химическая промышленность

Многообещающий спирт

— конкуренция —

с21

Большие планы и небольшие преимущества

В России доступное сырье также сделало метанол вторым после аммиака продуктом по объему производства (4 млн тонн) в газохимической отрасли. Крупнейшие производители — «Метафракс», «Тольяттиазот», «Щекиноазот» и НАК «Азот», а также «Сибметахим». Потребление около половины метанола (1,2 млн тонн) на внутреннем рынке приходится на получение формальдегида на тех же предприятиях. Еще около 20% производимого в РФ метилового спирта используется для производства октаноповышающих компонентов топливных присадок (основной — МТБЭ).

Кроме того, метанол широко применяется в газовой промышленности как реагент в борьбе с гидратообразованием. Но активного роста потребления в этих отраслях нет, так что совокупное увеличение спроса на метанол в России в долгосрочной перспективе не превысит 1,7% в год, рассчитали в Vygon Consulting. По их оценке, то, что не перерабатывается внутри страны, направляется в основном в Европу. Потребление в регионе в 2017 году составило 7,1 млн тонн, из которых 1,7 млн тонн пришлось на российских поставщиков.

PHOTOXPRESS

В перспективе, прогнозируют эксперты, рост спроса в ЕС не будет превышать 2% в год, так что единственный способ для России нарастить туда поставки — вытеснить конкурентов с Ближнего Востока, из Южной Америки и США за счет низкой себестоимости производства или затрат на транспортировку, либо заключив своп-соглашения с поставщиками из других стран. Кроме того, возможно снижение внутреннего европейского производства продукта при росте цен на газ или падении цен на метанол, а также из-за снижения добычи газа на месторождениях, служащих единственным источником сырья для заводов.

Несмотря на колебания цены на метанол в ЕС за последние годы в широком диапазоне от $160 до более чем $500 за тонну, российская продукция оставалась конкурентной благодаря низкой цене на сырье. Экспортная пошлина на природный газ и ценовое регулирование внутреннего рынка создают субсидию для отечественных потребителей газа. Фактический объем субсидии постоянно изменяется, поскольку цена на газ в РФ корректируется не чаще раза в 1–2 года. Ее суммарный объем для метанольной отрасли в 2018 году составил примерно 38 млрд руб. (около 9,4 тыс. руб. на тонну метанола). При этом благодаря небольшой зависимости затрат на производство и его внутреннюю транспортировку по железной дороге от курса доллара ослабление национальной валюты позволило производителям компенсировать эффект низких цен и сохранить приемлемый уровень денежного потока.

В 2018 году произошло важное изменение в регулировании отечественного газового рынка, затрагивающее метанольные производства. В частности, правительство разрешило «Газпрому» продавать сырье по нерегулируемым оптовым ценам для экспортно ориентированных производителей метанола с 2020 года. При этом у потребителя остается вариант работы с монополией в рамках регулируемых цен. Как отмечается в исследовании Vygon Consulting, это постановление, с одной стороны, дает возможность «Газпрому» конкурировать с попутным нефтяным газом, что может привести к уменьшению затрат метанольных заводов на сырье, а с другой стороны, расширяется набор инструментов, которые могут использоваться на переговорах при согласовании цены.

Окно в Европу

Однако низкая цена является фактически единственным преимуществом российской продукции на мировом рынке, отмечается в исследовании. Высокая цена железнодорожных поставок и неразвитость морских маршрутов тормозят развитие отрасли. Зачастую стоимость перевозки метанола вдвое превышает цену поставки газа. Единственной возможностью избавиться от логистического отставания эксперты считают строительство заводов, расположенных возле портов. При отсутствии газотранспортной системы, что характерно для восточных регионов страны, альтернативой также могут стать более глубокие переделы метанола (например, в синтетические смолы), что, конечно, потребует дополнительных капвложений.

Обустройство крупнейших российских портов на Балтийском море (Высоцк и Усть-Луга) в целях перевалки жидких химических грузов обсуждается на протяжении последних 15 лет, но из-за высоких капитальных затрат постройка отдельного терминала экономически нецелесообразна, отмечается в исследовании Vygon Consulting. В то же время при реализации крупного метанольного проекта суммарная экономика производства и терминала уже может стать привлекательной.

