

Уважаемые Дамы и Господа, коллеги!

Тема моего доклада – «Применение диоксида титана в лакокрасочной промышленности». Все присутствующие в этом зале – безусловно – профессионалы и эксперты в вопросах производства диоксида титана, его продаж и его применения в различных областях, в том числе и в лакокрасочной промышленности.

Однозначен факт, что диоксид титана является одним из ключевых, а, следовательно – одним из стратегических видов сырья, используемым в лакокрасочном производстве. Мы прекрасно понимаем, что нет никаких реальных альтернатив диоксиду титана ни с точки зрения тех свойств, которые он, диоксид титана, придает лакокрасочным материалам, ни с точки зрения экономической целесообразности использования альтернативных материалов, если таковые вообще существуют.

Диоксид титана достаточно уникален и как объект производства, и как объект потребления. Однако, являясь чрезвычайно востребованным и производимым миллионами тонн продуктом, бизнес, который можно было бы назвать просто и лаконично : «Диоксид титана» является весьма специфическим и очень уязвимым. Я хочу поделиться с Вами рядом своих наблюдений и предположений, я буду рад, если получу обратный отклик. Все Ваши пожелания и критические замечания в мой адрес, если таковые будут, я с удовольствием и вниманием выслушаю, так как мне искренне интересно Ваше мнение на происходящее, так как я сам хочу глубже и доскональнее понять, что же такое есть бизнес «диоксид титана».

Однако в начале я бы хотел представиться сам и несколько слов сказать о компании, которую я представляю.

Итак, меня зовут Григорий Федорович Балмасов. Я живу и работаю в Санкт-Петербурге. Я возглавляю химический бизнес группы компаний «Единая Торговая Система». Восемь лет назад я пришел на работу в совместное российско-шведское предприятие «Единая Торговая Система». Восемь лет назад я пришел на работу в маленькую и никому не известную трейдерскую компанию с годовым объемом продаж в 2-3 миллиона долларов на должность просто «менеджера по продажам». Наверное, я – очень редкое и, безусловно, счастливое исключение из общего закона жизни и развития менеджера по продажам, равно, как и компания «Единая Торговая Система», безусловно, является исключением из общего правила жизненного цикла частных трейдерских компаний. Прошедшие восемь лет сильно изменили и лично меня, и компанию, где я работаю. За эти годы наша компания стремительно росла и развивалась. Мы стали лидерами химического дистрибьюторского бизнеса в России и странах СНГ. Все эти годы мы целенаправленно работали в области поставок в Россию и страны СНГ химического сырья из «дальнего зарубежья». По итогам 2006 года мы прогнозируем объем продаж химического сырья на уровне порядка 100 миллионов долларов США, а в тоннах это будет порядка 35-40 тысяч тонн. На протяжении всех последних лет мы ежегодно увеличиваем объемы продаж на 40-50%. Так будет и в этом году, и в следующем. Так будет, потому, что, продавая химическое сырье сегодня, мы думаем о дне завтрашнем и послезавтрашнем. Мы постоянно внедряем новые продукты, новые темы, целые новые направления. Мы инвестируем огромные средства в развитие, но, главное, мы стараемся думать, анализировать, искать причины происходящего, строить прогнозы, планы на будущее и эти планы перевыполнять. Поэтому я не сомневаюсь, что по итогам следующего 2007 года мы далеко перевалим за 100 миллионов долларов и 50 тысяч тонн привезенного из-за рубежа и проданного в СНГ химического сырья.

Исторически сложилось, что основной областью, в которой работает группа компаний «Единая Торговая Система» является область поставок сырья для производства строительных материалов. Ведь и сырье для производства лакокрасочных материалов, и

эпоксидные и полиэфирные смолы, и смолы ПВХ и многие виды полиэтиленов, полистиролов, прочих полимеров и добавок для их переработки – все это химическое сырье строительного применения. В этом 2006 году мы продадим около 30 тысяч тонн так называемой «строительной химии», в том числе и несколько тысяч тонн диоксида титана производства всемирно-известной компании HUNTSMAN-Tioxide.

