

ХИМИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 28 мая 2018 | № 092 (2816)

ПРОЕКТЫ: КАК ГАЗОХИМИЧЕСКИЕ МЕГАЗАВОДЫ ИЗМЕНЯТ РЫНОК ПОЛИМЕРОВ | **ЭКСПЕРТИЗА:** НОВЫЕ ЦИСТЕРНЫ И ТАНК-КОНТЕЙНЕРЫ ДЛЯ ХИМПРОМА



ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

РЕНТАБЕЛЬНЫЙ МАСШТАБ

В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ В РОССИИ МОГУТ БЫТЬ ЗАПУЩЕНЫ ТРИ ГАЗОХИМИЧЕСКИХ МЕГАПРОЕКТА. НА РАСТУЩЕМ РЫНКЕ ПОЛИМЕРОВ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ДАЕТ СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. **ОЛЬГА МАТВЕЕВА**

В мае этого года на Петербургском международном экономическом форуме «Газпром» подписал договор с «Сибуром» на поставки в течение 20 лет этановой фракции со своего Амурского газоперерабатывающего завода (ГПЗ). Соглашение фактически дает старт проекту «Сибура» по строительству газохимического комплекса (ГХК) с объемом потребления сырья около 2 млн т в год. Цена этана будет

определяться по формуле, которая, как пояснял ранее глава «Сибура» Дмитрий Конов, включает котировки на определенные продукты и позволяет балансировать интересы обеих сторон.

Амурский ГХК стоимостью \$6–7 млрд, мощностью 1,5 млн т этилена и 1,5 млн т полиэтилена должен стать крупнейшим в России и одним из крупнейших в мире. Как сообщил ТАСС 25 мая председатель правления, генеральный директор ООО «Сибур»

Михаил Карисалов, компания приступает к базовому проектированию завода, а итоговое инвестрешение планирует принять к середине 2019 года. Сроки запуска производства на ГХК напрямую зависят от выхода на необходимую мощность Амурского ГПЗ «Газпрома», с которым проект технологически связан. Пока предполагается, что четвертая линия комплекса «Газпрома» и, соответственно, сам ГХК «Сибура» будут введены в эксплуатацию в 2024–2025 годах.

На Амурском ГПЗ будут перерабатываться ценные углеводородные фракции с месторождений Якутского центра газодобычи. Завод включит шесть линий. Ввод первых двух запланирован на 2021 год, последней — на 2025-й. На выходе помимо метана (38 млрд куб. м) будут получать этан, пропан, бутан, пентан-гексановая фракция и гелий. При этом начало

ИНВЕСТИЦИИ В ТАРУ

НАРАЩИВАЯ ОБЪЕМ ВЫПУСКА, ХИМИЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АКТИВНО ЗАКУПАЮТ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ, А ПРОИЗВОДИТЕЛИ УЛУЧШАЮТ ЕГО ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ. **АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ**

Рост объемов выпуска химической продукции (согласно Росстату, в 2017 году увеличение составило 4,3%) и строительство новых производств требуют модернизации логистической инфраструктуры, которая является неотъемлемой частью производственного процесса.

По словам генерального директора консультационной компании Creon Chemicals Ольги Журавлевой, отечественный рынок химических грузов всегда был ориентирован именно на железнодорожные перевозки — «это выгодно и логистически, и экономически». «Однако скачки тарифов и замена парка заставили игроков рынка искать другой выход, которым стал переход на перевозки в танк-контейнерах, — отмечает она. — И если сначала это было всего лишь вынужденной мерой, то теперь превратилось в серьезную альтернативу цистернам».

По словам Ольги Журавлевой, сегодня одна из проблем химических предприятий — выбытие специализированного парка вагонов, однако «дефицита нет, вагоностроители производят даже больше цистерн, чем списывается». «В ближайшей перспективе мы ожидаем насыщения рынка, и, возможно, начала экспорта подвижного состава», — полагает эксперт.

В ближайшее время истечет срок службы у значительного числа химических цистерн. По оценкам компании «INFOline-Аналитика», за 2018 год их будет списано около 3,2 тыс. единиц, а закупки могут составить около 2,2 тыс. При этом спрос будет удовлетворяться преимущественно за счет моделей нового поколения, производство которых уже отлажено российскими вагоностроителями. В отдаленной перспективе, через десять лет, их доля в структуре российского парка химических цистерн превысит 50%.

Крупнейшие отечественные производители уже освоили выпуск новых спецвагонов для химгрузов различной номенклатуры (вагоны «старых» разработок в России практически не производятся). Десятки моделей с улучшенными характеристиками разработали и выпускают нижнетагильский Уралвагонзавод, рузаевский завод «Рузхиммаш» (входит в холдинг «РМ-Рейл»). Крупнейшими в России по выпуску технически продвинутых вагонов являются тихвинские заводы «Объединенной вагонной компании» (ОВК; второй в мире производитель грузовых вагонов после китайской CRRC, объем выпуска в 2017 году — 19,1 тыс. штук, по данным «INFOline-Аналитики»).

Как рассказали в ОВК, на производстве в Тихвине освоен выпуск более 20 моделей и модификаций цистерн и минераловозов для транспортировки различного сырья и продукции предприятий химической отрасли. В линейке новых продуктов ОВК могут появиться новые разработки при наличии твердого заказа со стороны покупателя, например криогенная цистерна.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

ОБНОВЛЕНИЕ ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Несмотря на достаточно высокую стоимость, новые вагоны пользуются спросом у химических компаний (см. справку).

По словам генерального директора ПАО «Уралкалий» Дмитрия Осипова, «вектор на использование парка нового поколения выбран с точки зрения экономической эффективности и в связи с возможностью увеличения пропускной способности как сети РЖД, так и подъездных путей наших рудоуправлений и собственного порта». На прошлой неделе в рамках Петербургского международного экономического форума «Уралкалий» и ОВК подписали договор на поставку 500 минераловозов повышенной грузоподъемности.

Один из лидеров рынка удобрений — компания «ФосАгро» (ежегодно перевозит более 20 млн т грузов с помощью 6 тыс. собственных и привлеченных вагонов) тоже использует вагоны ОВК, преимущественно для перевозок апатитового концентрата и минеральных удобрений. Как рассказал заместитель гендиректора «ФосАгро» по маркетингу Сергей Пронин, «минераловозы повышенной грузоподъемности позволяют перевезти дополнительные 7 т по сравнению с типовым хоппером. Это дает возможность экономить на тарифе, доля которого превышает 60% от транспортных затрат, и снижает количество потребного парка для перевозки всех объемов грузов компании». По оценкам специалистов «ФосАгро», использование вагонов повышенной грузоподъемности в условиях роста ставки аренды подвижного состава у сторонних операторов даст экономический эффект более 300 млн руб. в год.

Модель оперирования собственным парком себя полностью оправдывает, говорит Игорь Чукреев, начальник транспортного управления ПАО «Метафракс» (компания является

собственником около 500 железнодорожных вагонов нового поколения, что составляет треть всего парка предприятия). «Метафракс» использует специализированные вагоны в основном для перевозки метанола и формалина. По словам Игоря Чукреева, «сегодня у грузоотправителей химической продукции нет проблем с обеспечением специализированным парком: вагоностроительные компании этот сегмент закрыли почти полностью».

В «Метафраксе» подчеркивают, что трудностей с обслуживанием цистерн, в том числе нового поколения, нет. «В нашей компании организован авторизованный производителем сервисный центр. Все работы в формате текущего отцепочного ремонта мы производим самостоятельно. А в части плановых ремонтов видим, что по всей стране открываются сервисные центры ОВК, сертификаты стали получать и независимые ремонтные предприятия, так что связанных с этим рисков в будущем мы не ожидаем», — рассказал Игорь Чукреев.

