

Российский рынок каустической соды

Цены на каустик выросли вдвое в 2008–2010 гг.

Елена Голышева, ведущий эксперт ЗАО «Альянс-Аналитика»

Каустическая сода (едкий натр) является базовым сырьевым продуктом химического комплекса и применяется практически во всех сферах экономики. Выпускаемая агрегатная форма — в жидком (в виде раствора) и твердом (в виде гранул или пластинок-чешуек) состоянии.

Основной объем производимой соды каустической — около 90 % — выпускается в виде раствора.

Кроме того, необходимо учитывать незначительные ресурсы калийной щелочи (едкий калий), масштабы производства которой существенно уступают выпуску каустика и составляют примерно 2 % от общего выпуска щелочей.

Мощности и производство

Суммарные производственные мощности по выпуску каустической соды жидкой (в пересчете на 100 % основного вещества), включая едкий калий, в настоящее время составляют 1,6 млн т и размещены на 14 предприятиях (из них 12 специализированных), расположенных в 4 федеральных округах РФ.

Мощности сосредоточены преимущественно в Приволжском (40,2 % общих производственных ресурсов) и Сибирском (31,2 %) федеральных округах.

Крупнейшими производителями каустической соды, концентрирующими

42 % суммарных мощностей, являются ОАО «Каустик», г. Волгоград (Южный федеральный округ), ОАО «Каустик», г. Sterlitaмак (Приволжский федеральный округ) и ОАО «Саянскхимпласт» (Сибирский федеральный округ).

Два производителя имеют совмещенные мощности по выпуску обоих видов щелочей — едкого натра и едкого калия (ООО «Завод полимеров КЧХК», Ки-

ровская область и ОАО «Сода-Хлорат», Пермская область).

Российское производство жидкого каустика в последние два года характеризовалось тенденцией к снижению, вызванной с одной стороны падением потребительской активности из-за последствий кризиса, а с другой стороны — неустойчивым спросом на сопродукт — хлор, производство которого



Каустическая сода (едкий натр) самая распространенная щелочь. В год в мире производится и потребляется более 57 млн т едкого натра. На фото — каустическая сода в твердом состоянии в виде пластинок-чешуек

зависит от стабильности выпуска хлор-производных продуктов на конкретном предприятии.

Выпуск каустической соды (включая едкий калий) в целом по России в 2009 году сократился на 11,5% по сравнению с уровнем 2008 года, в 2010 году производство немного стабилизировалось, но не достигло уровня прошлого года (падение на 3,7%). Динамика и изменение темпов производства каустической соды представлены на рис. 1.

Каустическую соду в России получают диафрагменным, ртутным и мембранным методом. Соотношение выпуска диафрагменного, ртутного и мембранного каустика в производственной структуре 2010 года составило 60, 24 и 16% соответственно

Производственная структура в целом сохраняла устойчивость, так на три крупнейших производителя (ОАО «Каустик», г. Волгоград, ОАО «Каустик», г. Стерлитамак и ОАО «Саянскхимпласт») в 2009 и 2010 годах приходилось около 50% общероссийского производства щелочей (рис. 2).

Лидирующую позицию в производственной структуре 2010 года занимал волгоградский ОАО «Каустик» (20,1% в общем выпуске каустика), значительна роль ОАО «Саянскхимпласт» с долевым участием в общероссийском производстве 15,6% (для сравнения в 2009 году — 13,5%).

Производство каустической соды в 2010 году немного стабилизировалось, но не достигло уровня 2009 года.

В 2010 году стабильно функционировали мощности в составе волгоградского ОАО «Химпром», ОАО «Сибур-Нефтехим», новочебоксарского ОАО «Химпром» и ООО «Завод полимеров КЧХК».

Падение производства каустика в 2010 году у ключевого производителя — стерлитамакского ОАО «Каустик» — вызвано сбоям технологического цикла производства продуктов хлоропереработки, связанного с прекращением выпуска эпихлоргидрина и нестабильной работой производства мономера-винилхлорида из-за неритмичных поставок углеводородного сырья (этилена) с ОАО «Салаватнефтеоргсинтез». Эта ситуация привела к нарушению хлорного баланса предприятия и, соответственно, к снижению выпуска каустической соды. Доля стерлитамакского ОАО «Каустик» в общем производстве жидкого каустика снизилась с 16,1% в 2009 году до 11,8% в 2010 году.

