



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Химическая промышленность

Четверг 11 июля 2019 №120 (6600 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



23 Чем поможет российским НПЗ производство полимеров

24 Зачем «Акрону» вертикальная интеграция производства

24 Кому достанется самый современный азотный завод в России

Выгодная близость

«Газпром», кардинально изменивший схему строительства завода по сжижению газа «Балтийский СПГ» в Усть-Луге, активно приступил к реализации проекта, который обсуждался несколько лет. Но его экономическая эффективность уже сейчас ставится под вопрос несостоявшимся партнером монополии — англо-голландской Shell, которая считает новую конфигурацию ошибочной. Эксперты отмечают, что все будет зависеть от итоговой цены новых мощностей и себестоимости производства.

— производство —

«Газпром» и «Русгаздобыча» Артема Оболенского в мае начали проектные работы по строительству газового комплекса на Балтике. Предполагается создание на площадке в Усть-Луге завода по сжижению газа на 13 млн тонн СПГ в год с будущим крупным газохимическим комплексом (ГХК) «Русгаздобычи» Артема Оболенского. Общая мощность комплекса по сырью составит 45 млрд кубометров газа с месторождений Надым-Пур-Таза. Кроме СПГ планируется выпускать 4 млн тонн этана и 2,2 млн тонн пропан-бутана (СУГ) в год. Еще 20 млрд кубометров сухого газа должно пойти в ЕС по газопроводам. ГХК будет ежегодно выпускать 3 млн тонн полиэтилена. Стоимость проекта оценивается в 750 млрд руб., но, говорят в «Газпроме», эта цифра еще будет корректироваться по ходу реализации проекта. У руля балтийского мегапроекта встал возглавлявший много лет «Газпром межрегионгаз» Кирилл Селезнев.

Многолетние планы

Проект завода СПГ на Балтике в случае его успешной реализации станет четвертым крупнотоннажным комплексом в России по сжижению газа после «Сахалина-2» (контроль у «Газпрома»), уже построенного «Ямала СПГ» и «Арктик СПГ» НОВАТЭКа, первую линию которого планируется запустить в 2022–2023 годах. Идея строительства СПГ-завода в Приморске обсуждается с начала 2000 годов. Первый вариант «Газпрома» предполагал совместное с «Совкомфлотом» строительство мощностей СПГ на 7 млн тонн, но в 2007 году такой вариант был признан нерентабельным. Затем компания безрезультатно искала другие площадки для строительства завода, а в 2013 году вернулась к разработке проекта на Балтике. Но тогда монополия вела активное строительство своих экспортных газопроводов в обход Украины и на фоне рухнувших цен на газ не могла направлять существенные средства в «Балтийский СПГ», поэтому постоянно сдвигала сроки его запуска.

В апреле 2015 года, когда было принято окончательное инвестиционное решение о строительстве СПГ, запустить завод планировалось в 2020 году. Тогда же «Газпром» начал пере-

говоры с Shell, и в июне 2016 года стороны подписали меморандум о совместной реализации проекта, а спустя год — основные условия создания совместного предприятия и рамочное соглашение о совместных технико-экономических исследованиях по «Балтийскому СПГ». В октябре 2018-го компании договорились о совместной разработке технической концепции завода, но спустя полгода «Газпром» резко изменил схему его реализации, и Shell покинула проект.

При этом «Газпром» сохранил последние названные сроки ввода объединенного комплекса — 2023–2024 годы. В конце июня глава монополии Алексей Миллер называл сроки строительства «жесткими, но реалистичными». Эксперты не столь оптимистичны. Они напоминают, что редкий СПГ-проект в мире запускается вовремя, и досрочную сдачу «Ямала СПГ» НОВАТЭКа (запустил три линии на 16,5 млн тонн в конце 2018 года с опережением на год) можно считать скорее исключением из правил. «Газпрому» предстоит разрабатывать проект фактически с нуля, и на рынке сомневаются, что комплекс реально запустить через четыре года.

Особое мнение

Кроме того, возникают вопросы об экономической эффективности нового варианта. Зампред правления «Газпрома» Виталий Маркелов в конце июня заявлял, что с учетом комплексности проекта партнерам удастся достичь хороших показателей по удельной стоимости производства СПГ. По его словам, за счет объединения газовой и газохимической частей комплекс «обладает



рядом преимуществ относительно чисто проекта по СПГ». Хотя по факту в рамках новой концепции фактически все капложения перекладываются именно на сегмент СПГ, в то время как строительство мощностей по выпуску этана и СУГ получается очень дешевым. Он напомнил, что ресурсной базой для газоперерабатывающих мощностей в Усть-Луге являются месторождения в Надым-Пур-Тазовском регионе. Компании важно найти способ утилизации этана, доля которого в газе будет расти по мере вовлечения в разработку более глубоких ачимовских залежей. Алексей Миллер также заверил, что обновленный интегрированный проект газоперерабатывающих

мощностей в Усть-Луге станет конкурентоспособным: «Я не буду называть конкретную цифру. Но отмечу, что у проекта есть неоспоримые преимущества — это интегрированная инфраструктура и циклы для переработки и сжижения газа. Поэтому себестоимость будет очень и очень конкурентоспособной». При этом господин Миллер отрицает возможность конкуренции СПГ «Газпрома» с продукцией других российских проектов по сжижению газа.

В то же время у Shell, бывшего партнера «Газпрома» по «Балтийскому СПГ», иное мнение. Глава компании в России Седерик Кремерс сообщил ТАСС, что англо-голландская компания вышла из проекта имен-

но из-за изменения его конфигурации. Компании обсуждали проект несколько лет, но так и не подписали обязывающих документов. Shell, по словам господина Кремерса, не верит в интегрированный проект и считает, что изначальная концепция отделения производства СПГ от газохимии была наиболее правильной с технологической, экономической и инвестиционной точек зрения. Еще в прошлом году рассматривалось отдельное строительство ГПЗ в комплексе с газохимическим производством и самостоятельный завод по сжижению газа.

Впрочем, Shell еще может поучаствовать в проекте, но как лицензиар технологии сжижения газа DMR. Второй претендент — немецкая Linde, которая является поставщиком для проекта НОВАТЭКа «Арктик СПГ-2» с линиями аналогичной мощности (6,5 млн и 6,6 млн тонн соответственно). «Мы посмотрели экономическую эффективность применения обеих технологий, и на сегодняшний день они имеют практически одинаковые показатели. Дальше — вопрос переговорный относительно применения данной технологии», — пояснял Виталий Маркелов.

Но в Shell отметили, что компания предоставляет свои технологии только проектам, где у нее есть доля. Shell только однажды остави-

ла свою технологию сжижения, полностью выйдя из СПГ-проекта, в случае с Movable Modular Liquefaction System (MMLS), но тогда речь шла о малотоннажном СПГ.

С точностью до копейки

На рынке говорят: если технологию сжижения «Газпром» всегда сможет купить у Linde, то решать вопрос о финансировании проекта и его эффективности, не имея никакого опыта в области реализации СПГ-проектов, монополии придется самостоятельно. Эксперты напоминают, что продукция балтийского завода пойдет в Европу, где высокая конкуренция с ближневосточными и американскими производителями. Много будет зависеть от цен на СПГ и полиэтилен, говорят они. Конкурировать «между собой» может и российский сжиженный газ разных производителей. Но в НОВАТЭКе и «Газпроме» это отрицают. Как пояснял в начале июля глава НОВАТЭКа Леонид Михельсон, 80% поставок газа с завода компании «Арктик СПГ-2» пойдет на восток, в то время как у «Газпрома» другой сектор потребителей. Алексей Миллер, в свою очередь, заявил, что, если кто-то рассчитывает на конкуренцию между поставщиками газа РФ за рубежом, «их придется разочаровать».