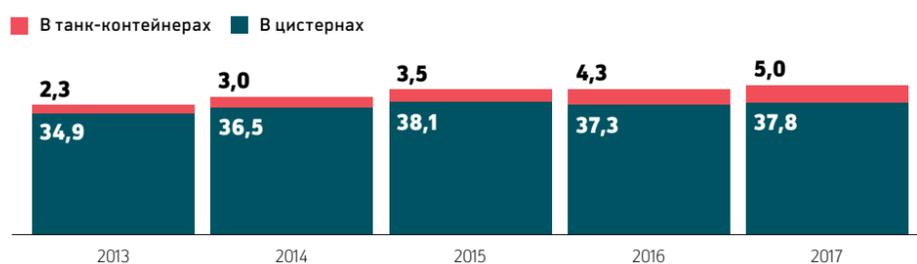
Цистерны тихвинского производства для транспортировки серной кислоты способны перевозить до 10% больше груза по сравнению с обычными моделями. Как заявил гендиректор компании «Карабашмедь» Андрей Ханжин, предприятие проводит масштабную программу экологической и технологической модернизации, в том числе реконструкцию химико-металлургического комплекса. Предприятие закупает партию таких цистерн и рассчитывает, что они позволят решить задачу сохранения качества продукции и надежности ее транспортировки.

Еще один крупный игрок химического рынка компания «Уралхим» (объем перевозок — почти 7 млн т в год) транспортирует в цистернах повышенной грузоподъемности концентрированную азотную кислоту.

«Вагоны, которые мы получили от Объединенной вагонной компании, можно назвать технологически уникальными, — отмечает гендирек-

ДИНАМИКА ПЕРЕВОЗКИ НАЛИВНЫХ ХИМИЧЕСКИХ ГРУЗОВ В РОССИИ*

млн т в год



* Без учета нефтебензиновых цистерн.

ПЕРЕВОЗКИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ХИМИЧЕСКИХ ГРУЗОВ В РОССИИ

тыс. т в год



* Указаны объемы перевозки в 2017 г. (в скобках — динамика к 2016 г., %)

Источник: НПК «Объединенная вагонная компания»

«ЦИСТЕРНЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ И ТАНК-КОНТЕЙНЕРЫ — ЗАМЕНА УСТАРЕВШЕМУ ПАРКУ»

О ТОМ, КАКОЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ ВОСТРЕБОВАН ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ХИМИЧЕСКИХ ГРУЗОВ, РБК+ РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ОБЩЕМУ УПРАВЛЕНИЮ НПК «ОБЪЕДИНЕННАЯ ВАГОННАЯ КОМПАНИЯ» **ДМИТРИЙ БОВЫКИН**

— Какие факторы определяют спрос на специализированный подвижной состав для перевозки химических грузов?

— За последние годы в общей сложности по завершению срока службы было утилизировано около 10 тыс. специализированных цистерн для химических грузов. Но, как мы видим, выбытие столь значительного количества вагонов в целом не имело негативных последствий для рынка. Напротив, оно компенсировалось ростом эффективности эксплуатации парка, прежде всего за счет использования вагонов нового поколения и оптимизации логистики подвижного состава. Кроме того, существенно выросла грузовая база химических грузов в связи с активным наращиванием производственных мощностей основными производителями. В результате российским вагоностроителям удалось удвоить выпуск цистерн по итогам 2016 года, а в прошлом году — увеличить еще на 15%, причем в основном за счет вагонов нового поколения. С 2015 года в РФ произведено более 4 тыс. цистерн для химических грузов. Сегодня парк цистерн, кроме нефтебензиновых, стабилизировался, свободных вагонов нет.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

— Каковы объемы выпуска химических цистерн ОВК?

— Наше производство растет по мере разгона мощностей, в прошлом году мы построили более 700 единиц — это свыше 40% от общероссийского выпуска химических цистерн. В этом году планируем увеличить их производство почти вдвое.

— Что сдерживает обновление парка специализированных вагонов для перевозки химических грузов?