В тесноте да в дефиците

Перспективность этого направления подтверждают планы российских компаний. Как стало известно в июне, Ленинградская область может стать новым кластером по выпуску газохимической продукции. Сразу три компании — «Еврохим», «Сафмар» и ЛУКОЙЛ — рассматривают строительство там в течение ближайших пяти лет мощностей по выпуску метанола и азотных удобрений. Первый проект — «Еврохим—Северо-Запад-2» — предполагает строительство в Кингисеппе мощностей по производству 1,7 млн тонн метанола, 1 млн тонн аммиака и 1,2 млн тонн карбамида. Суммарные инвестиции оцениваются в $2,5 млрд. Как пояснял владелец «Еврохима» Андрей Мельниченко, создание азотной части проекта может занять 3–3,5 года, метанольная часть будет введена на год позже.

По соседству группа «Сафмар» с партнерами планирует разместить завод по производству метанола мощностью около 1,8 млн тонн в год. Компания договорилась с Maire Tecnimont Group и терминалом Новая Гавань о создании совместного предприятия для реализации проекта в порту Усть-Луга. Завод может быть запущен одновременно с мощностями по метанолу «Еврохима» в 2024 году. Инвестиции в проект оцениваются более чем в €1 млрд. В свою очередь, ЛУКОЙЛ рассматривает строительство метанольных мощностей в Высоцке (1,7 млн тонн в год).

Но проблемой при реализации всех заявленных проектов может стать нехватка сырья. Хотя сейчас через Ленинградскую область идут большие объемы газа «Газпрома» по трубам «Северного потока», локальная инфраструктура сильно ограничена, и ее объемы уже практически исчерпаны.

В целом в России к 2030 году планируется построить не менее 14 крупных метанольных производств суммарным выпуском более 19 млн тонн, что почти в пять раз превышает текущую мощность. И хотя у рынка ЕС ограниченные перспективы, две трети новых проектов предполагается построить в европейской части России. На востоке, поясняют эксперты, отсутствие инфраструктуры и высокие капитальные затраты из-за сейсмической активности, суровых климатических условий и большого объема работ по обустройству площадки нивелируют эффект сравнительно низких транспортных издержек и могут сделать производства неконкурентными. Кроме того, ограниченный доступ к сырью может вовсе похоронить идею строительства. К тому же, по расчетам экспертов, годовая задержка реализации метанольного проекта мощностью 1 млн тонн в год даже при сохранении суммарного объема инвестиций снижает его внутреннюю норму доходности (IRR) на 2,8%, а чистый текущий доход (NPV) может упасть на 5 млрд руб.

Ольга Мордюшенко

Химики пошли в гору

— конъюнктура —

Российские химические компании, несмотря на снижение спроса на удобрения и цен на ряде крупнейших рынков сбыта, смогли в первом квартале существенно нарастить финансовые показатели. Во многом этому способствовала девальвация рубля. Высокие результаты позволят акционерам многих из них рассчитывать на хорошие дивиденды. В дальнейшем ситуацию на рынке будут определять темпы потребления в Индии и Латинской Америке, а также объемы поставок с новых мощностей.

Чистая прибыль крупнейшего российского производителя фосфатных удобрений «Фосагро» семьи Гурьевых по МСФО в первом квартале выросла более чем в три раза, до 21,2 млрд руб. Этот показатель, скорректированный на неденежные валютные статьи, более чем удвоился и составил 13,5 млрд руб. Выручка производителя за этот период выросла на 32%, до 72,3 млрд руб., EBITDA — в 1,7 раза, составив 24,8 млрд руб. Чистый долг сократился на 12,2%, до двухлетнего минимума, составив 118,9 млрд руб. Свободный денежный поток за январь—март стал самым высоким за последние восемь лет.

В пользу компании сыграло ослабление курса рубля к доллару почти на 16%: продает свою продукцию «Фосагро» на мировых рынках за доллары, в то время как основные затраты в России номинированы в рублях. При этом укрепление рубля к концу первого квартала относительно начала года позволило компании получить прибыль от курсовых разниц в 7,6 млрд руб. В «Фосагро» поясняют, что в целом рост продаж произошел благодаря реализации запасов, накопленных в последние месяцы 2018 года, и относительно высокому спросу в первые месяцы 2019 года.