Рис. 1. Выпуск каустической соды жидкой (включая едкий калий) в пересчете на 100% основного вещества

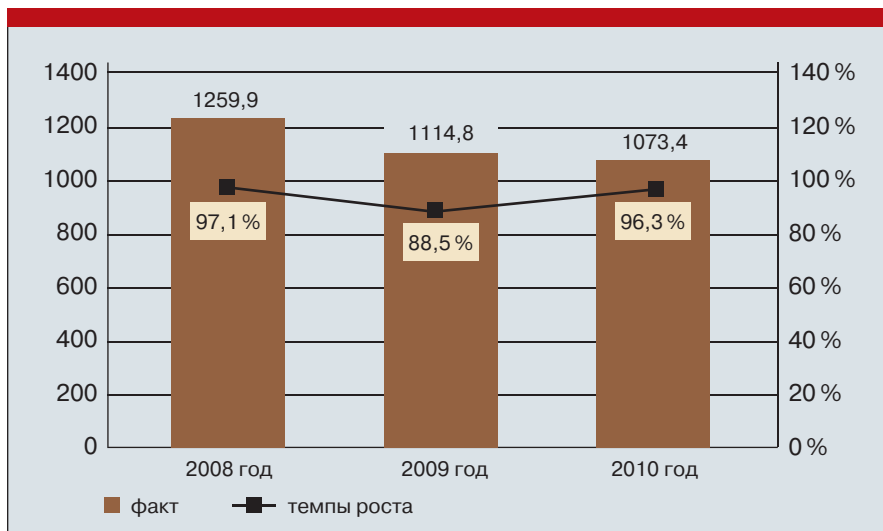


Рис. 2. Долевое участие производителей в российском выпуске жидкого каустика

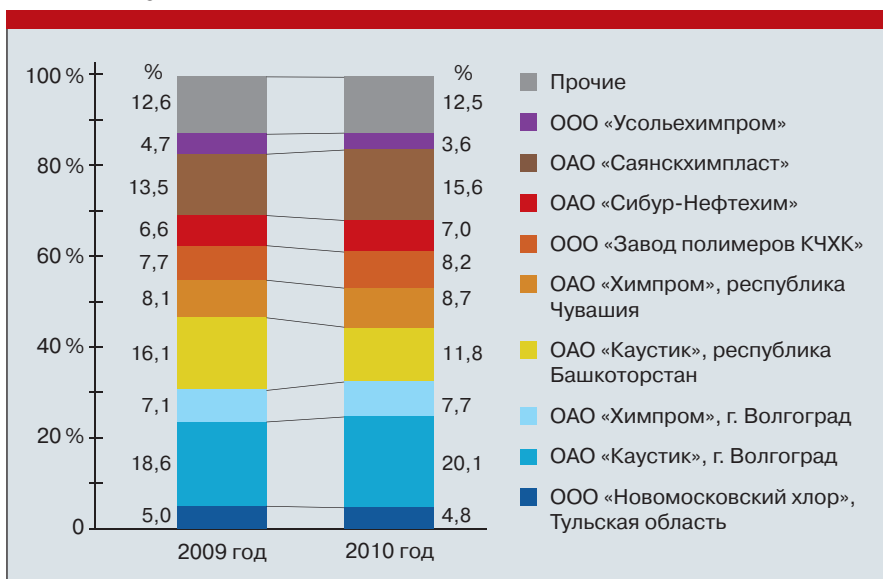


Таблица 1. Емкость российского рынка каустической соды жидкой (в пересчете на 100% основного вещества), включая едкий калий, тыс. т

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Производство	1259,9	1114,8	1073,4
Экспорт	254,1	206,2	214,5*
Импорт	1,0	2,9	5,0*
Внутренний рынок	1006,8	911,5	863,9*
Доля экспорта в производстве, %	20,2	18,5	20,0
Доля импорта на внутреннем рынке, %	0,1	0,3	0,6

* — оценка

Рис. 3. Структура потребления каустической соды жидкой в 2010 году



Сокращение выпуска каустической соды в ООО «Усольехимпром» в 2010 году было вызвано серьезными экономическими трудностями, приведшими к прекращению производства основных хлорпроизводных продуктов (эпихлоргидрина, винилхлорида, трихлорэтилена, гипохлорита кальция) и, в итоге, остановке производства каустика и хлора с 1 октября 2010 года (предположительно до 1 марта 2011 года).

