

ГК ЕТС: Широкий ассортимент - это и есть свобода нашей компании

Расширение ассортимента, понимание глобальных тенденций химического рынка, использование собственных научно-технических разработок и вхождение в производственную сферу. Совокупность (лучше сказать система) этих факторов и позволяет ГК ЕТС сохранять лидирующие позиции на отечественном рынке специальной химии в целом и ЛКМ, в частности.

Об основных перспективах отечественного рынка ЛКМ и планах крупнейшего импортера специальной химии для лакокрасочной продукции мы беседуем с заместителем генерального директора ГК ЕТС Григорием Балмасовым.

– Григорий, как вы думаете, для рынка ЛКМ 2013 год будет лучше или хуже 2012-го?

– Я думаю, что в целом нынешний год будет таким же непростым, как и 2012-й. Вероятен небольшой рост - в районе 2-3%.

– Какие факторы будут играть решающую роль?

– Мы уже увидели по итогам 2012-го, и это заметно в наступившем году, что результаты различных компаний будут напрямую зависеть от их политики и стратегии. Раньше, когда рынок рос (как это было до кризиса и в 2010 - 2011 годах), - все росло, когда в 2009-м рынок упал - все показали падение. В прошлом году мы заметили, что разные компании показали неодинаковые результаты: одни смогли достичь высоких показателей, а другие утратили свои позиции на рынке. Именно эта тенденция и будет преобладать в 2013 году.

– ЕТС успешно работает и на растущем рынке и на падающем за счет широко диверсифицированного продуктового портфеля компании.

– Да, это так. В ходе подготовки к общекорпоративному отчету мы

подвели итоги: могу сказать, что в 2012-м наша компания реализовала примерно 1350 типов товарных позиций химических материалов, в том числе 450 типов материалов - для производства ЛКМ. Под европейскую классификацию "сырье для покрытий" попадает около 650 наших продуктов. В целом, для производства строительных материалов мы поставляем более 1000 позиций химического сырья. У нас самый широкий ассортимент, и он постоянно

увеличивается. Если сравнить с 2011 годом, то наш ассортимент расширился примерно на 30% и обновился - на 50%. То есть в 2012 году мы ввели около 650 видов новых материалов и порядка 300 позиций исключили из ассортимента.

– Это означает, что какие-то материалы уже не будут востребованы на рынке?

– В этом году, равно как и в прошлом, востребованы будут все типы материалов. Вопрос в том, насколько



*Григорий Балмасовым,
заместитель генерального директора ГК ЕТС*

ко успешно компания может работать с тем или иным продуктом. ГК ЕТС- компания, которая предоставляет максимальный спектр услуг. Мы обеспечиваем стабильность и развитие на рынке, которые требуют денежных вложений, а деньги мы зарабатываем на продажах. Мы - компания дорогая, и в сложные времена нам трудно работать на продуктах общего назначения (commodity). В 2012 году мы отказались от commodity, но при этом ассортимент компании пополнился большим количеством специальной химии. В лакокрасочном сегменте - это всевозможные добавки, пигменты и т.п. За счет них нам удастся успешно компенсировать сокращение продаж.

– Все же ЕТС ориентируется на рост показателей или на их снижение в 2013 году?

– В целом, если говорить об ожиданиях, они очень оптимистичны. В нашей компании хороший психологический настрой. Менеджеры на отчетном собрании в январе заявили о том, что продажи продукции ГК ЕТС в целом могут увеличиться на 30-40%. Безусловно, жизнь внесет свои коррективы, достичь такого показателя роста в сложный период вряд ли возможно. Но мы настроены на рост, и у нас есть для этого основания. Во-первых, за счет колоссального увеличения ассортимента, который мы расширяли в течение 2012 года, мы сумеем вырасти в тоннаже. Во-вторых, мы считаем, что начнут расти и цены сырья. Увеличение продаж в тоннаже и деньгах позволят нам достичь высоких результатов в 2013 году.

– Чего ожидать в этом году вашим партнерам: роста/снижения цен сырья для ЛКМ и других отделочных материалов, дефицита/профицита?