Андрей Орехов

Многообещающий спирт

— конкуренция —

В России может начаться настоящий бум строительства метанольных мощностей. Сектор растет высокими темпами, и у национальных производителей есть хорошие шансы на мировых рынках благодаря дешевому сырью. Но, считают эксперты Yugon Consulting, чтобы сохранить свою долю в глобальной структуре продаж, российским компаниям необходимо решить вопрос с портовыми мощностями, а государству — задуматься о дополнительных мерах для стимулирования отрасли.

Мировая метанольная отрасль — одна из наиболее динамично развивающихся в нефтегазохимической индустрии. В течение последнего десятилетия глобальное потребление продукта непрерывно росло среднегодовым темпом 6,5%, вдвое превышающим динамику мирового ВВП, и в 2017-м составило 76 млн тонн, говорится в исследовании Yugon Consulting. К 2025 году, по оценкам экспертов, спрос на метанол увеличится более чем в полтора раза, до 122 млн тонн в год.

Китаю требуется все больше спирта

Ключевыми потребителями метанола исторически были производители формальдегида (используется для получения смол, которые применяются в производстве мебели, резины и пластмасс, а также в строительстве) и топлива (в основном для выпуска октаноповышающих присадок). Сырье также используется для производства уксусной кис-

лоты, необходимой при производстве пластиков (ПЭТФ, ПВА и др.), красок, клеев и т. д.

В последнее время структура глобального спроса на метанол существенно изменилась, отмечается в исследовании, на фоне появления в Китае первых заводов по производству из него олефинов (МТО, methanol-to-olefins). Страна является крупнейшим глобальным рынком сбыта метилового спирта и по-

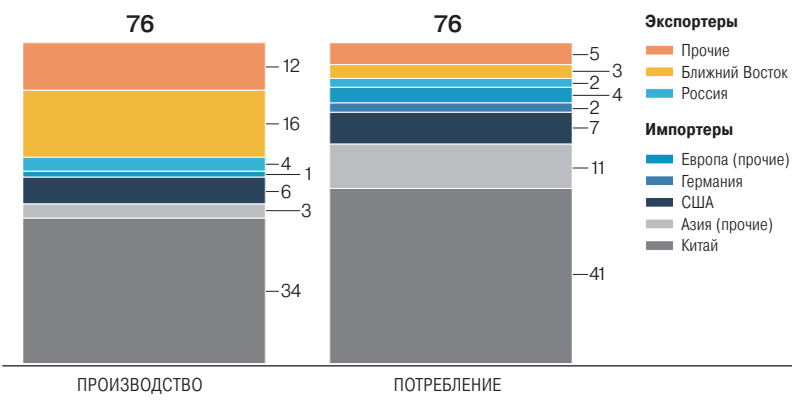
требляет более половины всей выпускаемой в мире продукции. Только за последние три года в Китае введены в эксплуатацию МТО-заводы с его суммарным потреблением более 11 млн тонн в год. Такая тенденция стала ключевым драйвером спроса на метанол, и она сохранится в ближайшей перспективе. К 2022 году должны быть введены 10 заводов, а также вырасти нагрузка действующих предприятий.

Помимо этого, рост потребления метанола будут стимулировать вводимые с 1 января 2020 года новые требования к содержанию серы в судовом топливе до 0,5% с текущих 3,5% (стандарт MARPOL). Продукт, отмечают эксперты Yugon Consulting, может использоваться в качестве морского бункеровочного топлива наряду с сжиженным природным газом (СПГ). Впрочем, пока очень немногие судовладельцы переоборудовали системы на использование метанола.

Вторым по объемам потребления (4–5 млн тонн в год) рынком являются США. До начала 2000 годов страна сама была крупным производителем метанола, но высокие цены на

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ МЕТАНОЛА ПО СТРАНАМ В 2017 ГОДУ (МЛН Т)

ИСТОЧНИКИ: GLOBAL DATA, VYGON CONSULTING.



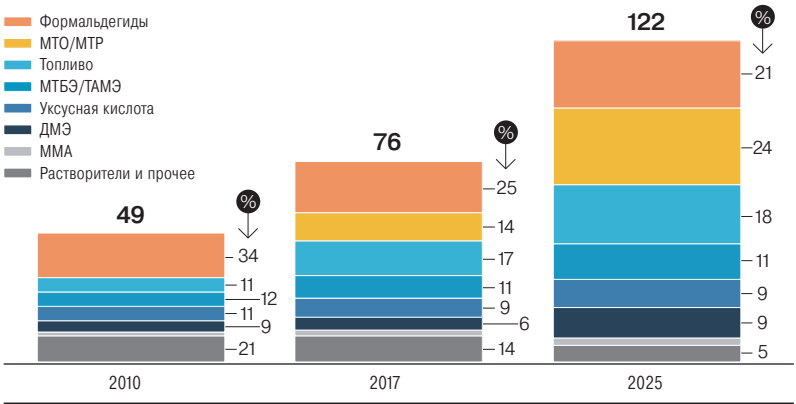
газ сделали этот сектор убыточным. Текущая конъюнктура с учетом падения цен на газ вследствие сланцевой революции в стране может вернуть США роль Netto-экспортера метанола. На данный момент несколько заводов-гигантов находятся на завершающих стадиях строительства. После 2020 года производство в стране вырастет на 5 млн тонн.

Сегодня лидером производства метанола является канадская Methanex, на долю которой в 2017

году приходилось около 14% глобального рынка. На втором месте по объемам выпуска — МНТЛ (СП Roman AG, Швейцария, и Helm AG, Германия), на третьем — саудовская SABIC. В целом на страны Ближнего Востока приходится 14% мирового выпуска метанола и больше четверти его глобального экспорта. Это исторически обусловлено наличием доступа к наиболее дешевому газу и низким уровнем внутреннего потребления.

ДИНАМИКА СПРОСА НА МЕТАНОЛ ПО ЕГО ОТРАСЛЯМ-ПОТРЕБИТЕЛЯМ (МЛН Т)

ИСТОЧНИКИ: BUSINESS WIRE, MORDOR INTELLIGENCE, ZION MARKET RESEARCH, MARKETWATCH, VYGON CONSULTING.



химическая промышленность

Многообещающий спирт

— конкуренция —

Большие планы и небольшие преимущества

В России доступное сырье также сделало метанол вторым после аммиака продуктом по объему производства (4 млн тонн) в газохимической отрасли. Крупнейшие производители — «Метафракс», «Толятгазот», «Щекиноазот» и НАК «Азот», а также «Сибметакхим». Потребление около половины метанола (1,2 млн тонн) на внутреннем рынке приходится на получение формальдегида на тех же предприятиях. Еще около 20% производимого в РФ метилового спирта используется для производства октаноповышающих компонентов топливных присадок (основной — МТБЭ).

Кроме того, метанол широко применяется в газовой промышленности как реагент в борьбе с гидратообразованием. Но активного роста потребления в этих отраслях нет, так что совокупное увеличение спроса на метанол в России в долгосрочной перспективе не превысит 1,7% в год, рассчитали в Vugon Consulting. По их оценке, то, что не перерабатывается внутри страны, направляется в основном в Европу. Потребление в регионе в 2017 году составило 7,1 млн тонн, из которых 1,7 млн тонн пришлось на российских поставщиков.

В перспективе, прогнозируют эксперты, рост спроса в ЕС не будет превышать 2% в год, так что единственный способ для России нарастить туда поставки — вытеснить конкурентов с Ближнего Востока, из Южной Америки и США за счет низкой себестоимости производства или затрат на транспортировку, либо заключив своп-соглашения с поставщиками из других стран. Кроме того, возможно снижение внутреннего европейского производства продукта при росте цен на газ или падении цен на метанол, а также из-за снижения добычи газа на месторождениях, служащих единственным источником сырья для заводов.

Несмотря на колебания цены на метанол в ЕС за последние годы в широком диапазоне от \$160 до более чем \$500 за тонну, российская продукция оставалась конкурентной благодаря низкой цене на сырье. Экспортная пошлина на природный газ и ценовое регулирование внутреннего рынка создают субсидию для отечественных потребителей газа. Фактический объем субсидии постоянно изменяется, поскольку цена на газ в РФ корректируется не чаще раза в 1–2 года. Ее суммарный объем для метанольной отрасли в 2018 году составил примерно 38 млрд руб. (около 9,4 тыс. руб. на тонну метанола). При этом благодаря небольшой зависимости затрат на производство и его внутреннюю транспортировку по железной дороге от курса доллара ослабление национальной валюты позволило производителям компенсировать эффект низких цен и сохранить приемлемый уровень денежного потока.

