

Реалии российского рынка серной кислоты

ООО «ТД ПолиХимГрупп» является одним из крупных трейдеров химического сырья на российском и международном рынках

Анастасия Громова
Олеся Елькова

В середине 2008 года российский химический рынок потряс аномальный рост цен на серу и серную кислоту, а с началом кризиса цены резко и значительно снизились (подробнее — в апрельском номере «Химического журнала»).

В течение длительного времени спрос на серную кислоту оставался низким. Отвечая тенденциям рынка, производители регулировали свои производственные мощности, загружали их не полностью. Выработка серной кислоты существенно снизилась (диаграмма 1). Самый значительный спад в объемах

производства произошел в ноябре: выработка сократилась на 42 % относительно октября и почти в полтора раза — относительно среднемесячного уровня 3 квартала. Сейчас спрос на серу и серную кислоту постепенно начинает восстанавливаться, что связано с сезонным увеличением объема потребления фосфорсодержащих удобрений, в производстве которых используются оба продукта (около 60 % выпускаемой серной кислоты идет на выпуск минеральных удобрений, прежде всего, аммофоса и диаммонийфосфата). Соответственно увеличивается и загрузка мощностей у предприятий-производителей.

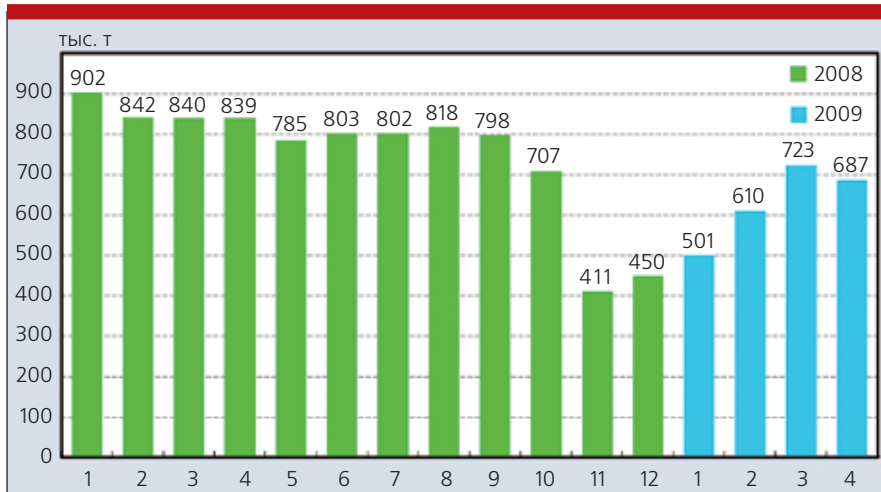
Тем не менее, производство пока не вернулось к своему традиционному сезонному уровню. За первые месяцы 2009 года в России было произведено 2,5 млн т серной кислоты в моногидрате, что более чем на 26 % уступает уровню аналогичного периода прошлого года и почти на 20 % — уровню 2007 года.

Своими соображениями относительно текущего положения дел на этом непросто рынке с редакцией «Химического журнала» решил поделиться генеральный директор компании ООО «ТД ПолиХимГрупп» А. В. Балов.

Асланбек Владимирович, как вы оцениваете ситуацию на рынке серной кислоты?

— Следует отметить, что российский рынок серной кислоты имеет ряд специфических особенностей. Поскольку компания «ТД ПолиХимГрупп» уделяет рынку кислот, в частности олеуму и серной кислоте, большое внимание, то мы берем на себя ответственность привести некоторые примеры. Серная кислота — одно из самых крупнотоннажных производств, однако основная часть продукта направляется на внутреннее потребление и поэтому не влияет на совокупное предложение. Анализируя дилерские цены и цены производителей, можно сказать, что четких ценовых границ здесь нет. Разброс цен настолько широк (даже на марки со схожими характеристиками), что говорить о равновесии баланса спрос-предложение сложно.

Диаграмма 1. Производство серной кислоты в РФ в 2008–2009 г.г.



О ОТЫ



Безусловно, ценообразование зависит от того, является ли серная кислота для предприятия побочным продуктом или прямым, кроме того, ситуацию всколыхнул кризис, но также существенную долю в конечной цене составляют транспортные расходы. Расскажите, из чего все-таки складывается нынешняя цена, что на нее влияет?

— Конечное предложение включает, в первую очередь цену, установленную заводом-производителем. Гигантскую долю занимает транспортировка. Это логистика, транспорт и так далее. Доставка может десятикратно превышать цену закупки. А также риски, их сейчас предостаточно.

