проекта для строительства установки твердофазной полимеризации (SSP), которая станет частью стратегического плана компании по развитию полиэфирных производств. Первая часть данного проекта, запуск производства ТФК мощностью 230 тыс. тонн в год, находится в стадии завершения, а в 2005 году «Полиэф» планирует начать выпуск 120 тыс. тонн ПЭТФ в год.

И наконец, 26 апреля этого года МДМ-банк подписал соглашение с Commerzbank AG о привлечении кредита в размере \$22 млн сроком на пять лет для объединения предприятий «Европласт». Средства предназначены для финансирования проекта по строительству нового завода гранулированного ПЭТФ — завод новых полимеров «Сенеж» в подмосковном Солнечногорске. По контракту с поставщиками оборудования предусмотрен ввод в эксплуатацию двух линий суммарной мощностью 180 тыс. тонн ПЭТФ в год. Первая будет запущена в конце 2005 года, вторая — в конце 2006 года.

Таким образом, уже через два года потребности России в гранулированном ПЭТФ должны быть полностью удовлетворены отечественными производителями, которые планируют выпускать около 580 тыс. тонн этого полимера в год.

РЕНАТА ЯМБАЕВА

ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ ГОТЭК

ГОТЭК – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В БИЗНЕСЕ

- это лидер российского упаковочного рынка по объему и ассортименту выпускаемой продукции
- это ориентация на клиента и тесное взаимовыгодное сотрудничество
- это высокое качество, отвечающее мировым стандартам
- это гибкость и профессиональный подход к решению поставленных задач
- это готовность вместе добиться успеха и быть лидерами

Тел.: (07148) 4-20-55, 9-24-35, тел./факс: (07148) 4-64-05, e-mail: reception@gotek.ru
 Офис в Москве: тел./факс: (095) 258-85-80, e-mail: moscow@gotek.ru, www.gotek.ru

Крупнейший поставщик пленочных материалов ведущих производителей:

- DorFilm (Израиль), Marlefan (Италия), Manuli (Италия), TFI (Танзаниа), Walolthen (Германия), FlexPol (Польша), PolyFlex (Италия), Polinas (Турция)
- БОПП: прозрачная, жемчужная и белая, металлизированная, с твист-эффектом
- СПП: прозрачная, металлизированная, с твист-эффектом
- ПЭТ: прозрачная, металлизированная

123610 Москва, Краснопруденская наб., д. 12, Центр Межмунароной Торговли, подъезд 6, офис 620
 Телефон: (095) 258 21 44, 729 43 35, 778 19 49
 www.bee-pack.com | e-mail: info@bee-pack.com

ОСНОВА ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