В 2018 году произошло важное изменение в регулировании отечественного газового рынка, затрагивающее метанольные производства. В частности, правительство разрешило «Газпрому» продавать сырье по нерегулируемым оптовым ценам для экспортно ориентированных производителей метанола с 2020 года. При этом у потребителя остается вариант работы с монополией в рамках регулируемых цен. Как отмечается в исследовании Vugon Consulting, это постановление, с одной стороны, дает возможность «Газпрому» конкурировать с популярным нефтяным газом, что может привести к уменьшению затрат метанольных заводов на сырье, а с



другой стороны, расширяется набор инструментов, которые могут использоваться на переговорах при согласовании цены.

Окно в Европу

Однако низкая цена является фактически единственным преимуществом российской продукции на мировом рынке, отмечается в исследовании. Высокая цена железнодорожных поставок и неразвитость морских маршрутов тормозит развитие отрасли. Зачастую стоимость перевозки метанола вдвое превышает цену поставки газа. Единственной возможностью избавиться от логистического отставания эксперты считают строительство заводов, расположенных возле портов. При отсутствии газотранспортной системы, что характерно для восточных регионов страны, альтернативой также могут стать более глубокие пределы метанола (например, в синтетические смолы), что, конечно, потребует дополнительных капложений.

Обустройство крупнейших российских портов на Балтийском море (Высоцк и Усть-Луга) в целях перевалки жидких химических грузов обсуждается на протяжении последних 15 лет, но из-за высоких капитальных затрат постройкой отдельного терминала экономически нецелесообразна, отмечается в исследовании Vugon Consulting. В то же время при реализации крупного метанольного проекта суммарная экономика производства и терминала уже может стать привлекательной.

В тесноте да в дефиците

Перспективность этого направления подтверждают планы российских компаний. Как стало известно в июне, Ленинградская область может стать новым кластером по выпуску газохимической продукции. Сразу три компании — «Еврохим», «Сафмар» и ЛУКОЙЛ — рассматривают строительство там в течение ближайших пяти лет мощностей по выпуску метанола и азотных удобрений. Первый проект — «Еврохим—Северо-Запад-2» — предполагает строительство в Кингисеппе мощностей по производству 1,7 млн тонн метанола, 1 млн тонн аммиака и 1,2 млн

тонн карбамида. Суммарные инвестиции оцениваются в \$2,5 млрд. Как пояснял владелец «Еврохима» Андрей Мельниченко, создание азотной части проекта может занять 3–3,5 года, метанольная часть будет введена на год позже.

По соседству группа «Сафмар» с партнерами планирует разместить завод по производству метанола мощностью около 1,8 млн тонн в год. Компания договорилась с Maire Tecnimont Group и терминалом Новая Гавань о создании совместного предприятия для реализации проекта в порту Усть-Луга. Завод может быть запущен одновременно с мощностями по метанолу «Еврохима» в 2024 году. Инвестиции в проект оцениваются более чем в \$1 млрд. В свою очередь, ЛУКОЙЛ рассматривает строительство метанольных мощностей в Высоцке (1,7 млн тонн в год).

Но проблемой при реализации всех заявленных проектов может стать нехватка сырья. Хотя сейчас через Ленинградскую область идут большие объемы газа «Газпрома» по трубам «Северного потока», локальная инфраструктура сильно ограничена, и ее объемы уже практически исчерпаны.

В целом в России к 2030 году планируется построить не менее 14 крупных метанольных производств суммарным выпуском более 19 млн тонн, что почти в пять раз превышает текущую мощность. И хотя у рынка ЕС ограниченные перспективы, две трети новых проектов предполагается построить в европейской части России. На востоке, поясняют эксперты, отсутствию инфраструктуры и высокие капитальные затраты из-за сейсмической активности, суровых климатических условий и большого объема работ по обустройству площадки нивелируют эффект сравнительно низких транспортных издержек и могут сделать производства неконкурентными. Кроме того, ограниченный доступ к сырью может вовсе похоронить идею строительства. К тому же, по расчетам экспертов, годовая задержка реализации метанольного проекта мощностью 1 млн тонн в год даже при сохранении суммарного объема инвестиций снижает его внутреннюю норму доходности (IRR) на 2,8%, а чистый текущий доход (NPV) может упасть на 5 млрд руб.

Ольга Мордюшенко

Родные пластики

— перспективы —

За последнее десятилетие российские нефтехимические компании смогли почти полностью закрыть внутренний спрос на базовые полимеры. В то же время доля импорта продукции более высокого передела, а также специальной химии до сих пор остается высокой. Помочь импортозамещению в секторе может сохранение пошлин, считают на рынке, а также стимулирование потребления.

Россия в 2014 году взяла курс на импортозамещение, и наиболее успешным опытом в этой сфере может похвастаться сектор базовых полимеров нефтехимической отрасли. К моменту принятия новой национальной стратегии по развитию собственного производства профитным в этой области было только выпуск полипропилена. В 2014 году этот продукт занимал четверть общероссийского объема крупнотоннажных полимеров, и его производство активно росло за счет ввода новых мощностей (на 26% к 2013 году, до 1,1 млн тонн).

В то же время обеспечение внутреннего рынка остальными видами базовых полимеров сильно хромало. Так, несмотря на многолетний рост производства полиэтилена приблизительно на 5% в год (до 1,6 млн тонн), перед потребителями стояла проблема недостаточного ассортимента или полного отсутствия определенных марок, что вынуждало их импортировать существенные объемы. Не успевал за бурным ростом спроса и объем производства поливинилхлорида (ПВХ): до 2014 года ежегодная потребность в этом продукте в России увеличивалась на 8% в год, в то время как среднегодовой темп роста производства был на уровне всего 3,3%.

Еще одним дефицитным крупнотоннажным полимером был полистирол, несмотря на хорошие темпы увеличения производства свыше 10% (в 2015 году — 510 тыс. тонн). Наиболее проблемным был сектор АБС-пластиков. Тогда динамику импорта полистирола сдерживала только девальвация рубля, которая сделала зарубежную продукцию

слишком дорогой. Обвал импортных поставок позволял российским производителям поддерживать локальное производство на стабильном уровне. Так что даже при падающем потреблении происходило увеличение доли отечественных стирольных пластиков на внутреннем рынке.

Переходим на свое

Сегодня в базовых полимерах процесс импортозамещения фактически осуществлен благодаря запуску новых проектов. Так, крупнейшая нефтехимическая компания в России СИБУР за последние восемь лет запустила целый ряд полимерных производств в разных регионах России. Среди них — заводы по выпуску полипропилена «Тобольск-Полимер» (мощность 500 тыс. тонн) и «Полиом» (218 тыс. тонн), комплекс по ПВХ «Русвинил» (330 тыс. тонн), а также производство ПЭТФ на «Полиэфе». Только за счет этого доля импорта в потреблении полипропилена и ПВХ снизилась с 2009 года по 2018 год в 1,9 раза, до 11% и 16% соответственно. ПЭТФ и полистирола — в 2,5 раза, до 18% и 16%. В то же время закупка за рубежом полиэтилена выросла в 1,2 раза, до 31%.

Завершить импортозамещение наиболее востребованных на российском рынке полимеров для строительства, автомобилестроения, медицины, ЖКХ и других сфер должен крупнейший проект компании «Запсибнефтехим». Он предполагает строительство установки пиролиза мощностью 1,5 млн тонн этилена, около 500 тыс. тонн пропилена и 100 тыс. тонн бутан-бутиленовой фракции (ББФ) в год, установок по производству различных марок полиэтилена и полипропилена совокупной мощностью 2 млн тонн в год.