В данной ситуации, когда цены сначала беспрецедентно поднялись, потом резко упали, сейчас снова пытаются выровняться, мы уже не ищем каких-то баснословных прибылей, наша задача — сохранить надежные, долгосрочные отношения с партнерами, с конечными покупателями. А поскольку компания занимается не только серной кислотой, то мы поставляем на рынок весь спектр продукции, востребованной конкретными клиентами.

Но почему в ценах такая значительная разница? Если конечная цена может превышать заводскую в десять раз, то с чем это связано?

— Многое зависит от географического положения компании, местоположения производителей и потребителей. Напри-

мер, возьмем Сибирь и Дальний Восток: в Ангарске завод останавливался на 2 месяца. «Карабашмедь» и «СУМЗ» также сокращали производство, в результате чего цены подверглись корректировке.

Дело еще и в определенной специфике транспорта. В стране ситуация серьезно осложняется изношенностью железнодорожного парка специализированных вагонов и цистерн для перевозки серной кислоты. Сейчас такие цистерны в России производятся в минимальных количествах. Парк изношен примерно на 80 %. Обновление весьма проблематично. У нас, правда, в этом отношении есть некоторое преимущество — за счет собственного парка сернокислотных железнодорожных цистерн мы обеспечиваем стабильность поставок.

Что бы вы могли порекомендовать потребителям и компаниям, которые в этой сфере работают?

— Разумеется, прежде чем выходить на рынок, нужно все внимательно исследовать, взвесить, далее уже заключить контракты, заказать продукцию и т. п. Разумеется, сформировать парк — это задача для трейдера.

И, наверное, самый ожидаемый вопрос: какова ваша оценка роли кризиса в сложившейся ситуации?

— С наступлением кризиса отечественные производители серы (предприятия «Газпрома» и нефтяные компании) при резком снижении цен заняли в вопросе сбыта серы выжидательную позицию. Падение цен на серу, в свою очередь, отразилось на производстве и сбыте серной кислоты.

На российском рынке серной кислоты сложилась непростая ситуация: спрос на продукцию резко упал, поэтому производители, для которых серная кислота является побочным продуктом (в первую очередь предприятия цветной металлургии), стремились реализовать ее по минимально возможным ценам, чтобы освободить склады от непрофильной продукции. Тем самым ставя в непростое положение предприятия, такие как «Бийский олеумный завод», «Щекиноазот», «Воскресенские минеральные удо-

брения» и другие, для которых серная кислота является одним из основных продуктов.

Что ж, трудности закаляют?

— Разумеется, компании — трейдеры серной кислоты, невзирая на трудности, ведут поиск новых потребителей, предлагая им гибкие условия, даже продолжают увеличивать объемы поставок. Присутствие посредников на рынке является немаловажным как для предприятий-производителей, так и для предприятий-потребителей.

Асланбек Владимирович, вы дали рекомендации другим компаниям, а сам «ТД ПолиХимГрупп» как справляется с кризисом?

— Понимаете, кризис настигнет вас, если ничего не делать, сложить руки, а мы продолжаем работать, поэтому нам в общем-то бояться нечего.

Разумеется, «ТД ПолиХимГрупп» стремится сохранить завоеванные позиции на рынке химических продуктов России и стран СНГ. Сегодня компания обеспечивает необходимой продукцией крупнейшие заводы и предприятия лакокрасочной, нефтеперерабатывающей, нефтехимической, фармацевтической промышленности, а также ведущих производителей минеральных удобрений и полимерной продукции. Обидно, что в волнах кризиса погибла масса небольших компаний, занятых узкоспециализированными продуктами. Тем больше нагрузки падает на нас. Но мы держимся — ничего другого просто не остается.

Кроме того, мы даже принимаем участие в открытии новых производственных мощностей на ряде предприятий. Так, ведется работа совместно с «Бийским олеумным заводом» по восстановлению и запуску производства АБСК и предприятия по фасовке карбамида и амиачной селитры. Продолжается работа над проектом по организации производства нанокompозитных материалов на основе полибутилентерефталата (ПБТ).

Впрочем, повторюсь, только доверительные отношения с поставщиками и клиентами помогут компании выжить в такой непростой период. ■

Компания **ООО «ТД „ПолиХимГрупп“** является одним из крупнейших трейдеров химического сырья на российском и международном рынках. Фирма сотрудничает с крупными производителями химической продукции на территории Российской Федерации, ближнего и дальнего зарубежья: BASF, ОАО «Лукойл», ОАО «Сибур Холдинг» и многими другими. Основным направлением деятельности компании является дистрибуция продуктов тонкой химии, нефтехимии, черного и цветного металлопроката, кабельной продукции и полимерных материалов.

Контакты:

Адрес: 121309, г. Москва, ул. Баркляя, д. 18/19
Тел.: (495) 504-17-41, факс: (495) 504-17-42
www.polychemical.ru