– Мы достаточно много времени потратили на анализ ситуации, пытаюсь понять, как именно меняются цены, что является основным фактором. Я пришел к выводу, что все цены промышленных материалов, в том числе и для ЛКМ, безусловно, формируются с учетом изменений стоимости не-

фти. По итогам многолетних исследований, основываясь на данных статистики, мы увидели как изменение цены нефти влияло на те материалы, которые мы продаем. В 2012 году средневзвешенная цена нефти практически не менялась. Соответственно, и цены сырья не менялись. Если нефть будет дорожать, то цены химических материалов однозначно вырастут. По итогам первых месяцев нефть понемногу начала расти, и производители нефтехимии готовы поднимать цены. Посмотрим, что будет с нефтью. Еще один фактор, который влияет на цену, ввод значительных мощностей по отдельному продукту. Рост цен на нефть ведет к росту цен сырья, рост мощностей - к понижению. Но в 2013 году мы не видим каких-либо значительных изменений в производственных мощностях, способных повлиять на цену нефтехимического сырья. Дефицита, безусловно, мы не ожидаем.

– Какие тенденции развития рынка будут наиболее актуальными в 2013-м: вытеснение импорта отечественными продуктами, рост доли дешевого азиатского сырья и продукции?

– Доля азиатской химии на российском рынке будет продолжать расти. Вытеснение импорта - вопрос сложный. Мы помним значительный рост отечественного производства в 2009-2010 годах, обусловленный удорожанием импортного сырья. Но ресурс уже исчерпан. В 2012 году начал сужаться ассортимент отечественной специальной химии. Если катаклизма не произойдет, и курс рубля снова не снизится относительно доллара, у отечественной химии не будет возможности успешно развиваться. К сожалению, импорт будет теснить продукцию российского производства.

– Помимо России, ЕТС активно развивает свой бизнес в Украине. Насколько украинский рынок сейчас выглядит перспективным?

– Для нас этот рынок перспективен. Более того, наши результаты по Украине значительно лучше, чем по России. В частности, в сегменте ла-

коокраски у нас хороший прирост продаж. Это обусловлено, прежде всего, тем, что наши менеджеры смогли подобрать ассортимент материалов, востребованных на украинском рынке. Я не утверждаю, что здесь ситуация лучше, чем в России. Но очевидно одно: мы смогли проделать качественный рывок в нашем бизнесе в Украине, и нас это радует.

– Перед кризисом в своих выступлениях вы акцентировали внимание на долгосрочных и ответственных отношениях трейдер - производитель и на высокотехнологических прибыльных продуктах. Сейчас на чем ЕТС делает основной акцент?

– Знаете, жизнь очень изменилась. Она преподнесла нам столько новых проблем и сюрпризов, что вопрос ответственного отношения для нас сегодня не столь значимый. Проблемы как были, так и остались, но мы научились их решать, и даже проблемой уже не считаем. Клиенты как и раньше редко давали конкретные прогнозы потребления, а если давали, то далеко не всегда выполняли свои обязательства, так и продолжают это делать. Но мы научились с достаточной большой точностью определять, что может быть востребовано конкретными потребителями и рынком в целом. Особенность ЕТС, которая отличает ее от других подобных торговых структур, в том, что для нас бизнес - не простая совокупность конкретных сделок по конкретным продуктам с конкретными покупателями, а сложная синергетическая система. Мы опираемся на глубокий анализ и подсчет товарных потоков, существующих на рынке.

– А как все же развивается направление высокотехнологических материалов?

– Сложный вопрос. Сегодня, когда ситуация на рынке непростая, мало компаний продолжают разрабатывать современные высокотехнологичные системы. Соответственно, спрос на высокотехнологические материалы снижается. Подавляющее большинство компаний заинтересовано в самых про-

стых, дешевых и подчас не самых качественных материалах. Наверняка есть исключения. Но спрос на высокотехнологичные материалы сейчас не такой, как хотелось бы.

– Появились ли новые ориентиры для ГК ЕТС?

– Мы все больше понимаем, что все, чем мы сейчас занимаемся, является частью глобального химического рынка, и свою деятельность мы должны вести, понимая и учитывая общемировые тенденции. Мы должны внимательно отслеживать тренды в мире, потому что они скажутся на развитии нашей компании, на потребностях клиентов. Мы вынуждены тщательно обдумывать, что происходит, как это повлияет на себестоимость продукции наших поставщиков и конкурентов, какие у кого "плюсы" и "минусы", где мы можем получить преимущество, где ожидать сложностей и что нам предпринять.