«За последние 10 лет ландшафт рынка базовых полимеров в России с точки зрения импорта и экспорта существенно поменялся, в том числе благодаря проектам СИБУРа», — отмечают в компании. Там напоминают, что инвестиция за этот период в создание и расширение мощностей составила почти 1 трлн руб. В СИБУРе считают, что продукция основного инвестпроекта россий-

ской нефтехимии — «Запсибнефтехима» — будет играть важную роль в замещении существующего импорта полимеров в основном из Китая и Европы, позволяя заместить по разным продуктам от 85% до 95% импортного ассортимента на сумму 34 млрд руб. в год.

Важно отметить, что в ассортимент комплекса войдут специальные марки, которые сейчас во многом импортируются переработчиками, — поясняют в компании. Так, «Запсибнефтехим» может способствовать реализации значительного потенциала импортозамещения в сегментах готовой продукции (от труб до упаковки), который сегодня превышает 15 млрд руб. в год из-за недостатка отечественного полимерного сырья. Таким образом, кумулятивный эффект влияния «Запсибнефтехима» на потенциальное импортозамещение в полимерной продукции и готовых изделиях из полимеров в СИБУРе оценивают в 49 млрд руб. в год. Ежегодный экспорт продукции комплекса может достигать 140 млрд руб. В компании считают, что производимая продукция на «Запсибнефтехиме» позволит российским производителям готовых изделий освоить экспортный спрос, например, в странах Западной Европы.

Другие производители при запуске новых мощностей также ориентируются на внутренний спрос и потребности потребителей. Так, «Казаньоргсинтез» (КОС; входит в группу ТАИФ) весной 2018 года начал выпуск специальной марки полиэтилена для производства автомобильных бензобаков ведущих российских автопроизводителей. Другая структура компании — «Нижнекамскнефтехим» — в то же время увеличила объем производства линейного полиэтилена низкой плотности (ЛПНП; используются для изготовления пленки, емкостей, тары для химической промышленности, труб, пластиковой мебели и кабелей) до 160 тыс. тонн в год (компания является единственным производителем этой продукции в России). Компания рассчитывает и дальше осваивать новый для себя рынок полиэтилена средней плотности, в частности, для ротационного формования, от-

мечали в компании. Общий объем рынка такого полиэтилена в России составляет 10–12 тыс. тонн в год, из них НКНХ покрывает около 3 тыс. тонн. В планах «Нижнекамскнефтехима» запуск производства ряда новых продуктов для вытеснения импортных аналогов.

Новые задачи

Но проблема вынужденного импорта изделий из полимеров и более премиальной, нишевой нефтехимической продукции (спецхимии) остается острой. Сейчас ситуация складывается так, что Россия экспортирует большие объемы полиэтилена, полипропилена и затем ввозит товары бытового, текстильного, строительного, медицинского назначения из этого сырья. В российский химическом импорте преобладают товары высокого технологического передела поставщиков из ЕС, КНР, США. В связи с этим российские производители просят государство держать общий статус-кво по ввозным пошлинам. В рамках вхождения в ВТО Россия снизила пошлины, сейчас они находятся на балансирующем уровне (6,5%, как правило). При этом на ряд продуктов сейчас действует нулевая ставка, хотя есть законная возможность при необходимости поднять ее до уровня в 6,5%.

Наличие пошлин уже способствовало реализации проектов по базовым полимерам. Теперь наступает этап импортозамещения, а точнее, экспортно ориентированной локализации по спецхимии, говорят участники рынка. В связи с этим для потенциальных инвесторов в новые проекты в спецхимии важно иметь определенный запас прочности по сбыту на российском рынке. «И размер пошлины, например на полиуретан или АБС-пластики, может стать ключевым фактором принятия решения в какой-то момент — для российских инвесторов по реализации проекта, а для производителей из Сингапура, Кореи и других стран — по экспорту в РФ», — считают эксперты. По их мнению, государство должно обеспечить условия для стимулирования потребления основной продукции нефтехимии.

Ольга Мордюшенко

Химики пошли в гору

— конъюнктура —

Российские химические компании, несмотря на снижение спроса на удобрения и цен на ряде крупнейших рынков сбыта, смогли в первом квартале существенно нарастить финансовые показатели. Во многом этому способствовала девальвация рубля. Высокие результаты позволяют акционерам многих из них рассчитывать на хорошие дивиденды. В дальнейшем ситуацию на рынке будут определять темпы потребления в Индии и Латинской Америке, а также объемы поставок с новых мощностей.

Чистая прибыль крупнейшего российского производителя фосфатных удобрений «Фосагро» семьи Гурьевых по МСФО в первом квартале выросла более чем в три раза, до 21,2 млрд руб. Этот показатель, скорректированный на неденежные валютные статьи, более чем удвоился и составил 13,5 млрд руб. Выручка производителя за этот период выросла на 32%, до 72,3 млрд руб., EBITDA — в 1,7 раза, составив 24,8 млрд руб. Чистый долг сократился на 12,2%, до двухлетнего минимума, составив 118,9 млрд руб. Свободный денежный поток за январь—март стал самым высоким за последние восемь лет.

В пользу компании сыграло ослабление курса рубля к доллару почти на 16%: продает свою продукцию «Фосагро» на мировых рынках за доллары, в то время как основные затраты в России номинированы в рублях. При этом укрепление рубля к концу первого квартала относительно начала года позволило компании получить прибыль от курсовых разниц в 7,6 млрд руб. В «Фосагро» поясняют, что в целом рост продаж произошел благодаря реализации запасов, накопленных в последние месяцы 2018 года, и относительно высокому спросу в первые месяцы 2019 года.

При этом, по данным производителя, ситуация на крупнейших рынках сбыта остается нестабильной. Одним из основных факторов влияния на цены в первом квартале были высокие падающие удобрения в США. На протяжении всей зимы сектор формировал запасы удобрений в ожидании сезонного спроса, но сильнейшее наводнение на Среднем Западе США в конце первого квартала заставило фермеров отложить закупки. Кроме того, неважным оказался спрос в Европе из-за низкого курса евро и покупательной способности фермеров, вызванной плохими погодными условиями во второй половине 2018 года.

На этом фоне средний уровень цен на DAP (FOB Тампа) в первом квартале 2019 года снизился до \$400 за тонну. Чтобы поддержать цены, несколько производителей удобрений объявили о сокращении выпуска по итогам первого полугодия 2019-го. Так, один из крупнейших мировых поставщиков — Mosaic — для балансирования рынка объявила о сокращении производства фосфорных удобрений в США на 300 тыс. тонн.

В «Фосагро» отмечают, что со второго квартала должен начаться высокий сезон на основных сельскохозяйственных рынках, что поможет освоить запасы, которые остаются из-за замедленного спроса в первом квартале со стороны США.

Снизилась цена и одно из наиболее потребляемых удобрений — аммиак (FOB Балтика): они упали на 7%, до среднего значения \$276 за тонну. Помимо аномальных погодных условий прошлым летом и чрезвычайно теплой зимой на динамику спроса в ЕС влияла коррекция цен на природный газ с октября 2018 года. Средние цены на карбамид (FOB Балтика) в первом квартале были на уровне \$244 за тонну, что на 9% выше аналогичного периода прошлого года. Цены на серу (CFR Китай) снизились на 11% относительно прошлого года, до \$126 за тонну, что в основном обусловлено низкими ценами на фосфорные удобрения. Также на цены повлияло изменение подхода в части закупок серы со стороны Китая (в рамках экологической реформы местные потребители перешли со спота на консолидированные квартальные закупки).

Рубль в помощь

В то же время в «Акроне» Вячеслава Кантора называют ситуацию на мировом рынке удобрений

в первом квартале «неплохой». Компания отмечает, что на большинство продукции группы долларовые цены росли. Это позволило производителю увеличить чистую прибыль по МСФО в первом квартале в 2,1 раза, до 8,8 млрд руб. EBITDA компании выросла на 31%, до 10,5 млрд руб., выручка — на 23%, до 29,5 млрд руб. Чистый долг снизился на 9%, до 67,6 млрд руб. В компании поясняют, что одним из факторов, подержавших финансовые показатели, была девальвация рубля.