— Основной барьер — высокая капиталоемкость и трудоемкость изготов-

ления технически сложных цистерн. Кастомизация вагона под конкретного клиента, применение алюминиевых сплавов, композитных и износостойчивых материалов, систем теплоразогрева и другие особенности конструкции на фоне малого размера выпускаемых партий неизбежно ведут к увеличению себестоимости.

Несмотря на более высокую цену, технико-экономические характеристики цистерн нового поколения позволяют в конечном счете снизить транспортные затраты для грузоотправителей и операторов. Например, наша цистерна для перевозки аммиака обеспечивает погрузку на 10 т больше по сравнению с аналогами. Это позволяет сократить потребный парк почти на 20%. Такие вагоны более надежны в работе, срок межремонтного пробега в четыре раза выше, чем у типового подвижного состава, что значительно снижает эксплуатационные расходы.

— В прошлом году ОВК создала собственную транспортную компанию по перевозкам в танк-контейнерах — UNICON 1520. Насколько оправдался такой шаг?

— Изначально концепция создания компании не предусматривала капитальных вложений. И танк-контейнеры, и платформы для их перевозки берутся в аренду. Динамика роста парка оказа-

лась немного ниже запланированной, но самое главное — удалось выйти на несколько стратегических клиентов и начать перевозки по новым маршрутам, которые раньше не обслуживались танк-контейнерами. Это такие компании, как «Уралхим», «Саянскхимпласт», «Куйбышевазот» и др.

Организация перевозок в танк-контейнерах — процедура сложная и длительная, поскольку требует множества согласований и открытия станций по параграфам тарифного руководства для работы с контейнерами. При этом важно выстроить взаимодействие с инфраструктурой, грузоотправителями и грузополучателями. И это удалось. На фоне оживления железнодорожных перевозок химических грузов не только цистерны нового поколения, но и танк-контейнеры — удачная замена физически и морально устаревшему парку цистерн. Но, например, есть грузы, которые с определенных станций невозможно перевозить танк-контейнерами. Поэтому в парке UNICON 1520 есть небольшое количество цистерн. Таким образом, оператор может предоставлять клиенту комплексный сервис и тем самым становится универсальным поставщиком услуги по перевозке наливных химических грузов.

Полную версию интервью читайте на www.rbcplus.ru.

тор кэптивного железнодорожного оператора «Уралхим-Транс» Всеволод Ковшов. — Они изготовлены из алюминиевого сплава, что потребовало разработки новых технологий. При этом был достигнут принципиально новый уровень безопасности, существенно выше, чем у советского аналога, выпущенного еще на «Азовмаше».

По словам Всеволода Ковшова, внедрение подвижного состава нового поколения проходит не идеально. Трудности могут возникнуть, например, при простом вагона в текущем ремонте. «Однако если взять концентрированную азотную кислоту, то раньше в вагон загружалось 55 т, а сейчас — 75 т, то есть на треть больше. Экономия на тарифах может перекрыть любой возникающий простой в ремонте», — говорит гендиректор «Уралхим-Транса». При этом суммарную экономию на ремонтах за восемь лет (таков установленный межремонтный интервал для вагона ОВК) в компании оценивают в 135 млн руб.

ЦИСТЕРНЫ ТАНКОВ НЕ БОЯТСЯ

Для химических предприятий железнодорожная логистика — центр концентрации затрат. Крупные химические компании приобретают вагоны в собственность лишь из опасений, что на рынке их может не хватить для удовлетворения потребностей производителя, и тогда потери окажутся колоссальными. Впрочем, ситуация год от года меняется: независимые

операторы подвижного состава активно пополняют свой парк специализированных вагонов для перевозки кислот, полимеров и другой химической продукции. Парк танк-контейнеров, находящихся в управлении транспортных компаний, растет еще более быстрыми темпами: в 2017 году десятка крупнейших независимых операторов предложила на рынок 16,5 тыс. танк-контейнеров. В целом перевозки грузов в танк-контейнерах в прошлом году достигли 4,9 млн т (рост 14% к объемам 2016 года).

