

A palagáztól fellendülést várnak az USA-ban és Európában

A szénhidrogénforrások elfogyásáról szóló komor jóslatok után a palagáz felfedezése felpezsdítette a petrokémiai ipart. Az USA-ban erre alapozva jelentős beruházásokat terveznek a polietiléngyártás bővítésére. A gyártóknak most már azzal kell foglalkozniuk, hogy hova és hogyan exportálják a hamarosan bővülő felesleget. Európa kicsit lemaradt a palagáz kitermelésében, az Ineos cég azonban megpróbálja ezt az új energiaforrást ezen a kontinensen is hasznosítani. Megújuló polietiléngyárában kezdetben az USA-ból exportált palagázzal dolgoznak majd, de néhány év múlva át fognak térni az akkor már rendelkezésre álló európai palagázra.

Tárgyszavak: petrokémia, műanyaggyártás; palagáz; polietilén; gyártás; export; USA; Európa.

A palagáz fellendíti az USA műanyaggyártását

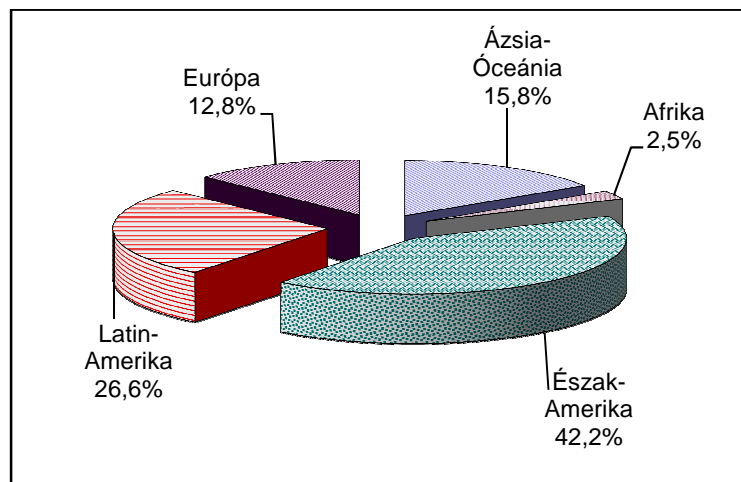
A palagáz megjelenése az USA-ban erősen csökkentette a földgáz árát, ennek következtében a műanyagok gyártási költségei is jelentősen mérséklődtek. Az Amerikai Vegyi Tanács (American Chemistry Council) 2014 májusában jelezte, hogy az USA vegyipara a palagázra alapozva 113 milliárd USD értékű beruházásokat kezdeményezett.

A ICIS (Independent Chemical Information Service) piackutató intézet világvegyiparára kitékintő előrejelzése szerint az USA-ban a további új beruházások eredményeképpen 2020-ig a polietiléngyártó kapacitást 7,1 millió tonnával növelik, és a további szénhidrogén-származékokat is mérlegelve, ennek megfelelően bővítik az etánkrakkolókékat is. Bár a tervezett beruházások egy része valószínűleg nem valósul meg, az új kapacitások messze meghaladják majd az USA igényeit, ebben az időszakban ugyanis az ország polietilének iráni kereslete évente átlagosan csak 3%-kal nő. A belső kereslet és a tervezett kapacitás közötti várható különbség a gyárakat az export fokozására készíti.

Az export növelésének kényszere

Az USA jelenleg is exportál polietilént. 2012-ben a termelés mintegy 20%-át, 3,6 millió tonnát exportáltak; a 2013-ben exportált PE térségek és érték (összesen 8,02 milliárd USD) szerinti megoszlását az *1. ábra* mutatja. A kivitel legnagyobb hányadát a NAFTA térség országai vásárolták, másodikként a latin-amerikai országok. E két

térségben azonban jelentős beruházásokkal bővítik a kapacitásokat: a Nova a kanadai Joffrá-ban 450 ezer tonnás PE-LLD gyárat épít, amelyet 2015-ben helyeznek üzembe, Moorban a PE-HD gyár kapacitását bővítik. A mexikói Veracruzban az új 750 ezer tonnás PE-HD, illetve a 300 ezer tonnás PE-LD gyárban szintén 2015-ben indul meg a termelés.



1. ábra Az USA 2013-as polietilén exportjának érték és térségek szerinti megoszlása (100% = 8,02 Mrd USD)

Európában nem terveznek kapacitásbővítést, a térségben a polietilének iráni kereslet csak mérsékelt ütemben nő, az itteni gyárak (ha termelési költségeik viszonylag magasabbak is) fedezik az igényeket. Az USA számára ebben a térségben nincsenek komoly exportlehetőségek. Emiatt PE-feleslegét, évente mintegy 6–7 millió tonnát 2020-ig Dél-Amerikában, Ázsiában és Afrikában kell eladnia; ennek legalább a felét Ázsiában.

Az export bonyolításának körülményei

A gyártók számára nagy kihívást jelent az export feltételrendszere. Hagyományosan a termelés műszaki kérdéseire fordítják figyelmüket és az értékesítést kereskedőcégekre bízják. Ez természetesen kétoldalú fegyver, mert egyrészt mentesülnek ugyan a bonyolult, sok szakértelmet és gyakorlatot igénylő feladat terheitől, másrészt a profit jelentős része a kereskedelemben jelenik meg.

Másik lehetőség, hogy a gyártók maguk intézik az exportálást. Ilyenkor nagyobb a hasznuk és jobban át tudják tekinteni a piacokat. Az USA jelenlegi gyártóinak azonban szűkösek a forrásai és a kapacitásai az export lebonyolítására. Különösen érvényes ez NAFTA-n kívüli ázsiai, dél-amerikai és afrikai export esetében, mert ott az amerikai gyártók számára általában ismeretlen szabályok és gyakorlat érvényesül, ami kockázatokkal is fenyeget. Ezért ezekben a térségekben az olyan nagyobb gyártók is, amelyek Ázsiában otthonosan mozognak, inkább kereskedőkre bízják a forgalmazást.

A szállítási távolságok és idők az árakra is kihatnak, ennek kedvező alakulását pedig csak a jelentős tőkével és pénzügyi eszközökkel rendelkező kereskedők képesek optimalizálni. A vásárlók abban érdekeltek, hogy az árakat az áru megérkezésekor átlapítsák meg. Ha rájuk kényszerítik a berakodáskor meghatározott árakat, kockázatuk ellensúlyozására prémiumot kérnek. Amennyiben ezt nem képesek érvényesíteni, néhány hétig késleltetik az ártárgyalásokat és a térség vállalataitól olcsóbban vásárolnak, mert azok a rövidebb szállítási távolságok miatt kedvezőbb árakat ajánlanak.

Ha az USA gyártói az árakról a szállítmány beérkezésekor egyeznek meg, valamennyi pozitív és negatív hatás az ő nyereségüket érinti. A bizonytalanság hosszabb ideig fennáll, mivel a tengeri szállítások időtartamát számos környezeti tényező befolyásolhatja. További probléma, hogy a tengeri szállítás hosszú időtartama alatt a felmerülő banki és egyéb költségek változásai is jelentősen érinthetik az export gazdaságosságát.

A szállítás eszközei és pénzügyi-kereskedelmi feltételei

Az USA-ban polietilén túlnyomó hányadát vasúti tartálykocsikban, illetve hasonló ürméretű tartályokban, nyerges vontatókkal fuvarozzák. A fejlődő országokban azonban a 25 kg-os zsákos kiszerelés vált csaknem általános gyakorlattá. Azonban a zsákos kiszerelés bevezetése, a kiszállítást feltételező konténerek gyártása és raktárak építése a polietiléngyártók számára szokatlan és nem szívesen vállalt feladatokat jelentene.

A gyártók attól is idegenkednek, hogy kialakítsák a szállítás logisztikáját, azaz a megszervezzék a 25 kg-os zsákok berakodását majd kirakodását a 7–13 m hosszú hajózási konténerekbe, és helyi raktárakat építsenek a zsákok tárolására.

A gyártók a pénzügyekben sem járatosak. A kereskedők ezzel szemben általában jól képzett, tapasztalt szakemberek, akik jól ismerik a külkereskedelem pénzügyi eszközeit és szabályait, például a hitelleveleket, a közvetlen fizetéssel rendezett műveleteket, a nyitott számlák rendszerét, hatékonyan működnek együtt a partnereikkel és az USA, illetve az exportban érintett országok bankjaival. Az általában belföldi piacon működő műanyaggyártók kockázataik és költségeik jövőbeni kedvező alakítása érdekében kereskedelmi tevékenységük terén is új irányítási megoldások kidolgozására kényszerülnek.

A külkereskedelmi forgalom a belföldinél bonyolultabb dokumentációt követel, amely megfelel az egyes országok vámszabályainak és a külkereskedelemben érintett országok bankjai által megkövetelteknek. Mindezek az országoktól függően nagyon változatosak lehetnek. A vámkezelés szabályait az USA polietiléngyártói sokkal kevésbé ismerik, mint a kereskedők, és nem is törekszenek tudásukat bővíteni, pedig ez nagyon befolyásolja a szállítási időket is. A kereskedők viszont profik ezen a területen, mert érdekeltek a szállítások lehető legrövidebb idő alatti lebonyolításában. Tevékenységük kiterjed vámraktárak alapítására, törekszenek külföldi kereskedelmi vállalatokban érdekeltséget szerezni, mert ezen a réven külföldi vállalatokkal, például kínai cégekkel helyi valutában köthetnek üzleteket.

A műszaki tájékoztatás szerepe a kereskedelemben

Természetesen számos amerikai vegyipari vállalat bonyolítja az exportot saját hálózatán keresztül, mert vegyipari gyártmányaik értékesítése megkövetelheti a műszaki tájékoztatást, ezt pedig csak ők képesek szolgáltatni. A vevő tájékoztatása, meggyőzése nélkül nehéz üzletet kötni. Ezekben az esetekben a kereskedők közbeiktatása komoly problémát jelenthet.

A műanyagok döntő hányada (az ún. tömegműanyagok) azonban szabványos bizonylatokkal kerül forgalomba, csereszabatosak, a vásárlók nem igényelnek ezt meghaladó tájékoztatást, értékesítésük harmadik szereplők, például kereskedők révén különösebb műszaki tudás nélkül végezhető.

Más a helyzet, ha a gyártó egy magasabb értékű, speciális műanyagot akar eladni. A vásárló ilyenkor nagyobb kockázatot vállal, ezért joggal várhatja el, hogy egy helyi szakértői csoport segítse a ismeretlen anyag feldolgozásában. A kereskedő ilyenkor nem elég, a vásárló és a gyártó között közvetlen kapcsolatot kell létesíteni.

Mi a teendő?

A palagáz által megteremtett lehetőségeket ki kell használni, a gyártóknak ezért javasolható a kapacitások bővítése. A többleterméket azonban el kell adni, ezért a gyártóknak jobban be kell kapcsolódniuk a globális export lebonyolításába, különösen akkor, ha értékesebb, speciális műanyagokat is forgalmaznak. Ezáltal növekedhet a hasznuk és hosszabb időtartamú más előnyöket, újabb piacokat is nyerhetnek. Az nagyobb aktivitással járó kiadásokat bőségesen ellensúlyozhatják a jobb eredmények.

Az Ineos Európában is szeretné megvalósítani a palagáztól remélt fellendülést

Miután az Egyesült Királyság kormánya az USA-ban elért eredmények hatására úgy döntött, hogy megpróbálja megismételni a palagáz sikerét saját területén is, 2014 második felében licenceket adott el palagáz- és palaolajforrások feltárására irányuló kutatásokra.

A bátor, vállalkozó szellemű, svájci központú petrokémiai óriás vállalat, az Ineos azonnal elkezdte tervezni szárazföldi és tengeri olaj- és gáztermelésének bővítését. Erre a vállalatra jellemző, hogy új irányzatok követésével szereti orrhosszal megelőzni versenytársait. Az utóbbi időszak olajárainak csökkenése ellenére a cég tulajdonosai és vezetői saját vállalatuk jövője miatt nem aggódnak.

A svájci bejegyzésű holding évi forgalma 54 milliárd USD (a csoport nyereségéről nem adnak tájékoztatást), de változatlanul nagyok a tervei. Ezek szerint a cég Skóciában és az EK-ban, és másutt is 1 milliárd USD-t szándékozik befektetni a palagáztermelésbe és az infrastruktúra fejlesztésébe.

Az Ineos Közép-Skóciában már szerzett kutatási engedélyt és azt feltételezi, hogy a kutakból csőhálózaton energiát és alapanyagot szállíthat Grangemouth-i fino-

mítójába és petrokémiai üzemibe. Ezt a skóciai üzemet megrázták a 2013. évi sztrájkok, emiatt az etánt jelenleg az USA áraihoz viszonyítva háromszor drágábban, kedvezőtlen körülmények között, északi- tengeri gáztárolókból hozatja.

Amellett, hogy saját üzemében a saját etánját szeretné alapanyagként feldolgozni, az Ineos azt reméli, hogy be tud kerülni az északi-tengeri olaj- és gázszektorba, és ki tudja használni a vásárló és gyártó kettős szerepének előnyeit.

A felfelé törekvés kockázata nyilvánvalóvá vált 2014 nyarán, amikor az olaj ára zuhanni kezdett, és 2015 januárjáig több mint 50%-kal csökkent. Az Ineos magas hozamú kötvényei vesztek értékükből, és a vezetők elgondolkoztak azon, hogy nem fizettek-e túl sokat a licencekért. Aggódva figyelték polimerjeik és egyéb petrokémiai termékeik nyomott árait, attól tartva, hogy ezek hatást gyakorolnak majd a palagázbázisú etánból gyártott európai petrokémiai termékek áraira.