– Вы как-то отметили, что вхождение России в ВТО скажется на ЛКМ класса "премиум", где обострится конкуренция отечественной и импортной продукции. За счет чего российские производители могут успешно конкурировать с зарубежными, и могут ли? Не станет ли Россия более "экономной" и "суб-экономной"?

– К сожалению, скорее всего, станет более "экономной" и еще более "суб-экономной". Конкурировать с высокотехнологическими импортными материалами очень сложно. В течение многих лет основные отечественные игроки пытались создать материал, подобный импортному, но дешево. Это тупиковый путь. Именно он и стал причиной неутешительной ситуации и прогноза, который я делаю этому сегменту отечественного рынка. Нужно перестраивать свое отношение, но сейчас спрос на рынке невысокий, и прибыли не столь значительные, как хотелось бы. Заниматься разработкой новых материалов, и одновременно продвигать их на рынок, убеждая потребителей, что и российские компании могут выпускать качественные высокотехнологические

материалы сложно. И я не думаю, что в 2013 году здесь ситуация кардинально изменится. Возможно, когда-то в будущем такое и произойдет, но не сейчас.

– В прошлом году ЕТС планировала создать свой научно-технический центр. На какой стадии реализации находится проект?

– В прошлом году мы успешно открыли свой НТЦ. Оснащены несколько лабораторий. В частности, лаборатория, которая отвечает за жидкие системы, то есть за лакокрасочные материалы. Есть лаборатория, которая отвечает за сухие системы, в частности, за сухие строительные смеси. У нас укомплектован штат высококвалифицированных технологов, которые могут работать с широким ассортиментом поверхностно активных веществ, а также в области переработки пластмасс. Одни специалисты работают непосредственно в НТЦ, а другие - на предприятиях наших партнеров. Создание НТЦ позволяет нам решать ряд задач. Во-первых, все новые материалы, которые мы хотим предложить нашим заказчикам, тестируются в лаборатории НТЦ. Во-вторых, мы осуществляем входной контроль материалов при возможном нестабильном качестве. И, в-третьих, мы разрабатываем собственные материалы и рецептуры на их основе. Уже сейчас у нас есть несколько разработок, которые мы начали производить на мощностях наших зарубежных поставщиков.

– Почему не отечественных?

– Да, мы хотели бы получить собственные мощности, возможно, и на территории России, но это сложный вопрос. Мы думаем над тем, что, где и как нам делать интереснее, удобнее, эффективнее в данных условиях.

– У вас уже есть успешный опыт сотрудничества НТЦ с отечественными производителями ЛКМ?

– Мы начали один проект с российскими производителями ЛКМ по производству уникальных красящих паст для удобрений, которые сейчас испытываются крупнейшими потребителями в мире.

– Чем обусловлена тенденция перехода компании из торговой сферы в производственную?

– Экономической целесообразностью. Производитель располагает определенной свободой и преимуществами, которых нет у торговой компании. Хотя и торговая компания, в свою очередь, располагает свободой, которой не имеет производитель. Широкий ассортимент - это и есть свобода нашей компании. С другой стороны, производитель более свободен в плане ценообразования. Мы попытались объединить плюсы и возможности обеих сторон бизнеса - производства и торговли. Но ЕТС еще в самом начале этого пути.

СПРАВКА О КОМПАНИИ

"Единая Торговая Система" - группа компаний, работающих в области поставок на рынки стран СНГ специального химического сырья зарубежного производства. Сейчас в ГК ЕТС входят 17 структурных подразделений, общая площадь складов составляет более 28900 квадратных метров, количество сотрудников превышает 330 человек. Компания поставляет химические продукты более чем 200 зарубежных предприятий-производителей. ЕТС является официальным дистрибьютором большинства своих зарубежных поставщиков и имеет эксклюзивные права на поставку в страны СНГ многих из производимых ими продуктов. По основным показателям (объемы, номенклатура продуктов, узнаваемость, сервис) ГК ЕТС является одним из лидеров российских поставщиков химических продуктов и строительных материалов.

ЕТС

Группа компаний
«Единая Торговая Система»