Увеличивается и число танк-контейнеров в управлении самих химических предприятий, которые целенаправленно рассматривают будущие инвестиционные программы по строительству специальной инфраструктуры для их обработки. По оценке экспертов, у контейнеризации огромные перспективы. Следуя тренду, помимо выпуска вагонов-цистерн холдинг ОВК планирует до конца года освоить выпуск собственной контейнер-цистерны.

Нынешняя тарифная система формально стимулирует переход грузовладельцев на работу с танк-контейнерами: перевозки химгрузов в цистернах традиционно относятся к третьему тарифному классу и осуществляются железной дорогой по повышенным ставкам, а тарифы на перевозки этих же грузов в танк-контейнерах приближены к тарифам более дешевого второго класса. Получается, что для грузовладельцев выгодно ис-

пользовать современную технологию перевозок.

Но не для ОАО «РЖД» — методика расчета затрат перевозчика на перемещение вагонов предусматривает, что при одном и том же весе груза перевозка более длинных вагонов обходится дороже. «Это приводит к тому, что перевозчику выгоднее перевозить одну цистерну, поскольку при перевозке сопоставимого объема груза в комплексе танк-контейнеров на платформе увеличивается и длина вагона, и его вес», — поясняет эксперт комитета по грузовым перевозкам Совета потребителей по вопросам деятельности ОАО «РЖД» Дмитрий Королев.

В то же время у железной дороги есть экономический механизм, с помощью которого она легко может выровнять этот дисбаланс, отмечает Дмитрий Королев, имея в виду возможность монополии предоставлять скидки на

отдельные виды перевозок в рамках действующего ценового коридора. «Для грузовладельцев ОАО «РЖД» может обеспечить равные затраты на перевозки как в цистернах, так и в танк-контейнерах, с учетом стоимости аренды транспортных средств», — отмечает он.

Однако это пока происходит крайне редко, а получить скидку к тарифу могут только самые целеустремленные грузоотправители. В свое время компания «Сибур-Транс» организовала перевозки бутадиена в танк-контейнерах из Тобольска на станцию Придача в Воронежской области, отказавшись от перевозок цистернами. Лишь после этого РЖД вышли на переговоры с компанией о предоставлении лучших условий для работы с вагонами. В результате стороны достигли обоюдной выгоды, а перевозки бутадиена на этом направлении снова стали обеспечиваться, как и прежде, цистернами.

НОВЫЕ КОНТРАКТЫ

24 мая на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме один из ведущих мировых производителей хлористого калия «Уралкалий» подписал с НПК «Объединенная вагонная компания» договор на поставку в 2019 году 500 минераловозов повышенной грузоподъемности.

Одно из крупнейших медеплавильных предприятий «Карабашмедь» (входит в Русскую медную компанию) в мае этого года объявило о закупке 50 цистерн для перевозки серной кислоты производств «Тихвинхиммаша».

Компания «Уралхим» по итогам тендера, проведенного в 2017 году, заключила договор с ОВК на поставку 30 новых цистерн для перевозки концентрированной азотной кислоты; финансирование сделки обеспечила компания «Альфа-Лизинг».

← Начало на с. 1

поставок в Китай ожидается еще до ввода ГПЗ в строй, уже в конце 2019 года. То есть как минимум два года «Газпрому» придется поставлять полностью не очищенный газ (в целом около 13 млрд куб. м в год), а с 2021 года и до запуска ГХК «Сибур» — жирный газ, включающий этан.

КРУПНЕЕ — ЗНАЧИТ ДЕШЕВЛЕ

Амурский ГХК станет вторым подобным мегапроектом «Сибур» в России. Первый — «Запсибнефтехим» («Запсиб-2») — уже строится и должен быть запущен в 2019 году на производственной площадке компании в Тобольске. Комплекс стоимостью \$9,5 млрд предполагает строительство установки пиролиза для производства 1,5 млн т этилена, около 500 тыс. т пропилена и 100 тыс. т бутан-бутиленовой фракции в год, а также выпуск различных марок полиэтилена и полипропилена общей мощностью 2 млн т в год.