Выросли показатели и у производителя калийных удобрений «Уралкалий». Его чистая прибыль по РСБУ увеличилась в 4,96 раза, до 26,9 млрд руб., выручка — на 45%, до 43,7 млрд руб., в то время как долгосрочные и краткосрочные обязательства компании на конец марта снизились на 9,1%, до 274,4 млрд руб., и 33,3%, до 108,6 млрд руб. соответственно. Еще два крупных игрока российского рынка удобрений — «Еврохим» и «Уралхим» — пока не раскрывали финансовые показатели за первый квартал.

По данным «Акрона», после проседания цен на карбамид в связи со снижением спроса в Северном полушарии уже в апреле цены перешли к восстановлению благодаря сильному спросу в Индии. Так, в Балтике цены на карбамид, достигавшие \$270 в январе, снижались до \$225 в феврале, но к маю вышли к \$250 за тонну. По ожиданиям отраслевых экспертов, цены на карбамид в Балтике останутся вблизи текущих уровней до четвертого квартала, чему будет способствовать сильный спрос в Индии и странах Латинской Америки. В четвертом квартале ожидается рост цен благодаря активизации спроса в преддверии весеннего посевного сезона в Северном полушарии и высокой стоимости карбамида, доступного для экспорта из Китая.

Восстановление цен на карбамид подтянуло и стоимость аммиачной селитры, которая в мае перешла к росту. Цены на карбамидо-аммиачную селитру с начала года снижались вслед за другими азотными продуктами, но также стали находить поддержку во втором квартале из-за позитива на рынке карбамида. Цены на NPK в первом квартале 2019 года снизились на фоне отрицательной динамики цен на азотные и фосфорные удобрения. Во втором квартале цены на NPK останутся без изменений, сообщили российские производители.

Отплатили сполна

Хорошие показатели позволили химикам обеспечить высокие дивиденды своим акционерам. Так, компания «Фосагро» утвердила по итогам первого квартала уровень выплат в 72 руб. на акцию (в целом — 9,3 млрд руб., что составляет половину свободного денежного потока и почти 70% от скорректированной чистой прибыли компании за первый квартал). При этом компания обсуждает изменение дивидендной политики, одним из возможных вариантов является привязка выплат к свободному денежному потоку (FCF), говорил в мае финансовый директор компании Александр Шарбайко. Сейчас за счет амортизации новых производств аммиака и карбамида скорректированная чистая прибыль стала значительно ниже FCF. Совет директоров может рассмотреть вопрос об изменении дивидендной политики в августе. «Акрон», который ждет роста EBITDA по итогам года, рассчитывает платить дивиденды трижды в год, хотя дивидендная политика предполагает две выплаты.

В перспективе все крупнейшие российские производители рассчитывают на улучшение рыночной конъюнктуры. По прогнозу «Фосагро», положительно на цены на фосфорсодержащие удобрения может повлиять начало высокого сезона в Латинской Америке, что, вероятно, позволит резкостимулировать накопленные в США запасы удобрений. Дополнительным поддерживающим фактором будет закрытие рудников Mosaic в Бразилии из-за нового экологического регулирования. В компании отмечают, что скорость снижения запасов США и Индии, объемы китайского экспорта, а также увеличение загрузки новых мощностей в Саудовской Аравии и Марокко останутся главными факторами, определяющими динамику рынка в нынешнем году.

Ирина Салова

химическая промышленность

Льготы не дошли до этана

Разработка законопроекта о предоставлении льгот на сырье для газохимии, от которого зависит принятие решения по строительству двух крупных комплексов, затягивается. Приниматься решения об обратном акцизе на этан и сжиженные газы будут комплексно, и сейчас соответствующий документ дорабатывает Минфин. На рынке опасаются, что затягивание этого процесса приведет к сдвигу сроков запуска Амурского ГХК СИБУРа и комплекса «Русгаздобычи» в Усть-Луге, которые намечены на 2023–2024 годы.

— законодательство —

Правительство еще в марте должно было разработать законопроект о предоставлении российским переработчикам льгот на этан, но документ до сих пор не представлен. Хотя размер обратного акциза на этан Минфин и Минэнерго согласовали на уровне 9 тыс. руб. за тонну еще в мае. Как пояснил, "Б" глава налогового департамента Минфина Алексей Сазанов, такой уровень должен обеспечить российским производителям конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. В Минэнерго, "Б" сообщили, что обратный акциз на этан будет утверждаться в связке с аналогичной мерой для сжиженных углеводородных газов. Сейчас законопроект дорабатывает Минфин. Там на запрос "Б" не ответили.

Не все идет по плану

Предоставление льгот на сырье предусмотрено в плане развития нефтегазохимического комплекса до 2025 года, утвержденном в марте премьер-министром Дмитрием Медведевым. Основная задача документа — стимулировать в России потребление этана и СУТов в качестве сырья для газохимических мощностей. Правительство ожидает, что при реализации «дорожной карты» объем производства крупнотоннажных полимеров в 2019 году составит 5,3 млн тонн, в 2020-м 600 тыс. тонн будут экспортированы, а к 2025-му эти показатели вырастут до 11,1 млн тонн и 4,4 млн тонн соответственно. Предполагается, что переработка СУТ к 2025 году вырастет с 4,6% до 8,2% от производства, нефти — с 5,6% до 7,2%. По предварительной оценке правительства, реализация плана позволит обеспечить рост инвестиций в нефтегазохимическую отрасль на \$40 млрд.

Льготы не для всех

Пока основным сырьем для глубокой переработки является нефтя, на которую действует отрицательный акциз. Но такой вариант не устраивал ключевых игроков отрасли, и государство пообещало выравнивать ус-

ловия для остальных видов сырья, предоставив компаниям обратный акциз на этан и СУГ. Размер льготы для сжиженных газов пока неизвестен, но одобренный уровень обратного акциза в полтора раза ниже, чем на нефть (13,9 тыс. руб. на тонну). Мнения на рынке относительно этого уровня разошлись: часть компаний считает, что это приемлемый вариант, в то время как другие говорят о его недостаточности для эффективной поддержки отрасли.

На льготы, согласно «дорожной карте», могут рассчитывать компании, которые проведут реконструкцию или введут новые производства по извлечению этана после 1 января 2022 года. А также резиденты территорий опережающего развития (ТОР) и участники специнвестконтрактов (СПИК) или других соглашений, по которым инвестор обеспечивает достаточный уровень локализации производства или закрывает потребности рынка в дефицитной продукции.

Под эти определения попадают Амурский ГХК СИБУРА, который будет перерабатывать около 2 млн тонн этана с Амурского ГПЗ «Газпрома», и газохимический комплекс «Разудобный» Артема Оболenskого в Усть-Луге (должны быть запущены после 2023-2024 годов). Первый предполагает строительство комплекса мощностью по 1,5 млн тонн этилена и полиэтилена в год, второй — 3 млн тонн полимеров в год (мо-

КАТАР УГЛУБЛЯЕТСЯ В ГАЗОХИМИЮ

Катар и американская компания Chevron Phillips Chemical, мировой лидер в производстве нефтехимической продукции, в конце июня подписали соглашение о модернизации и создании новых мощностей для нефтехимического комплекса в индустриальной зоне «Рас-Лафган» на севере Катара. Управлять проектом будет новая совместная компания, где 70% — у Катара, 30% — у Chevron Phillips Chemical.

Мощность обновленного комплекса составит 1,9 млн тонн этилена в год. Она станет крупнейшей на Ближнем Востоке и одной из самых крупных в мире. Также завод будет включать два цеха по производству полиэтилена, которые позволят Катару нарастить его производство на 82% к концу 2025 года. Стороны не раскрывают стоимости проектов, но отмечают, что они лежат в русле намерений Катара увеличить добычу газа на месторождении Северное/Южный Парс.