Если выделить рынок сырья для производства лакокрасочных материалов, то сегодня примерно каждая пятая тонна химического сырья из «дальнего зарубежья», используемого для производства покрытий всех видов продается в России нашей компанией. Мы профессионально следим за ситуацией на рынке ЛКМ, в частности, и на всем рынке «строительной химии». Это наш хлеб, это нам жизненно необходимо. В этой связи, как я уже сказал ранее, я хотел бы поделиться некоторыми своими наблюдениями о рынке диоксида титана и о рынке «строительной химии» в целом, так как рынок диоксида титана это очень важная, но одна из составляющих рынка сырья, который я называю «строительная химия».

Итак, я считаю, что любой бизнес, связанный с диоксидом титана чрезвычайно уязвим. Эта уязвимость может быть найдена на всех стадиях бизнес-процесса, начиная от стадии производства диоксида титана, также на стадии продажи, и, даже на стадии потребления продукта конечным потребителем. Попробую доказать свои утверждения.

Стадия производства. Организация нового производства и, даже, реконструкция старого – чрезвычайно дорогостоящее занятие. Разумная рентабельность возможна только при объемах производства в десятки тысяч тонн в год, а по некоторым зарубежным данным, производство диоксида титана рентабельно от 100 тысяч тонн в год. Существует множество данных, говорящих о том, что производство и потребление диоксида титана в мире, в целом, сбалансировано. Т.е. производственные мощности практически полностью загружены. Это приводит к тому, что в случае пиковых потреблений ощущается нехватка диоксида титана, а в период спада спроса производители вынуждены работать на «склад», реализуя излишки продукта в сезон «пикового» спроса. С виду – разумный, сбалансированный и «чисто» рыночный процесс. Однако, как мне кажется, данная ситуация не может быть названа «стабильной», пользуясь терминологией фазовых переходов – эта ситуация будет названа мной «метастабильной», то есть существующий баланс может быть необратимо нарушен при резком изменении внешних условий. Вы можете сказать, что такая ситуация «компенсационного» производства (в этот термин «компенсационное производство» я вкладываю именно тот смысл, что всемирное производство диоксида титана практически не уменьшается при падении спроса, а производители работают на «склад»), так вот, такая исторически сложившаяся ситуация продолжается уже десятилетиями. Да безусловно, но чем дольше ситуация не меняется, тем больше увеличивается вероятность изменения «правил» игры. Давайте посмотрим на диоксид титана не как на белый пигмент, а как на продукт, имеющий самое тесное отношение к цветной металлургии. Я уверен, вы прекрасно знаете, что за последние 2 года практически все цветные металлы катастрофическим образом подорожали. Некоторые подорожали в 1,5 раза за два года, а такие, как молибден, никель, кобальт подорожали в разы. Аналогичная ситуация и с солями и оксидами цветных металлов. Например, Вы знаете, сколько сейчас стоит моллибдат аммония – 50-60 долларов за килограмм, а всего 5 лет назад он стоил в 10 раз дешевле. Я менеджер, а не технолог, но помню из детских времен, что существовали «цинковые белила», а оксид цинка был своего рода альтернативой диоксиду титана. Сегодня в Европе оксид цинка стоит в полтора раза дороже, чем диоксид титана.

Почему, же цена на многие цветные металлы растет практически еженедельно, а цена на диоксид титана «метастабильна»? Иногда эта цена чуть вырастет, иногда чуть опуститься.

Безусловно, общая тенденция к росту цен есть, однако, по сравнению с другими металлами, эта тенденция очень слабо выражена.

Я высказываю свое собственное, интуитивное, мнение. Цена на диоксид титана до сих пор регулируется по особым законам, не похожим на законы регулирования цен на другие цветные металлы. Но, долго ли такая ситуация может продолжаться? Коллеги! Давайте вспомним 2004 год и ситуацию с акриловой кислотой. Вы помните, как вставали лакокрасочные заводы в середине сезона, потому, что производители водных красок не могли купить акрил-содержащих дисперсий? А почему это произошло? Почему, за один месяц во всем мире вдруг исчез бутил-акрилат и акриловая кислота? Почему эта ситуация не была спрогнозирована заранее? Мы не знаем ответа на этот вопрос, но мы хорошо знаем о 2-х фактах. Весь мировой рынок акриловой кислоты контролируют 6 производителей, а после кризиса цена на акриловые мономеры выросла на 40% и все сочли, что это благо, что лучше стабильно покупать на 40% дороже, чем вообще не иметь сырья. Коллеги! По моему мнению, между мировым рынком акриловых мономеров и мировым рынком диоксида титана очень много общего. Давайте отметим совпадения.