При этом, по данным производителя, ситуация на крупнейших рынках сбыта остается нестабильной. Одним из основных факторов влияния на цены в первом квартале были высокие запасы удобрений в США. На протяжении всей зимы сектор формировал запасы удобрений в ожидании сезонного спроса, но сильнейшее наводнение на Среднем Западе США в конце первого квартала заставило фермеров отложить закупки. Кроме того, неважным оказался спрос в Европе из-за низкого курса евро и покупательной способности фермеров, вызванной плохими погодными условиями во второй половине 2018 года.

На этом фоне средний уровень цен на DAP (FOB Тампа) в первом квартале 2019 года снизился до $400 за тонну. Чтобы поддержать цены, несколько производителей удобрений объявили о сокращении выпуска по итогам первого полугодия 2019-го. Так, один из крупнейших мировых поставщиков — Mosaic — для балансировки рынка объявила о сокращении производства фосфорных удобрений в США на 300 тыс. тонн.

В «Фосагро» отмечают, что со второго квартала должен начаться высокий сезон на основных сельскохозяйственных рынках, что поможет освоить запасы, которые остаются из-за замедленного спроса в первом квартале со стороны США.

Снижались цены и одно из наиболее потребляемых удобрений — аммиак (FOB Балтика): они упали на 7%, до среднего значения $276 за тонну. Помимо аномальных погодных условий прошлым летом и чрезвычайно теплой зимы на динамику спроса в ЕС влияла коррекция цен на природный газ с октября 2018 года. Средние цены на карбамид (FOB Балтика) в первом квартале были на уровне $244 за тонну, что на 9% выше аналогичного периода прошлого года. Цены на серу (CFR Китай) снизились на 11% относительно прошлого года, до $126 за тонну, что в основном обусловлено низкими ценами на фосфорные удобрения. Также на цены повлияло изменение подхода в части закупок серы со стороны Китая (в рамках экологической реформы местные потребители перешли со спота на консолидированные квартальные закупки).

Рубль в помощь

В то же время в «Акроне» Вячеслава Кантора называют ситуацию на мировом рынке удобрений в первом квартале «неплохой». Компания отмечает, что на большинство продукции группы долларовые цены росли. Это позволило производителю увеличить чистую прибыль по МСФО в первом квартале в 2,1 раза, до 8,8 млрд руб. EBITDA компании выросла на 31%, до 10,5 млрд руб., выручка — на 23%, до 29,5 млрд руб. Чистый долг снизился на 9%, до 67,6 млрд руб. В компании поясняют, что одним из факторов, поддержавших финансовые показатели, была девальвация рубля.

Выросли показатели и у производителя калийных удобрений «Уралкалий». Его чистая прибыль по РСБУ увеличилась в 4,96 раза, до 26,9 млрд руб., выручка — на 45%, до 43,7 млрд руб., в то время как долгосрочные и краткосрочные обязательства компании на конец марта снизились на 9,1%, до 274,4 млрд руб., и 33,3%, до 108,6 млрд руб. соответственно. Еще два крупных игрока российского рынка удобрений — «Еврохим» и «Уралхим» — пока не раскрывали финансовые показатели за первый квартал.

По данным «Акрона», после проседания цен на карбамид в связи со снижением спроса в Северном полушарии уже в апреле цены перешли к восстановлению благодаря сильному спросу в Индии. Так, в Балтике цены на карбамид, достигавшие $270 в январе, снижались до $225 в феврале, но к маю вышли к $250 за тонну. По ожиданиям отраслевых экспертов, цены на карбамид в Балтике останутся вблизи текущих уровней до четвертого квартала, чему будет способствовать сильный спрос в Индии и странах Латинской Америки. В четвертом квартале ожидается рост цен благодаря активизации спроса в преддверии весеннего посевного сезона в Северном полушарии и высокой стоимости карбамида, доступного для экспорта из Китая.

Восстановление цен на карбамид подтянуло и стоимость аммиачной селитры, которая в мае перешла к росту. Цены на карбамидо-аммиачную селитру с начала года снижались вслед за другими азотными продуктами, но также стали находить поддержку во втором квартале из-за позитива на рынке карбамида. Цены на NPK в первом квартале 2019 года снизились на фоне отрицательной динамики цен на азотные и фосфорные удобрения. Во втором квартале цены на NPK остаются без изменений, сообщали российские производители.