Емкость внутреннего рынка

Последствия мирового финансового кризиса негативно отразились на потреблении каустика: в 2008 году произошло небольшое сокращение спроса на 2,8%, в 2009 году он снизился о-

Экспорт каустической соды в 2008–2010 годах сохранялся на уровне 19–20 %.

бенно заметно — на 9,5%, в течение 2010 года рынок постепенно восстанавливался, но остался ниже уровня прошлого года, по оценочным данным, на 5,2% и составил 864 тыс. т.

Характеристика основных параметров внутреннего рынка жидкой каустической соды за рассматриваемый период представлена в таблице 1.

Обеспечение внутреннего рынка формируется полностью за счет собст-

венных ресурсов, привлечение импортной продукции незначительно, не более 1%.

Снижение уровня производства каустической соды в рассматриваемый период шло медленнее, чем сокращение спроса, что было достигнуто благодаря сохранению экспортной деятельности производителей. Экспортная составляющая в производстве каустической соды жидкой оставалась во все годы рассматриваемого периода примерно на одном уровне — 19–20%.

Основные страны — импортеры российского жидкого каустика — страны СНГ, крупнейшие из которых Украина, Казахстан и Белоруссия (более 85% суммарного экспорта в 2010 году).

Если до настоящего времени Россия была практически единственным поставщиком жидкого каустика в страны СНГ, то с вводом в октябре 2010 года новой мощности по производству мембранного каустика (200 тыс. т/год) в ООО «Карпатнефтехим» (Украина) конкуренция на рынках стран содружества в последующие годы заметно обострится. Украина является ключевым российским импортером (порядка 100 тыс. т в год).

Благодаря универсальности и многофункциональности применения каустической соды, несмотря на определенные колебания спроса, структура потребления каустической соды в целом достаточно стабильна.

Лидирующим промышленным сегментом потребления каустической соды, занимающим половину российского рынка, является химический комплекс.

В качестве других крупных потребителей выступают: лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (22,6%), черная и цветная металлургия (9,4%), электроэнергетика (8,1%) и другие отрасли (рис. 3).

В химическом комплексе доминирует продукция хлоропереработки, включая производство твердого каустика. В целом по России из общего объема потребления каустика в химическом сегменте почти половина используется

Производство ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» (Республика Башкортостан)



непосредственно у его производителей (во внутризаводской переработке) в основном для производства хлорнеорганических и хлорорганических продуктов, твердого каустика, а также при получении продукции органического синтеза, азотных удобрений, неорганической химии.

Кроме того, крупнейшими потребителями каустика внутри химического комплекса выступают производства аммиака, капролактама, метанола, искусственных волокон и нитей, минеральных удобрений, синтетических смол и пластмасс, продуктов основной химии и моющих средств. По большинству химических продуктов в 2010 году достигнут заметный рост производства, что положительно сказалось на потреблении каустика.