1. Количество игроков на рынке – менее 10 в обоих случаях.
2. Мировой объем производства – миллион – другой тонн.
3. Область применения – не менее половины в лакокрасочную промышленность.
4. Основные производители и титана и акриловых мономеров – компании интегрированные в состав транс-национальных многопрофильных химических концернов.
5. Основные производственные фонды производителей не модернизировались в связи с низкой рентабельностью производства.
6. Прибыльность бизнесов, в целом, была не высока.

Мое личное мнение – если в середине следующего сезона начнется неожиданный дефицит титана, а потом цена вырастит раза в полтора – это не будет неожиданностью, так уже было 2 года назад с акриловыми мономерами. Я высказал гипотезу, но давайте задумаемся, а так ли эта гипотеза фантастична? Почему цены на диоксид титана растут медленнее, чем на цинк и никель? Да диоксид титана – пограничный бизнес – пограничный между «специфически быстрым металлическим бизнесом» и «инерционным лакокрасочным бизнесом». Да, диоксид титана – это пигмент и один из важнейших компонентов лакокрасочных материалов, но это продукт родственен продуктам «металлического бизнеса», а, следовательно, он должен в ближайшие годы резко подорожать, в противном случае, это нарушит логику металлического и химического бизнесов.

Теперь коснемся уязвимости в области продаж. Титан в лакокраске это продукт класса «коммодити», помимо титана только алкидные лаки можно отнести к данной группе товаров. Но, алкиды – это сырье для дешевых красок, а титан используется и в дешевых и в дорогих материалах. Если килограмм дорогой краски стоит оптом, допустим, 60 рублей, а титана там максимум 10%, как должна влиять цена диоксида титана на его продажи и потребление лакокрасочниками? Давайте посчитаем. Допустим, титан подорожает на доллар за килограмм, т.е., пусть импортный диоксид титана стоит не 2,7 доллара, а 3,7 доллара, как это отразится на себестоимости производства дорогих красок? Итак, 27 дополнительных рублей на килограмм диоксида даст увеличение себестоимости по сырью всего на 2,7 рубля. При цене краски дорогой ценовой категории в 60 рублей – это менее 5%. Безусловно увеличение затрат на 5%, это достаточно печально, но если на 5% поднять отпускную цену на краску и продавать ее не по 60, а по 63 рубля, как это отразится на продажах? Я занимаюсь продажами около 10 лет, я дам свой собственный ответ, Вы можете с ним согласиться или не согласиться. Если говорить о продажах корпоративных, увеличение цены на 5% на продукты специального применения, то это шаг болезненный,