Как сообщил министр энергетики Катара и президент компании Qatar Petroleum Саад Шрида аль-Кааби, проект позволит оптимизировать утилизацию этана, производимого на заводе сжиженного природного газа (СПГ) на севере страны, а также укрепит положение страны среди лидеров нефтехимической продукции и расширит его присутствие на мировом нефтехимическом рынке.



жет быть построен в связке с другим ГПЗ монополии на Балтике). Инвестиционные проекты пока не приняты, но в СИБУРе отмечают, что введение обратного акциза поможет компаниям определиться со строительством Амурского ГХК.

На обратный акциз может рассчитывать и Иркутская нефтяная компания, которая собирается построить завод по производству этилена, а также полиэтилена мощностью 650 тыс. тонн в год в Усть-Куте Ир-

кутской области. Завершить строительство завода планируется до 2023 года.

Ввести льготы на СУТи планировалось к сентябрю. Правительство намерено изменить ставку экспортной пошлины на СУТ, чтобы стимулировать их внутреннее потребление в качестве газомоторного топлива. На полученные дополнительные доходы правительство будет выплачивать обратный акциз российским переработчикам СУГ. Как заявлял глава СИБУРа Дмитрий Конов, если льгота будет утверждена, компания рассмотрит вариант увеличения мощности Амурского ГХК на 50%. Еще раз проработать вопрос по СУГ вице-премьер Дмитрий Козак 3 июня поручил Минфину, Минпромторгу и Минэнерго.

Быть или не быть

Источники, "Б" на рынке отмечают, что компания не готова принимать инвестиционные по крупным проектам без гарантированных законодательно льгот. Пока, отмечают собеседники, "Б", есть время на раздумья, чтобы успеть запустить проекты к заявленным срокам. Глава СИБУРА говорил, что принять окончательное решение компания намерена до конца 2019 года. При этом хол-

динг в начале июня подписал с китайской Sinores основные условия возможного создания совместного предприятия (СП) по Амурскому ГХК. Иностранному инвестору может получить в проекте 40%.

Власти Амурской области не сомневаются в том, что ГХК будет построен. Так, первый заместитель председателя правительства региона Татьяна Половайкина заявляла («РИА Новости»), что сейчас завершается базовое проектирование и корпоративные процедуры. «Окончательное решение, как мы ожидаем, должно быть принято во второй половине текущего года. Правительство Амурской области не сомневается, что компания СИ-БУР однозначно осуществит проект на территории региона», — отмечала она.

В то же время, поясняют источники, «Б» если согласование льгот на этан и СУГи затянется, это может привести к смещению сроков запуска как Амурского ГХК, так и проекта в Усть-Луге. Тем более что на рынке и так сомневаются в способности «Газпрома» и «Рустаздобычи» запустить свой комплекс в заявленные сроки, поскольку у обеих компаний нет опыта подобного строительства.

Ольга Мордюшенко

Не пиролизом единым

— мнение —

Пока нефтехимические компании всечески пытаются обосновать в Минфине необходимость льгот для пиролизистов, нефтепереработчики предпринимают попытки химическими производствами поддержать ухудшенную топливным регулированием экономику НПЗ. Если правильно конфигурировать производство, то встраивание нефтехимических «хвостов» в перерабатывающие мощности поможет заводам компенсировать убытки от регулирования топливного рынка.



Нефтехимия в нашей стране зачастую представлена сложно конфигурированными проектами, включающими не только само нефтехимическое производство, но и инфраструктуру по подготовке сырья. Поэтому высокая капиталоемкость (объем инвестиций составляет примерно \$5–10 млрд), отсутствие дешевого финансирования и острая нехватка инфраструктуры по подготовке и транспорту нефтехимического сырья создают для компаний серьезный риск для окупаемости проектов. На текущий момент доходность интегрированного нефтехимического проекта в России едва ли превысит 10%.

Инициативы по стимулированию новых нефтехимических производств разрабатываются уже не один год. Компаниями совместно с Минэнерго была предложена масса вариантов комплексной поддержки отрасли, в основном сосредоточенных на развитии единственного существующего инструмента — вычета по акцизу на нефть. Но ни один из них долгое время не находил поддержки Минфина. В итоге спустя почти два года обсуждения наконец-то разработан и почти согласован механизм поддержки этановой химии в виде обратного акциза на сырье (9 тыс. руб. за тону). Данный инструмент поможет реализовать такие масштабные проекты, как газохимический комплекс в Усть-Луге, Амурский ГХК СИБУРА, Иркутский завод полимеров.

Государству это будет стоить около 50 млрд руб. в год. Взамен страна ежегодно будет получать более 6 млн тонн экспортно ориентированной продукции суммарной стоимостью около 87 млрд. Нерешенным остается вопрос с нефтехимией на СУТ, но, похоже, эта тема будет достойна отдельной саги.

вую очередь именно на нефтехимию, а нефтепродукты, по сути, являющиеся неким дополнением. Это проекты Хенгли и Жейян, реализующиеся в Китае, где выход нефтехимической продукции может превысить 40% от поступившего на НПЗ сырья.

Почему данное направление не получило массового развития в России раньше? Во-первых, производство топочного газа в нашей стране — исторически социально значимая и очень чувствительная тема. Государство вряд ли бы поддержало сокращение выпуска «народного» топлива в пользу нефтехимии. Во-вторых, нефтехимическая индустрия до недавнего времени не входила в круг стратегических задач отечественных ВИНК из-за сложных технологий производства и особенностей сбыта продукции.

За последний год ситуация изменилась, и нефтехимия на НПЗ стала, можно сказать, безальтернативной. В России возник профицит автобензина, однако надзорные органы скептически относятся к перспективам его экспорта. При этом стагнирующее внутреннее потребление не дает позитивных сигналов в части долгосрочных перспектив развития. А вместе с введением ручного регулирования топливного рынка нефтепереработка несет убытки, удерживая розничные цены.

Потенциал нефтехимических производств на российских НПЗ оценивается в 2–3 млн т в год, что может обеспечить инвесторам ежегодную выручку в \$2,5–3 млрд. Однако этот потенциал может реализоваться только при условии определения правильного набора продуктов. Например, полипропилен может дать высокий NPV за счет больших объемов выпуска. А продукты глубокой переработки пропилена способны обеспечить высокую доходность даже при малых масштабах производства, но для них нужны сложные дорогостоящие технологии и глубокое понимание рынков сбыта.

Эффективная конфигурация производства позволит нефтехимии стать оптимальным решением для сглаживания убытков от ручного управления бензиновым рынком. А в некоторых случаях стоит задуматься о том, чтобы превратить нефтехимию в

Дмитрий Акишин,
руководитель направления
«Газ и химия»
VYGON Consulting

ОВК ОБЪЕДИНЕННАЯ
ВАГОННАЯ
КОМПАНИЯ

*Вот цистерна
ОВК!*

*А вот рабочий дедто,
которому не нужно ремон-
тировать каждые 2 года
цистерну, которую построила ОВК!*

*А вот довольный директор
химзавода, которому не надо
платить дедто, чтобы ремонти-
ровать каждые 2 года цистерну,
которую построила ОВК!*

*А это деньги, которые сэконобил химзавод,
которому не надо платить дедто, чтобы отремонтировать
каждые 2 года цистерну, которую построила ОВК!*

www.uniwagon.com

+7 (499) 999-1520

Реклама

Review



«Акрон» заканчивает вертикальную интеграцию

«Акрон» после нескольких лет поисков проектного финансирования для своего калийного проекта в Пермском крае договорился с российскими банками о кредите на \$1,7 млрд. Также компания подписала с правительством специнвестконтракт, который гарантирует ей налоговые льготы. И теперь сможет нарастить темпы строительства Талицкого ГОКа, запуск которого позволит «Акрону» закончить вертикальную интеграцию в выпуске сложных удобрений.