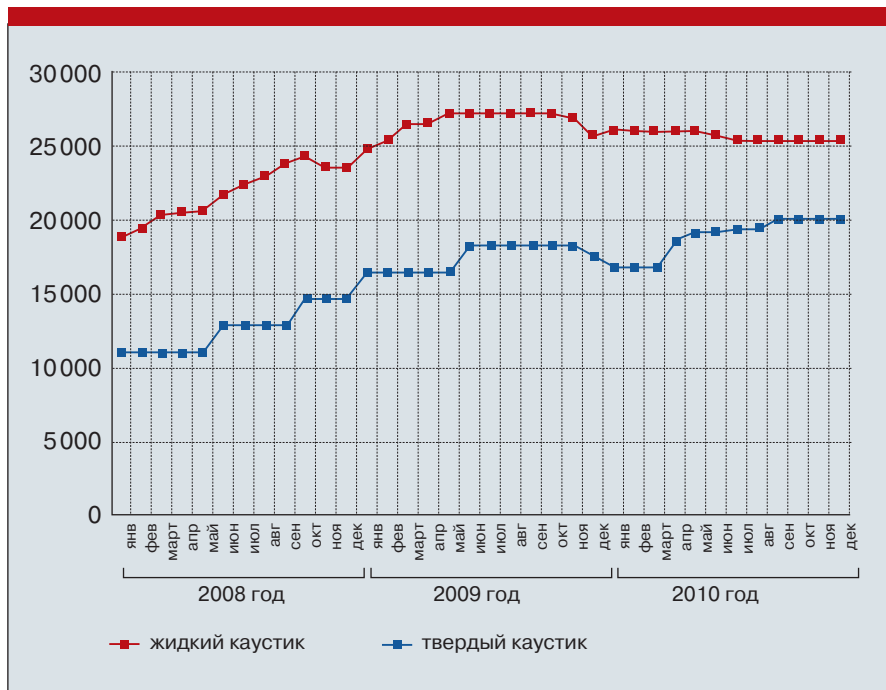
Производство ключевого потребителя жидкого продукта — твердого каустика сократилось, по предварительным данным, на 13 %, и на его долю в 2010 году приходилось около 30 % от общего спроса на жидкую каустическую соду в химическом комплексе.

Сода каустическая твердая выпускается в виде твердой массы (гранул) или пластин-чешуек (чешуированная или плавленая). Получают ее выпариванием раствора жидкой щелочи.

Производство твердого каустика размещено на четырех предприятиях суммарной мощностью более 150 тыс. т, их них самая крупная мощность — в волгоградском ОАО «Каустик» (около 90 тыс. т), которое выпускает гранулированный каустик.

Производство твердого каустика в значительной степени ориентировано на экспорт, доля которого в производ-

Рис. 4. Динамика усредненных цен на соду каустическую



стве выросла с 55 % в 2009 году до 59 % в прошедшем году.

Внутренний рынок твердого каустика в кризисный 2009 год составил 70,6 тыс. т и сократился на 9,6 % по сравнению с уровнем предыдущего года, в 2010 году потребление, по оценке, увеличилось на 6 %.

Вместе с тем быстро растут и импортные закупки твердого каустика, доля присутствия импортного продукта (преимущественно китайского производства) на рынке выросла с 17 % в 2009 году до 36 % в 2010 году.

По качественным характеристикам отечественный продукт, особенно гранулированный каустик, значительно лучше китайского. Из Китая в основном ввозится чешуированный каустик (почти 90 % импортных закупок) с долей NaOH < 98,5 %.

У китайского продукта единственное и главное преимущество — цена, даже с учетом ввозной пошлины и транспортных расходов, китайский твердый каустик в среднем на 20–30 % дешевле, чем отечественный продукт.

Цены

Централизованной структурой сбыта большей части товарного жидкого каустика остается «Единая торговая компания» (ЕТК), что с одной стороны снижает риск затоваривания складов производителей, но с другой — создает монополию в ценовой политике на внутреннем рынке.

В течение 2008–2009 годов уровень средних цен на рынке соды каустической

жидкой неуклонно повышался, несмотря на вялый спрос внутреннего рынка.

С января 2009 года цены поднялись на 12 % и оставались без изменения до июня, с июня произошло еще одно подорожание — на 10 %.

Китайский твердый каустик на 20–30 % дешевле, чем отечественный продукт.

В условиях затухающего спроса в конце 2009 и начале 2010 года цены немного снизились, а с апреля 2010 года, когда спрос стал постепенно восстанавливаться, выросли на 10 %, во второй половине года цены сохраняли относительную стабильность.

Динамика изменения усредненных рыночных цен за период 2008–2010 годы представлена на диаграмме рис. 4.

Рыночные цены на твердый каустик в течение 2008–2009 гг. также поступательно росли. В течение 2008 года повышение цен на твердый каустик у отечественных производителей составило от 18 до 23 %.

Динамика изменения средних цен производителей в течение 2009 года носила неравномерный характер, цены на твердый каустик у трейдеров выросли в среднем на 10–15 %, но оставались значительно ниже цен производителей. В 2010 году уровень рыночных цен в среднем сохранял относительную стабильность. ■

