



СОЮЗ НЕФТЕГАЗОПРОМЫШЛЕННИКОВ РОССИИ

Межотраслевой
экспертно-аналитический центр

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ. Нефтегазохимия

ноябрь 2019

Перед Вами очередной выпуск тематического приложения к Бюллетеню Межотраслевого Экспертно-аналитического центра Союза Нефтегазопромышленников России.

Как и прежде данный прогноз - это частное видение ситуации экспертом и это видение может не совпадать с другими мнениями. Авторские дополнения экспертов в области ТЭК и химии помогут получить представление о реальном положении в отраслях, о текущих тенденциях и возможностях развития.

Персона выпуска: Адамова Нина Артуровна

Интервью опубликовано в журнале «Газовая Промышленность», осень 2019



Старший аналитик Центра экономического прогнозирования (ЦЭП) «Газпромбанк» (АО)



– Нина Артуровна, как Вы оцениваете текущее состояние и перспективы развития нефтегазохимии России?

– К сожалению, доля химической индустрии в структуре ВВП России составляет меньше 2%, однако, если учитывать валовую добавленную стоимость производства нефтепродуктов, чем также занимаются российские нефтехимические компании, то доля отрасли достигает почти 3%.

Что касается перспектив развития, то, во-первых, поскольку нефтегазохимическая отрасль обладает существенным потенциалом для увеличения несырьевого неэнергетического экспорта (а это соответствует целям национальных проектов), то в среднесрочной перспективе российские нефте- и газохимики могут рассчитывать на рост государственного субсидирования.

Во-вторых, спрос на продукцию нефтегазохимической отрасли в мире продолжает расти темпами, превышающими рост мирового ВВП, и, вероятнее всего, эта тенденция сохранится в среднесрочной перспективе. Особенно в развивающихся странах.

Согласно отчету Международного энергетического агентства, в ближайшие годы, вплоть до 2024 года, драйвером роста спроса на нефть, будет нефтехимия. То есть не топливо, а продукты более высоких переделов. В том числе крупнотоннажные пластики. Мы с такой оценкой полностью согласны. Даже несмотря на набирающую в последние годы популярность природоохранных мер.

– Если говорить про экологию. Европа в начале 2019 года ввела запрет на одноразовый пластик. На что тогда будут ориентироваться российские экспортеры нефтехимической продукции?

Вероятно, будут ориентироваться больше на азиатский рынок. Интерес представляет также и латиноамериканский рынок. Однако насчёт Европы стоит отметить, что меры по ограничению использования одноразового пластика там пока ещё не такие жёсткие. Дело в том, что не столь большой процент изделий из пластика от общего объема потребления по критериям Еврокомиссии можно назвать одноразовым. Конечно, последствия не только европейской, но и мировой «экологической волны» коснутся нефтехимиков, но, я полагаю, что серьезный эффект мы почувствуем не раньше, чем лет через 15.

– На Ваш взгляд, подобные решения с запретами — это влияние политики или люди действительно стали экологически сознательней?

– Это реальная глобальная проблема, требующая решения. Рост экологической сознательности, конечно, есть. Однако мы очень привыкли к наличию изделий из пластмасс в нашем обиходе, поэтому ввод каких-либо значительных ограничительных экологических мер – это стресс для рынка (для производителей, ритейла и в особенности для потребителей). Поэтому, в случае принятия каких-либо решений касательно ограничения использования изделий из пластика, в России или в какой-либо другой стране мира, при рациональном подходе ограничительные меры будут вводиться постепенно. У компаний должно быть время, чтобы переориентироваться на новые рынки и сегменты потребления и ограничения не должны оказывать существенного негативного влияния на их финансовые



показатели. У предприятий должно быть время для того, чтобы начать осваивать технологии и рынок биоразлагаемых материалов. И потребитель также должен быть подготовлен запрету: это к вопросу о росте экологической сознательности в обществе.

Что касается негативного влияния экологических трендов на отрасль, то это, на мой взгляд, более актуально в среднесрочной перспективе для нефтеперерабатывающей отрасли. Так, в сегменте моторных топлив риск стагнации и снижения спроса гораздо выше, чем в нефтехимии. Это обусловлено ростом экономичности двигателей внутреннего сгорания, увеличением парка электромобилей в мире, ростом популярности альтернативных энергоносителей, например, водорода, биотоплив. Повторюсь, драйвером спроса на нефть в мире до 2024 года будет именно нефтехимия, а не нефтепереработка.

– Касательно сырьевой базы. Достаточно ли у нас сырья для пиролиза?

– С одной стороны – да, достаточно. Что касается нефти, то её в России производится около 30 млн тонн в год. При этом экспортируется примерно 80% от выпускаемого объема. То есть прямогонный бензин в России есть в избытке. Если судить по корзине, производимой из него продукции, то нефть – менее привлекательный продукт, так как выход высокомаржинальных олефинов и полиолефинов из неё ниже, чем при пиролизе более лёгкого сырья. Но при низких ценах на нефть, «отрицательном акцизе» на нефть, а также в случае интеграции такого пиролиза в структуру нефтеперерабатывающего завода, конкурентоспособность такого завода выше, чем работающего на лёгком сырье.