но возможный. Если говорить о продажах розничных, то 5% вообще не влияет на продажи. Дорогие краски практически полностью продаются на розничную сеть. Делаю теоретический вывод. С точки зрения рынка дорогих красок, даже увеличение цен на титан на доллар за килограмм не должно влиять на продажи. Однако по факту это не так. Наша компания является крупнейшим в России дистрибьютором европейского диоксида титана. Мы продадим его в этом году несколько тысяч тонн, и я хорошо знаю, как идут продажи диоксида титана. Мне отлично известно, что увеличение цены на 5 центов за килограмм, т.е. на 2% является катастрофическим повышением цен, способным полностью разрушить бизнес. Что такое 5 дополнительных центов за килограмм двуокиси – это менее, чем 15 копеек на килограмм краски. Дешевая краска стоит 30 рублей за килограмм. Даже для дешевой краски это удорожание всего лишь на 0,5%. Это не имеет никакого значения на сбыт готовых лакокрасочных материалов. Но традиция – есть традиция. Западные поставщики и их дистрибьюторы бьются между собой за каждый цент, душат друг друга, а в результате кто выигрывает? Можно сказать – выигрывает производитель краски, который в результате честной рыночной борьбы экономит на килограмме краски 2-3 копейки. Имеет ли это хоть какой-то экономический смысл? Нет, уверяю я Вас, это не имеет смысла, более того, копеечная экономия сегодня будет способствовать катастрофе на рынке завтра. И катастрофа будет состоять из двух актов. Акт первый: посредники и дистрибьюторы лишаться своей маржи и не смогут обеспечивать рынок продуктом. Нехватка приведет в дефициту и росту цен, но, это будет локальное повышение. Акт второй. Как долго мировые лидеры производства титана будут соглашаться играть по старым правилам? Производители акриловых мономеров тоже не повышали цен лет 10, потом подняли, сразу, на 40%, а сегодня рынок акрилатов играет по рыночным правилам – цена меняется ежемесячно и довольно значительно, причем в обе стороны. Я хочу сделать вывод, что производители лакокрасочных материалов, отказываясь принимать разумные и обоснованные затратной частью повышения цен на титан, способствуют возникновению форс-мажорных обстоятельств на рынке титана. Цены растут на все, на нефть, на газ, на энергию. Должны расти цены и на двуокись титана. В противном случае, при достижении критической величины дисбаланса цен начнется системный кризис, который захватит всю отрасль. Рынок нельзя обмануть. Рынок – как природная стихия. С ней нельзя бороться, умело следуя законам природы, можно жить хорошо, умело следуя законам рынка, можно получать выгоду. Умеем ли мы понимать и следовать законам рынка?

Кстати, давайте посмотрим на российский рынок двуокиси более пристально.

Если посмотреть статистику ввоза всех видов двуокиси титана из-за рубежа в Россию, то с учетом Украинской двуокиси мы получим следующие цифры:

2004 год – Украина 39 тысяч тонн, дальнее зарубежье 18 тысяч, всего 57 тысяч.

2005 год – Украина 38,5 тысяч, дальнее зарубежье 17,5 тысяч, всего 56 тысяч тонн.

За первую половину текущего 2006 года мы видим только 7,5 тысяч тонн Украинско двуокиси и 12,5 тысяч тонн от иностранных поставщиков. Итого 20 тысяч тонн за пол года. По нашим данным, а мы умеем считать, объем ввоза сырья для ЛКМ по первому и второму полугодиям соотносится как 46 к 54, т.е. в целом по текущему году мы прогнозируем ввоз титана на уровне 44 тысяч тонн. Даже если мы ошибаемся, мы не можем ошибиться на 50%, мы можем ошибиться на 5, ну 10, максимум 20%. Объем потребления титана в России не растет, а падает. В этом году будет продано от 5 до 15 тысяч тонн. Это колоссальное падение рынка. Вы можете со мной не согласиться, но я назову Вам еще несколько цифр не официальной статистики, а той, которой обладаем МЫ, компания ЕТС.

За первое полугодие 2006 года ввоз в Россию водных лакокрасочных дисперсий сократился на 20% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Потребление пентаэретрита упало на 30%. Российские производители не увеличили выпуска водных

дисперсий, Метафракс несколько увеличил производство пенты, но встал Черкесск и Украинская «Заря» тоже стоит. О чем это говорит?

Мы утверждаем, что Российский рынок лакокрасочных материалов, вопреки официальной статистики стремительно падает. По нашим предположениям рынок ЛКМ упадет в 2006 году не менее, чем на 20%. Покупатели сырья для лакокрасочных материалов не хотят повышения цен, т.к. попросту не могут продать свою краску. Рынок падает, но сырье дорожает и будет дорожать еще быстрее. Сошлись два катастрофических фактора. Мы предполагаем, что в ближайшие год-два рынок ЛКМ, да многие другие рынки производства строительных материалов ждут большие перемены. Будет значительный передел рынка, многие игроки вынуждены будут уйти. Но это жизнь. Выживут сильнейшие и наиболее дальновидные. Выживут и станут сильнее, чтобы производить лакокрасочные и другие материалы, чтобы закупать и продавать диоксид титана, потому, что люди приходят и уходят, фирмы развиваются и погибают, но рынок будет существовать вечно и двуокиси титана не будет альтернативы. В не зависимости от того, сколько двуокись будет стоить, ее будут вынуждены покупать всегда.

Спасибо за внимание.

Г.Ф. Балмасов

31 авг. 06 г.