

Почему российские переработчики теряют конкурентоспособность

Российская отрасль переработки пластмасс, как и другие, ощутила воздействие западных санкций и проблемы с логистикой, из-за которых возникли сложности с ввозом сырья и перерабатывающего оборудования. Согласно опросу, проведенному Plastinfo.ru, представители примерно пятой части компаний сообщили о значительном сокращении выручки и столько же – о том, что испытывают трудности в замене импортного сырья, которое ранее поставлялось из ставших недружественными стран.



По мнению генерального директора Союза переработчиков пластмасс (СПП) *Петра Базунова*, дополнительной проблемой для российских переработчиков пластмасс остаются отечественные производители сырья, которые продают его на внутреннем рынке по ценам иногда вдвое выше, чем у подобного

сырья на рынке Китая, а на экспорт оно отправляется по ценам существенно ниже тех, по которым его продают российским компаниям.

Санкции и курс рубля, оборудование и импортозамещение

Как считает руководитель СПП, для российских переработчиков пластмасс главной проблемой оказались отнюдь не западные санкции и цены на нефть, так как критического влияния на полимерную отрасль они не оказали. Проблемой стал укрепившийся рубль и высокие по сравнению с мировыми цены на сырье, которые не позволяют российским переработчикам быть конкурентоспособными не только на зарубежных, но даже на своем внутреннем рынке.

Западные санкции нанесли удар по поставкам отдельных видов сырья. Например, специальные марки ПЭ и ПА или сополимер этилена и винилового спирта (EVOH), используемый для производства барьерной упаковки, в России не выпускаются, а их импорт из Европы стал невозможен. В результате целый ряд изделий из пластика оказался под угрозой полного прекращения производства, поскольку без барьерной упаковки невозможно сохранить пищевую продукцию на длительный срок, а автомобиль не поедет без топливного бака, в производстве которого тоже используются барьерный полимер и специальные выдувные марки ПЭ. Ограничения по отдельным видам полимерного сырья, а также фактическая остановка производства

в таких сегментах, как автопром, производство бытовой техники и др., привели к значительному сокращению потребности в сырье для их производства.

Не баррелем, так полимером

В России фактически нет такой отрасли, как полимерное машиностроение. Производство отечественного оборудования для переработки пластмасс только начинает развиваться. Российские компании производят в основном оснастку и простые виды периферийного и постобработывающего оборудования, что в масштабах всей отрасли немного. Таким компаниям нужны поддержка и спецусловия, а государство этот сектор машиностроения практически не замечает.

«Процесс наращивания производства собственного оборудования еще только стартовал, и тренд к его устойчивому росту сформируется примерно через 5–7 лет. Пока же 95 % оборудования для переработки пластмасс импортируется. В связи со всем этим можно сделать вывод, что импортозамещение, очевидно, не достигло у нас существенных результатов за последние 10–15 лет, и по крайней мере наша отрасль еще очень импортозависима», – утверждает *Пётр Базунов*.

Сырьевая гонка с Китаем

Сырьевая проблема в отрасли гораздо шире и носит системный характер. В себестоимости пластмассового изделия доля сырья составляет от 50 до 90 %, или в среднем – 70 %. С таким показателем любое колебание цен на сырье приводит к тому, что резко меняется уровень доходности перерабатывающей компании. А продавать свою продукцию с наценкой в 100 % и легко поглощать колебания себестоимости ни одна из компаний не может: по такой цене их товар просто никто не купит.

Что же происходит с ценами на базовые полимеры в России? Они в 1,5 раза выше, чем в Китае, который является теперь не только нашим основным партнером, но и конкурентом, и чей рынок российские компании – переработчики пластмасс – вообще-то могли бы завоевывать, так как не уступают китайским в оснащении и знании технологий.

В середине июня СПП сделал запрос по поводу ПП с высоким ПТР для производства спанбонда одному китайскому производителю. В результате выяснили, что китайцы отгружают сырье своим переработчикам

практически вдвое дешевле, чем российские производители, основным из которых является СИБУР. Для сравнения: на тот момент 1 т ПП на рынке Китая стоила по курсу 82 тыс. руб., а в России – 160 тыс. руб. «Обе цены с НДС», – говорит *Пётр Базунов*. – Предположим, можно закупать сырье у Китая, но что дальше? Производить из него товары и отправлять обратно в КНР? Но с учетом транспортных и прочих расходов российская продукция все равно не сможет конкурировать с китайской».

«Пока в России сырье будет стоить хотя бы на 10 % дороже, чем в Китае, потенциал развития переработки и экспорта на колоссальный азиатский рынок не будет реализовываться. А есть еще рынки Турции, Южной Америки... Если мы нацелились поставлять готовые изделия на эти рынки, сырье у нас должно быть дешевле, чем на этих целевых рынках», – считает *Пётр Базунов*.