Отплатили сполна

Хорошие показатели позволили химикам обеспечить высокие дивиденды своим акционерам. Так, компания «Фосагро» утвердила по итогам первого квартала уровень выплат в 72 руб. на акцию (в целом — 9,3 млрд руб., что составляет половину свободного денежного потока и почти 70% от скорректированной чистой прибыли компании за первый квартал). При этом компания обсуждает изменение дивидендной политики, одним из возможных вариантов является привязка выплат к свободному денежному потоку (FCF), говорил в мае финансовый директор компании Александр Шарабайко. Сейчас за счет амортизации новых производств аммиака и карбамида скорректированная чистая прибыль стала значительно ниже FCF. Совет директоров может рассмотреть вопрос об изменении дивидендной политики в августе. «Акрон», который ждет роста EBITDA по итогам года, рассчитывает платить дивиденды трижды в год, хотя дивидендная политика предполагает две выплаты.

В перспективе все крупнейшие российские производители рассчитывают на улучшение рыночной конъюнктуры. По прогнозу «Фосагро», положительно на цены на фосфорсодержащие удобрения может повлиять начало высокого сезона в Латинской Америке, что, вероятно, позволит реэкспортировать накопленные в США запасы удобрений. Дополнительным поддерживающим фактором будет закрытие рудников Mosaic в Бразилии из-за нового экологического регулирования. В компании отмечают, что скорость снижения запасов США и Индии, объемы китайского экспорта, а также увеличение загрузки новых мощностей в Саудовской Аравии и Марокко останутся главными факторами, определяющими динамику рынка в нынешнем году.

Ирина Салова

Родные пластики

— перспективы —

За последнее десятилетие российские нефтехимические компании смогли почти полностью закрыть внутренний спрос на базовые полимеры. В то же время доля импорта продукции более высокого передела, а также специальной химии до сих пор остается высокой. Помочь импортозамещению в секторе может сохранение пошлин, считают на рынке, а также стимулирование потребления.

Россия в 2014 году взяла курс на импортозамещение, и наиболее успешным опытом в этой сфере может похвастаться сектор базовых полимеров нефтехимической отрасли. К моменту принятия новой национальной стратегии по развитию собственного производства профицитным в этой области был только выпуск полипропилена. В 2014 году этот продукт занимал четверть общероссийского объема крупнотоннажных полимеров, и его производство активно росло за счет ввода новых мощностей (на 26% к 2013 году, до 1,1 млн тонн).

В то же время обеспечение внутреннего рынка остальными видами базовых полимеров сильно хромало. Так, несмотря на многолетний рост производства полиэтилена приблизительно на 5% в год (до 1,6 млн тонн), перед потребителями стояла проблема недостаточного ассортимента или полного отсутствия определенных марок, что вынуждало их импортировать существенные объемы. Не успевал за бурным ростом спроса и объем производства поливинилхлорида (ПВХ): до 2014 года ежегодная потребность в этом продукте в России увеличивалась на 8% в год, в то время как среднегодовой темп роста производства был на уровне всего 3,3%.

Еще одним дефицитным крупнотоннажным полимером был полистирол, несмотря на хорошие темпы увеличения производства свыше 10% (в 2015 году — 510 тыс. тонн). Наиболее проблемным был сектор АБС-пластиков. Тогда динамику импорта полистирола сдерживала только девальвация рубля, которая сделала зарубежную продукцию слишком дорогой. Обвал импортных поставок позволял российским производителям поддерживать локальное производство на стабильном уровне. Так что даже при падающем потреблении происходило увеличение доли отечественных стирольных пластиков на внутреннем рынке.

Переходим на свое

Сегодня в базовых полимерах процесс импортозамещения фактически осуществлен благодаря запуску новых проектов. Так, крупнейшая нефтехимическая компания в России СИБУР за последние восемь лет запустила целый ряд полимерных производств в разных регионах России. Среди них — заводы по выпуску полипропилена «Тобольск-Полимер» (мощность 500 тыс. тонн) и «Полиом» (218 тыс. тонн), комплекс по ПВХ «Русвинил» (330 тыс. тонн), а также производство ПЭТФ на «Полиэфе». Только за счет этого доля импорта в потреблении полипропилена и ПВХ снизилась с 2009 года по 2018 год в 1,9 раза, до 11% и 16% соответственно, ПЭТФ и полистирола — в 2,5 раза, до 18% и 16%. В то же время закупка за рубежом полиэтилена выросла в 1,2 раза, до 31%.

