



КОНФЕРЕНЦИЯ «ПВХ. ИТОГИ ГОДА»

1 декабря 2009 г. в отеле «Балчуг Кемпински Москва» состоялась VI Московская международная конференция «ПВХ. Итоги года», организованная компанией «Креон». Проведение второго в текущем году мероприятия, посвященного развитию рынка ПВХ (конференция «ПВХ-2009» состоялась в июле), было обусловлено непростой ситуацией, сложившейся в результате экономического кризиса.

Как отмечалось организаторами, конец 2008 г. и первая половина 2009 г. оказались крайне тяжелыми для отрасли: снижение спроса на ПВХ на внутреннем рынке, резкое падение импорта, непростые отношения между производителями и потребителями, колебания цен — все это спровоцировало необратимые структурные изменения рынка ПВХ. Смутные перспективы на ближайшее будущее должна была прояснить декабрьская конференция.

В конференции приняли участие представители многих ведущих компаний — как производителей ПВХ и трейдеров, так и потребителей («переработчиков»), включая крупнейших производителей системных ПВХ-профилей для производства окон и дверей.

Конференцию открыл генеральный директор ЗАО «Креон» С. Д. Тургунов. Приветствуя собравшихся, он призвал их к конструктивному диалогу и выработке совместных решений,

отметив, что конференция является наилучшей площадкой для этого.

На 4-х заседаниях конференции было заслушано 9 докладов, многие из которых вызвали оживленную дискуссию (иногда даже более чем оживленную).

Повод дал уже первый доклад, с которым выступил генеральный директор ОАО «ЕТК» П. Н. Ляхович. Оценив результаты 2009 г. как в целом соответствующие прогнозу компании (падение рынка на 35-40%), он подвел неутешительные промежуточные итоги «подписной» кампании на 2010 г.: из 233 клиентов ОАО «ЕТК» договор с планом закупок/поставок на будущий год заключен в настоящее время лишь с одним (!).

Контрагенты — потребители ПВХ — в ответ немедленно обвинили «ЕТК» в монополизме, завышении цен и лоббировании введения 15%-й таможенной пошлины на импортируемый ПВХ. По их мнению, такой уровень пошлин приведет (и уже привел!) к изменению структуры импорта в пользу готовых изделий и умиранию российских перерабатывающих предприятий.

На вопрос, готова ли «ЕТК» лоббировать отмену ввозной пошлины, г-н Ляхович, естественно, ответил отказом. Это вызвало достаточно эмоциональную реакцию у некоторых присутствующих. Однако, с точки зрения интересов собственного биз-

неса, такая позиция продавца вполне объяснима — кто будет добровольно отказываться от дополнительных 80-100 долларов за тонну?

Далее основным мотивом дискуссии стал вопрос, что лучше (хуже): снизить ввозную пошлину на ПВХ-смолу (но тогда рынок заполнит китайский товар!) или же поднять ввозную пошлину на изделия из ПВХ до уровня пошлины на смолу? Обосновать ответ на него пытались многие выступавшие. Тем не менее, пресловутая проблема выбора так и не была решена.

Как и не было единства взглядов на развитие отрасли в среднесрочной перспективе. В выступлениях прозвучали различные оценки перспектив развития рынка ПВХ на 2010 год. Но выработки единой позиции производителей, поставщиков и потребителей (переработчиков), к чему неоднократно призывали организаторы конференции, пока не получилось. А такая позиция в условиях кризиса, безусловно, необходима. От ее наличия (или отсутствия) во многом будет зависеть не только дальнейшее развитие российского рынка и российского производства ПВХ (в т. ч. осуществление начатых инвестпрограмм), но и развитие смежных рынков, в т. ч. оконно-фасадного рынка.

Материалы некоторых докладов публикуются ниже.

РЕЗУЛЬТАТЫ 2009 ГОДА, ОБЪЕМ ЗАЯВОК НА 2010 Г. ПО ДОЛГОСРОЧНЫМ ДОГОВОРАМ И СПОТОВЫМ ПОСТАВКАМ. ПРИНЦИПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПВХ

П. Н. ЛЯХОВИЧ, генеральный директор ОАО «ЕТК»

Среднегодовой прирост рынка ПВХ за последние 10 лет составлял около 20%.

Рынок 2008 г.:
— производство ПВХ-смолы в РФ составило около 550 тыс. тонн;

— импорт составил 300-350 тыс. тонн.

Рынок 2009 г.: