

У каждого была возможность роста, но не все ею воспользовались

Ожидания от сезона 2012 года оправдались далеко не у всех игроков лакокрасочного рынка. На конференции, прошедшей в Алуште, по этому вопросу возникло много дебатов. Одни участники утверждали, что рынок значительно расширился, другие, напротив, были уверены, что он сузился. И лишь некоторые из представителей отрасли ЛКМ высказали свое мнение относительно предполагаемых итогов года. Результаты нынешнего года стали главной темой нашей беседы с Григорием Балмасовым, заместителем генерального директора ГК ЕТС.



*Григорий Балмасов,
заместитель генерального
директора ГК ЕТС*

- Григорий, как закончится 2012 год для рынка ЛКМ России в целом и для производителей в частности?

- Я полностью согласен с оценкой, которая была представлена в докладе представителя "Хим-Курьера". Уверен, что в 2012 году российский рынок ЛКМ пусть незначительно, но расширится. Теоретически каждый из производителей ЛКМ мог вырасти, но кто из них фактически воспользовался этой возможностью сейчас сказать сложно. Очевидно, что по итогам 2012-го прирост продемонстрируют не все.

- В последние несколько лет в РФ наметилась новая тенденция - доля продукции крупных предприятий-производителей на рынке уменьшается. Это временное явление или специфика развития российского рынка, которую нельзя изменить? Почему возникла подобная ситуация?

- Это реальный, но удивительный факт развития производства ЛКМ не только в России, но и в других странах СНГ. Мы сами ежегодно наблюдаем, как крупные игроки теряют свою долю рынка, что противоречит мировым тенденциям развития. Все считали, что к 2012 году небольшие предприятия перестанут существовать, но они, напротив, растут и развиваются. Почему так происходит - сказать сложно, вероятно, это зависит от владельцев и ТОП-менеджмента крупных предприятий по выпуску ЛКМ. Когда руководство перестает к чему-либо стремиться, начинается спад, именно это мы и наблюдаем.

- Нам кажется странным, что такие компании, как "Тиккурила" или "Эмпилс" теряют долю рынка. У них широкие сбытовые сети, и потенциал мощностей огромен. К тому же, "Тиккурила" - компания с иностранными инвестициями, поэтому и сокращение выпуска продукции на предприятии удивляет.

- Зарубежные компании, которые имеют собственные заводы в РФ, -

достаточно уникальный сегмент российского производства. В 2012-м у них не все так хорошо, как в прошлые годы. Вероятно, это обусловлено тем, что головные компании, расположенные в Европе, ощущают кризис или опасаются его. Как следствие, они сократили финансирование предприятий в РФ. Ранее российские структуры инофирм располагали значительными кредитами и это позволяло развивать производство. А сейчас им сложно работать в условиях сократившегося потока инвестиций из-за рубежа.

- Но в этом году далеко не на всех предприятиях, основанных на средствах зарубежных инвесторов, сокращают выпуск. На заводах, где производят по 10-20 тыс. тонн в год нарастили объемы. Чем это обусловлено?

- На рынке бытует мнение, что сокращение выпуска краски на крупных предприятиях отрасли обусловлено "уходом" в low-сегмент. Я так не думаю. Мы все прекрасно понимаем, что стать лидером сложно. Но еще сложнее удерживать лидирующее положение, особенно если ситуация меняется. Мы видим это по работе нашей компании. ЕТС - компания, продукция которой представлена на многих рынках, поэтому можем проводить параллели, сравнивать и утверждать, что ситуация на них кардинально

отличается. В одних отраслях она сложная, а в других - напротив, мы получили возможность для фантастического развития, а это свидетельствует о расширении этих рынков.

Сокращение производства на заводах-лидерах отрасли обусловлено тем, что ситуация на рынке меняется, и спрос, соответственно, тоже. Вероятно, ассортимент, методы работы или какие-либо другие моменты деятельности крупных предприятий не адаптированы к изменениям на рынке.

- Ваша компания - крупный поставщик сырья. Замечаете ли вы изменения на рынке сырьевых компонентов?