В плане газового сырья: пиролиз на сжиженных углеводородных газах и этане начнут активно субсидироваться на среднесрочном горизонте, помимо этого за счет роста экспортных пошлин будет стимулироваться рост потребления сжиженных углеводородных газов внутри страны.

Сжиженные углеводородные газы в России также производятся в избытке, после запуска «ЗапСибНефтехима» профицит СУГ, очевидно, снизится, но нехватки легкого углеводородного сырья не возникнет.

Гораздо более остро стоит вопрос нехватки инфраструктуры для его реализации.

– Как лучше, на Ваш взгляд, осуществлять транспортировку – строить продуктопроводы или пользоваться возможностями железной дороги?

Это зависит от масштабов. Для масштабов мегапроектов трудно представить, что сырье будет доставляться по железной дороге. Однако если говорить про средне- и малотоннажные проекты, то здесь можно воспользоваться железной дорогой.

– Какие сырьевые мощности следовало бы развивать? Какого сырья нам не хватает?

– Больше всего не хватает всё же инфраструктуры. Как в плане доставки сырья, так и в плане реализации продукции. Что касается сырья, оно есть, но, чтобы его доставить и при этом, добиться того, чтобы его стоимость значительно не возросла - это всегда вопрос. Также в России есть сложности с инфраструктурой для реализации продукции. Например, когда мы



ставим перед собой цель по наращиванию несырьевого неэнергетического экспорта, мы сталкиваемся с тем, что у нас не хватает мощностей для перевалки удобрений на территории страны; мы понимаем, что у нас нехватка мощностей для перевалки жидкой химической продукции.

Основные инфраструктурные потребности ближайшего периода – это однозначно перевалочные мощности для удобрений и жидкой химической продукции в Балтийском бассейне, на восточной территории России, а также развитие железнодорожной инфраструктуры для транспортировки жидкой и твердой нефтегазохимической продукции в восточной части страны.

– Перейдём к вопросу импортонезависимости. С точки зрения технологий и продуктов, где существуют наибольшая зависимость от импорта?

– Значительную часть того, что нужно российскому рынку, мы производим, но в основном это крупнотоннажная базовая продукция.

Например, в сегменте крупнотоннажных пластиков мы зависим от импорта не столь широкого перечня продуктов: полиэтилентерефталат (ПЭТФ, почти половина российского потребления ПЭТФ импортируется из Китая); отдельные сополимерные марки полиолефинов. По большей части базовой крупнотоннажной продукции мы либо уже импортонезависимы, либо перестанем зависеть в ближайшие несколько лет. Россия не зависит от импорта ароматических углеводородов, метил-трет-бутилового эфира – присадки к топливу. Мы экспортируем значительные объемы капролактама.

Однако мы зависим, как правило, от импорта в высокотехнологичных мало- и среднетоннажных сегментах специальной химии. Стратегически важным сегментом, который зависит от импорта является производство композиционных материалов. Ни для кого не секрет, что от импортного сырья в России зависит производство полиуретанов, потому что в стране нет производства изоцианатов.

А если идти дальше по цепочке переделов, то там ситуация несколько сложнее. Например, шины или лакокрасочная промышленность. В этих сегментах тоже немаленький импорт, но для российских предприятий большую конкуренцию составляют предприятия, сформировавшиеся в результате локализации на территории России крупнейших мировых компаний (Akzo Nobel, Tikkurila, Bridgestone и многие других), являющиеся отечественными юридическими лицами.

– Есть ли необходимость защищать российский рынок, например, от китайского ПЭТФ?

– Думаю, имеет смысл, только если проект и продукция будут конкурентоспособными. ПЭТФ нельзя назвать стратегически важным продуктом на государственном уровне, а какие-либо жесткие протекционистские меры для импортного ПЭТФ негативно отразились бы на потребительском секторе.

Думаю, стоит принимать жесткие протекционистские меры только на коротких временных отрезках, и только если проект можно отнести к окупаемым на реальных временных горизонтах, а производимая продукция будет конкурентоспособной в условиях



свободного рынка в отсутствии значительных регуляторных мер.

Или если продукция имеет стратегически важное значение для государства. Тогда необходимо защищать рынок от импорта.

– До последнего времени не было малеинового ангидрида.

– Скоро будет. Думаю, это важная веха развития современной российской нефтехимии. Это очень серьезный шаг к тому, чтобы идти дальше по цепочке до тетрагидрофурана, фармпрепаратов, полиэфирных смол, лакокраски.

Это путь к увеличению валовой добавленной стоимости отрасли и предпосылка роста значимости химической индустрии в масштабах экономики страны.

– Эпихлоргидрина тоже у нас нет?

– У нас есть сырьё для эпихлоргидрина. Это – пропиленоксид. И его производят несколько предприятий у нас. Используется он в России в основном для получения гликолей и поверхностно-активных веществ.