Ezt a félelmet feltételezhetően ellensúlyozhatja az Ineos belépése az északi-tengeri térség piacaira, ahol a tengeri kutakból termelt olcsó olaj kedvez a beruházásoknak. Tudatosan hangsúlyozzák, hogy az Egyesült Királyságban a kapacitások bővítésének nyereségessége csak 10–15 év elteltével várható.

Az olajpiac összeomlása nincs hatással a cég jövőbeni terveire, az Egyesült Királyságban figyelmük a palagáztermeléssel kapcsolatos beruházásokra összpontosul. Számukra a gáz fontosabb az olajnál. A palagáz jelentőségét nyersanyagként határozzák meg, az energetikai célú hasznosítást másodlagos jelentőségűnek ítélik. A gáz az országban nagyon drága, ezért a palagázforrások felkutatása, feltárása és termelése kedvező eredményekkel járhat.

Az Ineos az Egyesült Királyságban a palagáztermelés piacán meghatározó, sőt egyetlen részvevőjének szerepére tör. Célul tűzték ki, hogy 10–15 év alatt ebben az országban a nemzetközi piacokon is versenyképes alapanyagokat termelő kapacitásokat hoznak létre.

A cég azt feltételezi, hogy a palagáz mint nyersanyag nemcsak biztosítja a Grangemouth-i üzem jövőjét, de az EK és Európa gazdasági helyzetére is kedvező hatást gyakorol, továbbá munkahelyeket is teremt. Közvetlen cél a 2013-ban veszteséges, bezárással fenyegetett Grangemouth-i üzem stabilizálása, nyereségessé alakítása, amely az USA-ból származó palagázon alapuló etántermelés megindítása, illetve felfuttatása révén ismét csatlakozhat a petrokémiai vállalatok európai vezető csoportjához.

A jövő évben Skóciában érnek majd partot a különlegesen kialakított flotta hajóin az első palagáz-szállítmányok az USA-ból, miután elkészül az importgázt fogadó terminál, a tárolótartály és az infrastruktúra többi része, amelyekbe az Ineos 300 millió GBP-t fektetett be. Hasonló beruházás folyik a norvégiai Rafesben.

Grangemouth 720 ezer tonnás gázkrakkolója jelenleg 50%-os kapacitáskihasználással üzemel, az USA-ból szállított palagázra alapozott etántermelés megindulása után remélhetően teljes kapacitással dolgozhat majd. A palagáz importálását az USA-ból átmenetinek tekintik addig, amíg az Ineos a palagáztermelést az EK-ban megindítja, amire a 2014-ben készített terv szerint 2017 és 2019 között kerülhet sor.

A cég felgyorsíthatónak ítéli a palagáztermelés engedélyezési eljárását, mert vállalja, hogy az amerikai szokásoknak megfelelően a profit mintegy 6% át, 2,5 milliárd

GBP-t közösségi célokra fordít; ezt részben a helyi hatóság, részben a lakosság (ház- és a telektulajdonosok) között osztja szét.

Az Ineos stratégiai programjának megvalósítása terén a következő lépés a palagáz kitermelésének szárazföldi feltételeit célzó program megvalósítása, továbbá részvétel szerzése az északi-tengeri olaj- és gázmezők hasznosításában. Törekvése elsősorban az előnyös pozíció megszerzésére irányul a világ nyersanyagpiacán, továbbá az olaj és a gáz energetikai célú hasznosításának növelésében.

Az Ineos új szakemberek alkalmazásával erősíti a vállalat vezetésének hatékonyságát. Legfőbb feladatuk, hogy a jelenlegi válságos időszakban, amikor a Balti-tenger térségében a vállalatok irányítói és tulajdonosai eladásra törekednek, minél több vásárlással növeljék a cég gazdasági erejét.

A stratégia célja továbbá, hogy a nagy tömegben gyártott vegyi anyagok piacán vásárlások révén bővítsék kapacitásukat, amelynek gazdasági hatékonyságát, piacképességét a költségek csökkentése és termékeik műszaki jellemzőinek javítása révén optimalizálják. Hasonló üzletpolitikát honosítanak meg az olaj- és a gázpiacon is, ennek sikerét a jelenlegi alacsony árak is ösztönözik és a vásárlásokét is, amelyeket az észak-tengeri nagy vállalatok értékesítési elgondolásai is megkönnyítenek.

Összeállította: Pál Károlyné

Cherry, P.; Pflug, K.: Shale booms into plastics export market = CHEManager International, 2015. 1–2. sz. p. 10.

Ratcliffe, J., Crotty, T.: Ineos still bullish on shale gas = CHEManager International 2015. 1–2. sz. p. 8.