- Спрос на сырье в этом году вырос. Вопрос: на какое сырье? Мы замечаем, что ежегодно растут продажи дешевого сырья. В этом году вопрос его стоимости стал особенно актуальным. Те компании, которые по каким-то причинам могут предложить минимальные цены, значительно увеличили продажи своих сырьевых материалов. Но важно, к чему это приведет. Мы все прекрасно понимаем, что себестоимость выпуска не может резко отличаться. Сейчас на всех предприятиях - практически одинаковые технологии производства и накладные расходы. Поэтому стоимость продукции должна быть в одном диапазоне. А когда мы видим, что какая-то компания предлагает очень низкие цены, то становится очевидным, что на этом предприятии исключили из калькуляции стоимости определенные расходы. Это могут быть расходы на развитие или поддержание бизнеса, мотивацию сотрудников или еще на что-то. Подобные меры ведут к вырождению, деградации, а в дальнейшем - к уходу таких компаний с рынка.

- Сейчас конкуренция между торговыми компаниями высокая. Что предлагает ЕТС потребителям? В чем причина успеха работы компании на рынке?

- Мы достаточно дорогая компания, и не скрываем этого. Но мы предоставляем нашим заказчикам

сервис и обеспечиваем стабильно высокое качество продукции. Это две составляющие оказываемых нами услуг, которые дорого стоят, и мы не считаем возможным отказаться от них. Поэтому нам сейчас сложнее работать, нежели ранее. Но, несмотря на это, мы усиливаем наши позиции в сервисном обслуживании: создаем научно-технический центр. Он поможет работать нашим партнерам - будет решать конкретные задачи, которые они перед собой ставят. Кроме того, в НТЦ мы планируем разработать ряд собственных материалов, которые начнут выпускать на мощностях сторонних предприятий - наших партнеров.

Мы планируем стать торговой компанией, которая предоставляет самые глубокие научно-технические услуги нашим потребителям. Намерены помогать нашим заказчикам в создании новых рецептур и оптимизации уже отработанных с учетом собственных знаний и потребностей рынка, не ограничиваясь только марками известных мировых производителей. Учитывая, что мы поставляем широчайший ассортимент сырья для создания любого вида покрытий, мы уверены, что сможем помочь нашим потребителям разработать продукты, которые будут соответствовать заданным ими качественным и ценовым характеристикам.

- Что ожидает производителей ЛКМ после непростого 2012 года? Скажется ли присоединение России к ВТО на рынке ЛКМ?

- Вы правы, сезон 2012 года был непростым для производителей покрытий России, однако и сложным его назвать нельзя. Уменьшение стоимости сырья и рост цен готовой краски дали возможность лакокрасочным заводам увеличить доходность бизнеса, то есть закончить сезон 2012-го с более высокими, чем в 2011-м, показателями прибыли и объемов выпуска. В прошлом году у каждой лакокрасочной компании они были значительно ниже. К сожалению, не все воспользовались возможностью нарастить производство.

Если говорить о влиянии на рынок ЛКМ присоединения России к

ВТО, то в следующем году новых угроз для производителей краски не появится. Рынок меняется постепенно, из года в год. Изменения произойдут в долгосрочной перспективе и затронут рынок высокотехнологичных ЛКМ. Российские предприятия по выпуску этой продукции начнут испытывать трудности, а вот производителям дешевых материалов пока волноваться не следует. Те компании, которые хотели построить заводы в РФ, уже их построили, а возить дешевую краску из Европы никто не будет.

- Ожидается, что после присоединения России к ВТО уровень жизни населения страны вырастет. Скажется ли это на спросе на ЛКМ?

- Действительно, одним из основных "плюсов" присоединения РФ к ВТО должен стать рост благосостояния населения посредством удешевления продукции. Но в реальной жизни дело обстоит иначе: снижение пошлин не оказывает влияния на отпускные цены. То уменьшение процентных ставок, которое будет происходить, вероятно, не дойдет до потребителя и осядет в карманах владельцев бизнеса. Поэтому я не думаю, что после вступления РФ в ВТО стоимость хотя бы некоторой продукции уменьшится. Относительно уровня жизни скажу лишь то, что Россия - уникальная страна со своими тенденциями развития. И не факт, что вступление РФ в ВТО поможет улучшить качество жизни.

- Что нужно предпринять российским производителям, чтобы улучшить свое благосостояние?

На эту тему можно рассуждать достаточно долго. Я предлагаю всем начать качественно работать. Чем лучше мы работаем сегодня, тем с большим успехом мы преодолеем трудности, которые ожидают нас завтра.

ЕТС

Группа компаний
«Единая Торговая Система»