Напомним, что до 30 сентября 2022 г. в России, без должного изучения последствий такого решения, решением ЕЭК были обнулены импортные пошлины практически на всю полимерную упаковку и на ряд пластиковых изделий, например на бытовые литьевые изделия. С учетом укрепления рубля эта мера привела к тому, что уже в мае российские переработчики пластмасс из-за падения спроса начали останавливать производство. Постоянные заказчики стали смотреть в сторону производителей из того же Китая, так как импортировать товары из-за рубежа стало выгоднее. По оценке СПП, на конец июня фактические и косвенные убытки российской полимерной отрасли составили свыше 7 млрд руб.

Что делать?

СПП в июне направил письмо первому вице-премьеру *Андрею Белоусову*, в котором поднял вопрос импортных пошлин и цен на сырье. В конце того же месяца СИБУР снизил цены примерно на 30 %. Намечались перспективы улучшения ситуации, но кардинально ценовая проблема все равно не решена.

«Если мы хотим конкурировать с Китаем в плане переработки, то сырье в России должно продаваться дешевле, чем на целевых рынках. Даже при равных ценах российские компании не смогут достигать дальних рынков сбыта по причине того, что транспортно-логистические расходы сделают их продукцию там более дорогой. Значит, российское сырье в России должно продаваться по цене "экспорт минус", если мы хотим реального роста перерабатывающей промышленности, по крайней мере в нашем секторе», – уверен *Пётр Базунов*.

СПП инициировал возобновление деятельности рабочей группы при Минэнерго России, чтобы в первую очередь решить вопрос с пошлинами на сырье. В рамках работы этой группы СПП намерен предложить несколько вариантов тарифного регулирования, чтобы стимулировать развитие в стране производства продукции высоких переделов, повысить маржинальность компаний данного сектора. Сейчас тарифная система ориентирована на продукцию первого и второго (нефтепереработка и нефтехимия) передела. В то же время в сфере высшего, так называемого дальнего, передела (производство конечной продукции, такой как изделия

из пластмассы) тарифное регулирование работает неэффективно. В СПП полагают, что нужны ограничения на экспорт сырья из России при помощи ввода заградительных пошлин либо квот по объемам экспорта.

«Сегодня российские производители полимеров часто экспортируют их по цене ниже, чем предлагают на внутреннем рынке. Только когда эта ситуация кардинально изменится, можно будет говорить о перспективах развития переработки пластмасс в России и реализации ее экспортного потенциала в полной мере. Причем это будет выгодно и самим поставщикам сырья. Если на время переместить доход от продажи сырья в пользу перерабатывающей отрасли и создать там дополнительную прибыль от этого, то внутренний сбыт сырья начнет расти на сотни тысяч, а возможно, и на миллион тонн в год. Это, конечно, произойдет не мгновенно, но в течение 3–5 лет нефтехимические компании смогут собрать "большой урожай"», – утверждает *Пётр Базунов*.

В СПП выступают за организацию биржевой торговли базовыми полимерами. Сегодня свободного рынка пластмасс в России нет, есть олигопольный рынок. Биржа будет полезна там, где государство следит за конкурентной средой, где есть механизмы ее поддержки. Впрочем, государство это уже осознано, и появилась реальная перспектива вывода на биржу по крайней мере ПЭНП.

Необходимы также стимулирующие меры, например налоговые. Таковой может быть предоставление налогового вычета сырьевым компаниям за реализацию сырья на внутреннем рынке. В СПП также готовы поддержать появление таких механизмов. В том же Китае осуществляется государственное стимулирование дальних переделов. Например, в КНР действует система заградительных пошлин на экспорт исходного сырья, а для продукции более высоких переделов она, наоборот, снижается, и для некоторых сложных товаров применяется вычет по НДС.

Особенность Китая в том, что там не весь НДС и не всегда компенсируется при экспорте, как у нас и в Европе. Различные товары имеют различный вычет по НДС при экспорте. Любопытна гибкая система, которая вместе с экспортными пошлинами позволяет осуществлять тарифное регулирование в широком диапазоне, направленное на стимулирование перерабатывающей промышленности. В итоге китайские компании трижды думают, прежде чем поставлять за рубеж сырье, ведь гораздо выгоднее отправить его на переработку внутри страны.

«Китай сейчас – первая экономика мира по покупательной способности населения, первая в мире мануфактура. Если в России не будут приняты аналогичные меры стимулирования, мы неизбежно проиграем конкуренцию с китайскими производителями товаров из пластмассы – и на рынке самой КНР, и на рынках третьих стран, и даже у себя дома. Каким бы ни был Китай партнером для нас, он прежде всего занят собственным экономическим ростом. И в нынешних макроэкономических условиях мы должны принять меры, направленные на повышение эффективности нашей экономики», – уверен *Пётр Базунов*. ■

Plastinfo.ru