— финансирование —

«Акрон», ВЭБ.РФ, Газпромбанк и Сбербанк в рамках ПМЭФ в июне подписали предварительные условия финансирования для строительства Талицкого ГОКа на крупнейшем в Европе месторождении калийно-магниевых солей, расположенном в Пермском крае. Проект предполагает добычу 7,5 млн тонн руды и строительство ГОКа мощностью 2 млн тонн хлористого калия в год. Его общий бюджет «Акрон» оценивает в \$2,5 млрд, из которых \$900 млн уже профинансировано и \$1,7 млрд должны будут предоставить банки. Так, ВЭБ.РФ предоставит \$900 млн, Газпромбанк и Сбербанк — \$800 млн суммарно. Срок синдицированного кредита составит до 15 лет.

Деньги пойдут на завершение строительства вертикальных шахтных стволов, разработку рудника, строительство обогатительной фабрики и сопутствующей инфраструктуры. По расчетам «Акрона» строительство ГОКа завершится в 2023 году, на полную мощность обогатительный комплекс должен выйти в начале 2026 года. Как пояснил „Ъ“ глава совета директоров «Акрона» Александр Попов, запуск Талицкого ГОКа завершит вертикальную интеграцию компании в производственной цепочке сложных минеральных удобрений. Расширение производства сложных удобрений на действующих производственных площадках группы позволит потреблять до 1 млн производимого калия ежегодно, остальное будет направляться на экспорт.

По мнению Александра Попова, самостоятельный выпуск всех составляющих для производства сложных удобрений станет фундаментом для дальнейшей экспансии группы на ключевые рынки сбыта, а также придаст мощный импульс компании и всей отрасли минеральных удобрений.

Первый шаг на пути к вертикальной интеграции «Акрон» сделал в 2012 году, когда запустил первую очередь ГОК «Олений ручей» мощностью 1,2 млн тонн апатитового концентрата. До этого монополия на выпуск этого вида фосфорсодержащего сырья для сложных удобрений принадлежала «Фосагро», и у участников рынка часто возникали разногласия по поставкам. В 2017 году дочерняя компания «Акрона» Северо-западная фосфорная компания (СЗФК) получила первую руду с подземного рудника в рамках второй очереди проекта. К 2023 году планируется увеличить общий выпуск до 2 млн



Председатель совета директоров «Акрона» Александр Попов

тонн апатитового концентрата в год. В марте 2018 года СЗФК ввела железнодорожную ветку до ГОК «Олений ручей» от станции Айкувен стоимостью около 4,7 млрд руб. Это позволило «Акрону» отказаться от автоперевозок апатитового концентрата с последующей отгрузкой потребителям со ст. Титан.

Один в калии не воин

Российский рынок калия последние семь лет был монопольным. После поглощения в 2012 году «Сильвинита» единственным производителем в РФ был «Уралкалий» (объем производства в 2018 году — 11,5 млн тонн). При этом до 2013 года компания вместе с белорусским «Беларускалем» контролировала более 40% продаж на мировом рынке (объем в 2018 году — 66 млн тонн), что позволяло поставщикам диктовать цены. Но из-за внутренних разногласий компании прекратили совместный трейдинг, что привело к обвалу цен, который рынок не компенсировал до сих пор. Если в 2013 году стоимость калия по долгосрочным контрактам с Индией и Китаем была на уровне около \$400, то сейчас она до сих пор не превышает \$300 за тонну.

Долгая дорога к калию

Падение цен и сложная мировая конъюнктура были одними из препятствий при разработке Талицкого участка. Проект стал одним из самых сложных в истории «Акрона». Лицензию на его разработку проектная ком-

пания купила на аукционе за 16,8 млрд руб. в 2008 году. Балансовые запасы участка составляют 726 млн тонн. Среднее содержание полезного вещества (KCl) в руде — 31%.

Несколько лет «Акрон» рассматривал различные схемы финансирования Талицкого ГОКа, которые позволяли разделить с участниками проекта основные риски. В 2012 году «Акрон» продал 38% акций проектной компании Внешнеэкономбанку (сейчас — ВЭБ.РФ), Евразийскому банку развития и Райффайзенбанку. На полученные от продажи доли деньги «Акрон» приступил к разработке проектной документации и подготовительным работам для будущей стройки. Но помимо этого, компания рассчитывала и на вложения, а также на разделение рисков со стороны новых участников. По этому с целью улучшения условий «Акрон» несколько раз менял акционеров проекта и в конечном итоге остановился на партнерстве со Сбербанком, которому сейчас принадлежит 40% проекта. Не способствовало его реализации и распад союза российских и белорусских производителей калия, что вызвало резкое падение цен на мировом рынке в 2013 году.

Тогда компания перенесла срок запуска Талицкого ГОКа с 2016-го на 2021 год, а его выход на полную мощность — с 2018-го на 2023 год.

Средства, привлеченные от банков-акционеров, позволили «Акрону» самостоятельно вести реализа-



Талицкий ГОК в Пермском крае

цию проекта в предыдущие годы. На сегодняшний день компания прошла суммарно на двух шахтных стволах 465 метров из 777 метров, которые запланированы проектом. В течение нескольких месяцев предполагается завершение проходки клетевого ствола, в начале 2020 года будет завершена проходка скипового ствола.

Параллельно «Акрон» вел переговоры о привлечении долгового финансирования для завершения строительства ГОКа с пулом международных банков, но, как пояснял Александр Попов, компания убедилась, что иностранные организации не располагают возможностями предоставить в России проектное финансирование на классических условиях без регресса или с минимальным регрессом на материнскую компанию. Единственным вариантом организовать финансирование проекта на классических принципах оказалась Фабрика проектного финансирования ВЭБ.РФ.

Инструменты поддержки проекта от ВЭБ.РФ позволят привлечь необходимую сумму без увеличения долговой нагрузки на сам «Акрон». По всем траншам в рублях в рамках кредитных линий, включая транши банков-партнеров, на всем сроке займов предусмотрена государственная субсидия на компенсацию роста ключевой ставки ЦБ РФ. Также компания сможет привлечь дополнительный транш ВЭБ.РФ, если бюджет строительства Талицкого ГОКа вырастет или если потребуются средства на уплату процентов. Благодаря этому «Акрон» сможет параллельно строительству Талицкого ГОКа реализовать ряд других инвестиционных проектов на производственных площадках в Новгородской, Смоленской и Мурманской областях.

После подписания основных условий финансирования на ПМЭФ компания рассчитывает подготовить и подписать кредитную документацию до конца года и уже в начале 2020 года получить первые деньги.

Приятная неожиданность

Еще одним важным шагом в разработке проекта стало подписание специнвестконтракта (СПИК) с Минпромторгом и правительством Пермского края. Такая форма соглашения предполагает стимулирование локализации производства на территории России. По такому контракту инвестор обязуется осуществить инвестиции в создание, модернизацию или освоение производства на территории РФ в обмен на неизменность налоговых условий. В частности, ставки по налогам на прибыль и имущество проекта будут обнулены, а также будет предоставлена гарантия неповышения налогового изъятия в период действия контракта. «Это очень важно для всего проекта, потому что таким образом через налоги мы вернем себе часть потраченных изначально инвестиций. Сколько это будет, пока трудно сказать, но это значительные деньги», — пояснил по итогам подписания Александр Попов. В обмен компания должна произвести инвестиции в объеме 88 млрд руб. за период действия СПИК. За это время федеральный бюджет получит в виде налогов с учетом получаемых льгот около 12 млрд руб., а Пермский край — 15 млрд руб. налоговых отчислений.

Переговоры по СПИК, по словам господина Попова, велись больше года и «очень неожиданно позитивно завершились в течение двух недель после совещания под руководством вице-премьера Дмитрия Козака в Перми». Тогда чиновник дал

правительству поручение рассмотреть вопрос до 5 июня, то есть до начала ПМЭФ.