Проект, направленный на развитие глубокой переработки 20 млрд куб. м попутного нефтяного газа из Западной Сибири, вписывается в четко определенную мировую тренд по укрупнению объемов производства и снижению себестоимости продукции за счет эффекта масштаба. «Такая тенденция есть, и уже давно, — говорят в «Сибуре». — Когда мы строили «Тобольск-Полимер», он был крупнейшей в РФ мощностью по полимерам — 500 тыс. т в год, а в следующем году запустится «Запсибнефтехим» мощностью уже 2 млн т в год».

Аналогичной стратегии придерживаются и другие производители. Так, по данным IHS Markit, только в США в ближайшие пять лет запустить производства планируют Sasol (2019 год, 1,5 млн т этилена, 450 тыс. т полиэтилена низкой плотности (ПЭНП), линейный полиэтилен низкой плотности (ЛПЭНП); Exxon Mobil (2018 год, 1,5 млн т этилена, две установки ЛПЭНП и полиэтилена высокой плотности (ПЭВП), каждая мощностью 650 тыс. т), DowDuPont (2018 год, 1,02 млн т этилена, 1 млн т полиэтилена), а также Formosa Plastics (2019 год, 1,2 млн т этилена, установки по 400 тыс. т ПЭНП и ПЭВП, 800 тыс. т моноэтиленгликоля). Еще один аналогичный по конфигурации завод Formosa Plastics планирует ввести в Луизиане в 2022 году. Помимо этого не менее восьми крупнотоннажных производств пластика готовят к запуску в Китае. Их общая мощность по этилену составит около 8,5 млн т, по полиэтилену — около 3,5 млн т. Также в 2018 году в Индии должен быть запущен завод Reliance Industries мощностью 1,5 млн т этилена и 1,05 млн т полиэтилена в год, а в 2020-м — комплекс PRPC RC (1,26 млн т этилена и 750 тыс. т полиэтилена) в Малайзии.

Удельные капзатраты на мегазаводы существенно ниже при большей конкурентоспособности, они требу-

ют меньшие площади в отличие от строительства нескольких заводов с суммарно эквивалентной мощностью. «Если посмотреть на топ-30 заводов в мире по олефинам и базовым полимерам, то там нет мощностей менее 700 тыс. т, что говорит об общей тенденции строительства мегазаводов и еще раз подтверждает их эффективность», — поясняют в «Сибуре».

В компании говорят, что «Запсибнефтехим» расширит существующие мощности компании по производ-



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

ству полиолефинов более чем в три раза. В «Сибуре» рассчитывают, что «Запсибнефтехим» позволит удовлетворить ожидаемый рост спроса в России, кроме того, компания видит значительный потенциал роста на ключевых экспортных рынках, в том числе Китае, Турции, странах Европы, где, по данным «Сибур», до 2020 года будет сохраняться дефицит полиолефинов в размере 20 млн т.

Объем мирового рынка полиэтилена и полипропилена составляет, по данным EY, около 200 млн т в год. Спрос на полимеры, по данным AS Marketing, в 2011–2016 годах вырос в среднем почти на 20%. Самыми высокими темпами увеличивалось потребление ПЭТ (почти на 7% в год) и полиолефинов (более чем на 4% в год). По расчетам НИУ ВШЭ, несмотря на рост конкуренции, для российских производителей могут быть перспективными новые рынки сбыта: Индия, Индонезия, Таиланд, Вьетнам, где спрос в ближайшие годы будет расти более чем на 6% в год. В целом емкость мирового рынка одного из основных полимеров — полиэтилена — может вырасти к 2020 году более чем на 20%. Спрос на внутреннем рынке РФ также будет расти: драйвером останется упаковочный сегмент, где среднегодовые темпы роста спроса в 2017–2021 годах составят, как ожидается, не менее 4%.

ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ХИМИЯ

Но если «Запсибнефтехим» стал ответом на рыночные тенденции и спрос, то строительство амурского кластера «Газпрома» и «Сибур» можно считать вынужденной мерой, говорит один из источников РБК+ в отрасли. «У «Газпрома» фактически не было выбора, так как поставлять неочищенный газ в Китай означало бы бесплатную передачу на экспорт ценного нефтехимического сырья», — отмечает он. Таким образом

оценивал в \$5 млрд. Очищенный метан должен пойти на завод «Газпрома» по сжижению (проект «Балтийский СПГ»), но его проектная мощность 10 млн т предполагает потребление не больше трети всего газа, перерабатываемого на Усть-Лужском ГПЗ. Остальные объемы могут быть направлены на экспорт в Европу по газопроводу «Северный поток — 2».

Но, как признают в концерне, пока глубокой проработки проекта комплекса нет. Возможную стоимость и мощ-

УДЕЛЬНЫЕ КАПЗАТРАТЫ НА МЕГАЗАВОДЫ СУЩЕСТВЕННО НИЖЕ ПРИ БОЛЬШЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ОНИ ТРЕБУЮТ МЕНЬШЕ ПЛОЩАДИ В ОТЛИЧИЕ ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕСКОЛЬКИХ ЗАВОДОВ С СУММАРНО ЭКВИВАЛЕНТНОЙ МОЩНОСТЬЮ

и появился Амурский ГПЗ проектной мощностью 42 млрд куб. м газа в год, что делает его крупнейшим в мире, а газохимический завод «Сибур» стал технологической частью этого дальневосточного газоперерабатывающего кластера.

Собеседник РБК добавляет, что строительство ГХК в комплексе с ГПЗ является одним из способов компенсировать высокую стоимость последнего (по предварительным данным — 1,3 трлн руб.) за счет продажи ценных фракций, которые самому «Газпрому» не нужны. В то же время, по мнению собеседника РБК+, Амурский ГХК может получить «довольно эффективным, что даст ему возможность успешно присутствовать на китайском рынке».

РЫНКА ХВАТИТ НА ВСЕХ

Еще более крупный газохимический завод может построить «Газпром» (возможных партнеров концерн официально пока не называл): в компании рассматривают возможность строительства комплекса по переработке газа в Усть-Луге. Инвестиционное планирование принято в конце года, сообщил зампред правления «Газпрома» Виталий Маркелов. Мощность ГПЗ может даже превзойти амурский проект и составить до 45 млрд куб. м газа в год. Его стоимость член правления газового концерна Всеволод Черепанов в конце апреля

не озвучивал, в качестве возможных видов продукции на рынке назывались этилен и полиэтилен объемом до 1,5 млн т.

Даже при реализации всех трех газохимических проектов они будут обеспечены спросом с учетом того, что ежегодно в мире, по данным «Сибур», вводятся производства мощностью около 5 млн т по этилену, 6–8 млн т — по базовым полимерам.

Глава информационно-аналитического центра Rures Андрей Костин подтверждает, что тенденция к строительству мегазаводов в секторе газохимии наблюдается достаточно давно, 1,5 млн т выпускаемой продукции — технологически надежный максимум для подобных проектов.

Константин Юминов из Райффайзенбанка отмечает, что строительство крупных заводов по переработке внутри России, когда на экспорт отправляется не сырье, а продукция более высокого передела с добавленной стоимостью, — правильная стратегия.

Вывод в короткий промежуток времени сразу трех крупных производств только в России не может не сказаться на рынке и, без сомнения, окажет воздействие на цены, пусть и временное, считает эксперт. В то же время, учитывая низкую стоимость сырья для российских компаний, они останутся конкурентоспособными даже при более сложной конъюнктуре сектора.

«ХИМИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 092 (2816) от 28 мая 2018 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Партнер: ПАО «НПК «Объединенная Вагонная Компания». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Химическая индустрия»: Алексей Екимовский

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Игорь Игоревич Трощников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1