– А как Вы смотрите на планы отдельных компаний по созданию производства эпоксидных смол?

– В целом, позитивно. Пока производство эпоксидных смол в России незначительно – около 2,5 тыс. т и это только модификация и создание композиций на основе готовых закупаемых смол. При этом импорт эпоксидных смол в страну достигает 30 тыс. т и, вероятно, будет расти.

Но конкуренция на рынке этой продукции высокая и, возвращаясь к теме импортонезависимости, такой проект должен соответствовать рыночным требованиям.

- Мы пришли к выводу, что импортозамещение нужно, но не во всем. И зависит это от наличия рынка для импортозамещённого продукта и конкурентоспособности этого продукта.

– Всё упирается в ёмкость рынка и конкурентоспособность потенциального продукта. У нас чаще всего есть сырьё, технология или возможность купить технологию, но нет достаточной ёмкости рынка. Думаю, что с многими продуктами, в том числе эпоксидными смолами или изоцианатами то же самое. Поэтому, российские химические и нефтехимические компании годами рассматривают проекты в отдельных сегментах и откладывают их до лучших времен. Иногда, конечно, вопрос стоит из-за отсутствия технологий.



– По технологиям? Чего не хватает? Что развивать?

– У нас почти все хорошо с технологиями нефтепереработки, за исключением катализаторов.

Мы сильно зависимы от импортных технологий и катализаторов для нефтегазохимии. Думаю, к вопросу технологической импортнезависимости нужно подходить также, как и к вопросу продуктовой импортнезависимости. Всё диктуется рыночными условиями.

– Ваша оценка состояния рынка, какие тенденции будут превалировать на рынке нефтегазохимии?

– Основная тенденция, которая будет превалировать, во-первых, с учетом рыночной ситуации, а, во-вторых, с учетом национальных целей, это то, что Россия становится нетто-экспортером крупнотоннажной нефтегазохимии в среднесрочной перспективе и будет захватывать постепенно мировой рынок. Вторая тенденция связана с тем, что в сегментах средней и малотоннажной химии все-таки будет постепенно замещаться импорт (в том числе упомянутый малеиновый ангидрид). С эпоксидными смолами и изоцианатами пока сложнее. Думаю, что точно импортозависимость всё же будет снижаться, где это уже возможно.

В целом, российский рынок будет расти: потенциал прироста ёмкости рынка в стране большой.

У нас растет и будет расти потребление полиэтилена, полипропилена (опережая средние мировые темпы). На среднесрочном горизонте сохранится стагнация и небольшой рост на рынке ПВХ и полистирола из-за того, что есть рецессия в отечественной строительной отрасли.

С учетом экологических тенденций в использовании пластика, а также профицита нашей агропромышленной продукции, думаю, что у нас в России будет развиваться в среднесрочной перспективе производство биоразлагаемых пластиков. Эти проекты связаны с устойчивым развитием, поскольку речь идет о диверсификации источников сырья для производства полимеров и, самое главное, они помогут решать многие проблемы, связанные с экологией, в будущем.

Россия сохранит лидирующие позиции в экспорте удобрений. Возможно, несколько уступит в экспорте метанола из-за инфраструктурных ограничений. МТО (процесс - метанол в олефины) продолжит развиваться в мире и служить драйвером роста мирового спроса на метанол и российского экспорта. Возможно, у нас в России тоже может появиться такой проект на определенном этапе развития отрасли.

– Как изменятся объемы потребления по различным группам продуктов? В большей степени объемы потребления будут меняться за счет внутреннего спроса или за счет экспорта?

– Если говорить про крупнотоннажные пластики: по полиолефинам у нас достаточно быстро растет рынок. Минимум 3-4% роста в год. На рынке ПВХ – стагнация. По полистиролу – небольшой рост 1-2%. Однако основной прирост потребления российской продукции будет обеспечен за счёт экспорта.



– В какие направления стоит вкладывать основные инвестиционные ресурсы по мере их появления?

– Сейчас это в основном высокотехнологичные продуктовые направления, которые нужны рынку на глобальном и локальном уровне, будут востребованы на долгосрочном горизонте и обеспечены сырьевой базой в России: биоразлагаемые полимеры; композиционные материалы; индустриальные покрытия (антикоррозионные, огнеупорные и прочие); товарный водород.

Нехватка сырьевых компонентов для производства отдельных упомянутых продуктов может стать серьезной преградой, что приводит к необходимости выстраивать всю цепочку превращений в рамках проектов, а это ведёт к увеличению капитальных затрат. С другой стороны, рынки других видов продукции только формируются и требуют мер регуляторной поддержки. В целом, упомянутые продуктовые направления заслуживают поддержки со стороны государства в связи с важностью для рынка и страны на долгосрочном горизонте.

*Интервью подготовили: Наталья Силкина и Сергей Черных,
Межотраслевой экспертно-аналитический центр СНГПР*

Ответственный редактор

Сергей Черных

При использовании данного материала обязательна ссылка на источник
info@sngpr.ru.com www.sngpr.ru.com