Теперь, говорит Александр Попов, когда у компании будут и деньги, и налоговые льготы, «Акрон» нарастит темпы строительства и будет расширять фронт работ на площадке Талицкого ГОКа. Если сейчас компания инвестирует только в проходку стволов, то в ближайшие месяцы рассчитывает начать создание поверхностного комплекса и необходимой инфраструктуры. «Акрон» рассчитывает, что продукция нового предприятия будет конкурентоспособной на мировом рынке, а цены на калий останутся в ближайшее время на хорошем уровне. В компании уверены, что «никто в ущерб себе не будет ни заирать цены вверх, чтобы пришли новые игроки, ни опускать их вниз, чтобы недополучать свой денежный поток». Это позволит калийному ГОКу генерировать маржу по ЕВБТДА более 50%. Эксперты согласны, что уровень цен и спрос на хлоркалий в ближайшие годы будут стабильными.

Как отмечает Олег Петропавловский из БКС, калийный рынок все еще в большом перепроизводстве и в ближайшее время запускается сразу ряд проектов в России (помимо «Акрона» — Усть-Яйвинский ГОК «Уралкалия» и два ГОКа «Еврохима» в Волгоградской и Пермской областях), а также Белоруссии и Туркменистане. При этом, говорит эксперт, российские и канадские производители довольно устойчивы к низким ценам на свою продукцию и за счет хорошей себестоимости производств могут выдержать снижение котировок и ниже \$150 за тонну. По его мнению, в перспективе конкуренция будет только расти, так что существенного роста цен ожидать не стоит.

Ольга Матвеева

химическая промышленность

Семеро на одного

— сделка —

Заметные сделки купли-продажи активов на российском химическом рынке в последние годы стали редкостью. Крупнейшие заводы давно распределены, и уже несколько лет производители наращивают объемы, расширяя мощности на имеющихся площадках. Поэтому выставление на продажу татарского предприятия «Аммоний» привлекло всех важнейших игроков отрасли, хотя не все готовы рисковать, торгуясь до последнего за убыточный актив.

Продажа производителя азотных удобрений «Аммоний» (Татарстан) стала настоящей интригой для химического рынка. Слухи о том, что на актив ищут покупателя, ходили почти сразу после запуска завода в 2016 году. Тогда до конкретных предложений не дошло, но переговоры с потенциальными инвесторами продолжались, говорят источники „Ъ“, знакомые с ситуацией. И сейчас процесс отбора кандидатов вышел на финишную прямую.

«Аммоний» создан в 2016 году на базе активов Новоменделеевского химического завода. Основными акционерами являются ООО «Татаммоний» (52,9%), ВЭБ (22,8%) и Инвестиционно-венчурный фонд Татарстана (24,3%). Стоимость проекта в 2015 году составляла около \$2 млрд, большую часть которых ВЭБ привлек у японских банков.

Из-за резкого роста курса доллара завод не смог обслуживать кредиты, накопившая дол-

ги. В 2017 году «Аммоний» выплатил \$170 млн основного долга и процентов, в 2018-м должен был погасить около \$155 млн, а в 2019-м — около \$600 млн. Финансовые результаты за прошлый год не раскрывались. В 2017 году выручка компании была на уровне 16 млрд руб., непокрытый убыток на конец года — около 38 млрд руб. Объем производства в 2018 году ожидается на уровне 545 тыс. тонн аммиака, 211 тыс. тонн метанола, 728 тыс. тонн карбамида и 311 тыс. тонн аммиачной селитры.

Убытки не лезут в портфель

Активные поиски нового покупателя «Аммония» инициировал ВЭБ, владеющий 22,8% акций компании. Госкорпорация взяла курс на вывод из портфеля проблемных активов, поэтому сильное других акционеров была заинтересована в избавлении от доли в заводе, отягощенном долгами на 100 млрд руб.

Первыми о своем интересе в конце 2018 года заявили РФПИ и сингапурская химическая компания Indorama Corporation, которые в консорциуме были готовы предложить за актив около \$800 млн. Соответствующее соглашение стороны подписали в ноябре. Тогда предполагалось, что Indorama получит контрольный пакет и выступит в роли стратегического и операционного партнера. Но, как говорят собеседники „Ъ“, близкие к «Аммонии», владельцы предприятия решили расширить список претендентов, продав его на конкурсной основе. Предложение заинтересовало более десятка круп-

нейших химических компаний, среди которых — «Еврохим», «Акрон», «Фосагро», «Уралхим» и СДС «Азот».

Но, по неофициальным данным, оценив риски, почти все профильные игроки отказались от сделки. «Все наши инвестпланы базируются в том числе на том, чтобы эти хорошие выплаты акционерам сохранились. Мы не будем делать какие-то вложения, рискуя финансовым положением компании и размером выплат. Чистый долг/ЕВБТДА мы хотим держать на уровне порядка двух и не хотим превышать этот порог», — говорил в начале июня «Интерфаксу» глава совета директоров «Акрона» Александр Попов. Гендиректор «Фосагро» Андрей Гурьев отмечал, что компания проводила оценку «Аммония», но отказалась от участия в тендере, так как увидела «определенное количество нерешенных вопросов». По его мнению, актив не готов к продаже. К тому же, говорит один из собеседников „Ъ“, каждый из крупных игроков может построить новые мощности, гораздо более эффективные, на территории своих заводов с хорошей логистикой. Так что покупка актива почти для всех остается вопросом цены, отмечает он.

Из рук в руки

Неожиданным претендентом на актив стал ЛУКОЙЛ, в портфеле которого пока нет мощностей по производству удобрений, хотя компания задумывается об их создании. Год назад там говорили о планах строительства га-

зохимического комплекса мощностью 2 млн тонн карбамида и аммиака в год на площадке «Ставролена» в Буденновске, где перерабатывается газ Северного Кавказа. Как отмечали в ЛУКОЙЛе, в газовую стратегию, которую планируется представить осенью, могут войти производство, позволяющие нефтекомпаниям перерабатывать растущие объемы добываемого газа. Весной, по данным „Ъ“, компания предлагала за «Аммоний» около \$1 млрд, но это было не обязывающее предложение, и «сейчас таких цен нет».

Однако, как утверждают собеседники „Ъ“, близкие к ЛУКОЙЛу, компания прошла в финальный этап отбора, где будет бороться за актив с СДС «Азот» Романа Троценко, который собирается активно расширять свои мощности. «Для нас это интересно, поскольку это продолжает продуктовую линейку кемеровского «Азота» и Ангарского азотно-тукового комбината», — говорил в июне сам бизнесмен. Источники „Ъ“ утверждают, что господин Троценко готов «биться за актив до последнего и предлагать любые деньги».

В то же время у ЛУКОЙЛа никакой очевидной синергии с «Аммонием» нет, все активы компании расположены далеко от завода. В связи с этим несколько источников „Ъ“ утверждают, что она является номинальным претендентом, а если станет победителем отбора, впоследствии перепродает предприятие конечному владельцу. Им, как утверждают собеседники „Ъ“, может оказаться кто-то из текущих татарских акцио-

неров. Власти региона заявляли, что хотели бы сохранить контроль над активом.

Внутренние разногласия

Основная проблема с продажей актива связана именно с тем, что акционеры не могут договориться между собой об окончательной схеме сделки. Внутренние конфликты акционеров уже выливались в судебные разбирательства. Так, в 2018 году «Татаммоний», подконтрольный бывшему главе совета директоров завода Ринату Ханбикову, подал несколько исков к «Аммонии», в которых требовал в том числе досрочно прекратить полномочия действующего совета директоров и ввести в него своих представителей. Но в марте от этих исков бизнесмен отказался. Впрочем, это не гарантирует того, что итоги конкурса, которые, по данным источников „Ъ“, предполагается подвести в конце сентября, будут окончательными. Татарские акционеры до сих пор рассматривают несколько вариантов продажи своих пакетов, отмечают на рынке.

При этом ожидать скорого роста финансовых показателей «Аммония» не стоит, потому что спад в секторе азотных удобрений продолжается. Так, цена аммиака упала более чем на 10% с конца первого квартала. Это вдвойне обидно, говорит один из источников „Ъ“, потому что завод — один из самых современных и эффективных в России, просто ему катастрофически не везет с самого начала.

Ольга Матвеева