Завершить импортозамещение наиболее востребованных на российском рынке полимеров для строительства, автомобилестроения, медицины, ЖКХ и других сфер должен крупнейший проект компании «Запсибнефтехим». Он предполагает строительство установки пиролиза мощностью 1,5 млн тонн этилена, около 500 тыс. тонн пропилена и 100 тыс. тонн бутан-бутиленовой фракции (ББФ) в год, установок по производству различных марок полиэтилена и полипропилена совокупной мощностью 2 млн тонн в год.

«За последние 10 лет ландшафт рынка базовых полимеров в России с точки зрения импорта и экспорта существенно поменялся, в том числе благодаря проектам СИБУРа»,— отмечают в компании. Там напоминают, что инвестиции за этот период в создание и расширение мощностей составили почти 1 трлн руб. В СИБУРе считают, что продукция основного инвестпроекта российской нефтехимии — «Запсибнефтехима» — будет играть важную роль в замещении существующего импорта полимеров в основном из Китая и Европы, позволяя заместить по разным продуктам от 85% до 95% импортного ассортимента на сумму 34 млрд руб. в год.

«Важно отметить, что в ассортимент комплекса войдут специальные марки, которые сейчас во многом импортируются переработчиками»,— поясняют в компании. Так, «Запсибнефтехим» может способствовать реализации значительного потенциала импортозамещения в сегментах готовой продукции (от труб до упаковки), который сегодня превышает 15 млрд руб. в год из-за недостатка отечественного полимерного сырья. Таким образом, кумулятивный эффект влияния «Запсибнефтехима» на потенциальное импортозамещение в полимерной продукции и готовых изделиях из полимеров в СИБУРе оценивают в 49 млрд руб. в год. Ежегодный экспорт продукции комплекса может достигать 140 млрд руб. В компании считают, что производимая продукция на «Запсибнефтехиме» позволит российским производителям готовых изделий освоить экспортный спрос, например, в странах Западной Европы.

Другие производители при запуске новых мощностей также ориентируются на внутренний спрос и потребности потребителей. Так, «Казаньоргсинтез» (КОС; входит в группу ТАИФ) весной 2018 года начал выпуск специальной марки полиэтилена для производства автомобильных бензобаков ведущих российских автопроизводителей. Другая структура компании — «Нижнекамскнефтехим» — в то же время увеличила объем производства линейного полиэтилена низкой плотности (ЛПЭНП; используются для изготовления пленки, емкостей, тары для химической промышленности, труб, пластиковой мебели и кабелей) до 160 тыс. тонн в год (компания является единственным производителем этой продукции в России). Компания рассчитывает и дальше осваивать новый для себя рынок полиэтилена средней плотности, в частности, для ротационного формования, отмечали в компании. Общий объем рынка такого полиэтилена в России составляет 10–12 тыс. тонн в год, из них НКНХ покрывает около 3 тыс. тонн. В планах «Нижнекамскнефтехима» запуск производства ряда новых продуктов для вытеснения импортных аналогов.

Новые задачи

Но проблема вынужденного импорта изделий из полимеров и более премиальной, нишевой нефтехимической продукции (спецхимии) остается острой. Сейчас ситуация складывается так, что Россия экспортирует большие объемы полиэтилена, полипропилена и затем ввозит товары бытового, текстильного, строительного, медицинского назначения из этого сырья. В российском химическом импорте преобладают товары высокого технологического передела поставщиков из ЕС, КНР, США. В связи с этим российские производители просят государство держать общее статус-кво по ввозным пошлинам. В рамках вхождения в ВТО Россия снизила пошлины, сейчас они находятся на балансирующем уровне (6,5%, как правило). При этом на ряд продуктов сейчас действует нулевая ставка, хотя есть законная возможность при необходимости поднять ее до уровня в 6,5%.

Наличие пошлин уже способствовало реализации проектов по базовым полимерам. Теперь наступает этап импортозамещения, а точнее, экспортно ориентированной локализации по спецхимии, говорят участники рынка. В связи с этим для потенциальных инвесторов в новые проекты в спецхимии важно иметь определенный запас прочности по сбыту на российском рынке. «И размер пошлины, например на полиуретан или АБС-пластики, может стать ключевым фактором принятия решения в какой-то момент — для российских инвесторов по реализации проекта, а для производителей из Сингапура, Кореи и других стран — по экспорту в РФ»,— считают эксперты. По их мнению, государство должно обеспечить условия для стимулирования потребления основной продукции нефтехимии.

Ольга Мордюшенко