

ЯСНАЯ И УСТОЙЧИВАЯ СТРАТЕГИЯ

по отношению к поставщикам и заказчикам –
фундамент работы дистрибутора химической
продукции, в том числе и в России

– Сергей Владиславович,
как вы оцениваете ситуацию
на рынке специальной химии –
в мире? Какие мировые тенден-
ции существенно влияют на рос-
сийский химический рынок?

– Рынок специальной химии быстро развивается. Вообще рынок химической продукции, как правило, на 1-2% обгоняет рост ВВП. Помимо традиционных отраслей, потребляющих ПАВы, полимеры, пигменты, различные добавки и ингредиенты появляются новые области применения, развитие которых невозможно без специальной химии. Это батареи для электромобилей, энергоэффективные материалы для строительства, биотехнологии и в целом запрос на продукцию органического происхождения, альтернатив-

Для ГК «ЕТС» химический бизнес – это не простая совокупность сделок по продуктам с конкретными покупателями.

Компания опирается на глубокий анализ химического рынка, рассматривая свою деятельность в глобальном контексте, и ведет ее, понимая и учитывая общемировые тенденции, которые отразятся на самой компании и на потребностях ее клиентов. Заместитель Генерального директора, руководитель бизнеса химия ГК «ЕТС» Сергей Андреев уверен, чтобы бы достичь успеха на рынке нужно уметь считать, знать своих конкурентов, уметь прогнозировать спрос, иметь разветвленную сеть продаж и т.д. И в «ЕТС» это делать умеют.

ная энергетика, водоочистка. Кроме того, известно, что в ближайшие годы химическое производство в развивающихся странах обгонит по объему развитые государства. Центр производства химии активно смещается в Азию, на карте появляются новые произво-

дители – например, Индия. Мне посчастливилось два года поработать в Гонконге. Мало кто в Европе или России представляет себе реальных размах того, что происходит в Азии. Речь идет не только о традиционно сильных производителях химии как Япония,

Корея и Китай, но и о новых «игроках», таких как Малайзия, Индонезия, Сингапур и другие страны.

Наконец, это цифровая экономика. Приведу только один пример из области химической продукции – цифровая экономика кардинально изменила уровень осведомленности потребителей о степени опасности или безопасности химической продукции. Если раньше регулирование рынка было прерогативой государства, то теперь конечный потребитель через приложение в смартфоне или социальные сети сам оценивает степень безопасности компонентов пищевой продукции, косметики, одежды и т.д. Если производитель не обращает на это внимание, даже соблюдая законодательство, рано или поздно он обязательно столкнется с проблемами.

В России осознали важность специальной химии. В последние годы рынок продукции относительно простой с точки зрения технологии производства заполнен отечественной продукцией – это дисперсии, ПАВы, различные смолы, полиэфирсы, поликарбоксилаты – все, что раньше на 100% завозилось из-за рубежа теперь производится у нас в стране.

Я думаю, что любой производитель или потребитель специальной химии должен учитывать перечисленные тенденции. «ЕТС» вовремя осознала значение и возможности Азии как источника химических материалов для российского рынка. Сегодня в нашей компании в Шанхае работает уже 7 человек и мы будем расширяться.

– За 2017-2018 годы на мировом рынке специальной химии произошел ряд слияний и поглощений – к чему это может привести? Для отечественных трейдеров и потребителей больше «плюсов» или «минусов»?

– Процесс слияний и поглощений в химической отрасли идет активно. В 2017 году состоялось более 600 подобных сделок на сумму около 46 млрд. долл. США, из этого количества сделок примерно четверть – область спецхимии и промежуточных продуктов. Несколько тенденций очевидны. Во-первых, это активность государственных компаний на рынке поглощений. Пример – покупка стратегической доли

компании SABIC в Clariant в начале 2018 года. Годом ранее Saudi Aramco и Lanxess создали СП в сфере синтетических каучуков. Полагаю, что такие компании, обладающие практически неограниченными финансовыми ресурсами, заинтересованы в технологиях и диверсификации портфеля продукции. Другая тенденция – это деятельность так называемых инвесторов-активистов, заинтересованных в рефор-



*Сергей Владиславович Андреев,
заместитель Генерального директора,
руководитель бизнеса химия ГК «ЕТС»*



Лаборатория ЛКМ в научно-техническом центре ГК «ЕТС» в Санкт-Петербурге

мировании и увеличении прибыли компаний. Яркий пример из недавнего прошлого – это попытка PPG поглотить AkzoNobel. Вы упомянули потребителей – Kraft Heinz чуть было не купил Unilever, а P&G был вынужден вести долгую тяжбу с одним из таких «активистов», недовольным результатами компании...

Сталкиваясь с подобными рисками на рынке, компании, особенно средние, вынуждены любой ценой добиваться улучшения финансовых результатов или искать возможности альянсов с более крупными игроками. Думаю, что процесс консолидации в области спецхимии будет только набирать обороты. «Побочным» эффектом может быть снижение инвестиций на поддержание и расширение производства, программы сокращения отделов продаж, минимизация технической поддержки, ставка на цифровые технологии и т.д., но это мое личное мнение.

Надежность поставщика, наличие ясной и устойчивой стратегии по отношению к своему партнеру – фундамент работы любого дистрибутора химической продукции, в том числе и в России. К сожалению, наш рынок чаще всего

значимый, но не системообразующий для большинства западных поставщиков. Поэтому я не думаю, что от нас что-то зависит. То, что находится в нашей власти – это постоянно оценивать поставщиков и иметь диверсифицированный портфель. У «ЕТС» около 250 поставщиков. Самый крупный из них имеет долю в продажах около 4%. Мы неукоснительно соблюдаем все наши соглашения, но, если видим потенциальные риски, – принимаем меры, чтобы наши заказчики получили необходимую продукцию должного качества и по конкурентоспособным ценам. Если говорить о конкретных примерах влияния, то от поглощения Hexion Performance Adhesives & Coatings нашим давним и важным партнером – компанией Synthomer – мы только выиграем. Мы также рассчитываем, что продолжим обеспечивать наших клиентов продукцией A. Schulman после слияния с LyondellBasell. По крайней мере, мы работаем в этом направлении.

– Отметьте критические точки российского рынка специальной химии?

– Вы знаете, в японском языке есть иероглиф «кризис»,

который состоит из двух частей – «проблема» и «возможность». Поясню. Одно из узких мест – это сбыт продукции и в целом мышление категориями технологий, оборудования, финансирования и т.д., а не рынка. И здесь мы видим хорошие возможности для партнерства с российскими предприятиями. Например, к нам обращаются многие производственные компании, которые говорят «только продайте, продукт мы сделаем». На рынок приходит осознание того, что мало произвести продукт, его еще нужно грамотно продать по максимально возможной в рыночных условиях цене. Для этого нужно уметь считать, знать своих конкурентов, уметь прогнозировать спрос, иметь разветвленную сеть продаж и т.д. Мы все это умеем в «ЕТС». Если посмотреть на Европу, то там есть дистрибуторы с оборотом около 11 млрд. Евро. Только вдумайтесь – химический дистрибутор имеет оборот среднего химического концерна. Значит, европейские компании, даже играя на своем «домашнем» поле видят добавленную стоимость в работе с дистрибуцией. Безусловно, это возможность для «ЕТС»!

Еще одна критичная точка российского рынка, а может быть и любого развивающегося рынка – это доступ к технологиям. В последние несколько лет стало ясно, что технологиями в современном мире никто делиться не собирается и можно рассчитывать только на собственные силы. Российские производители часто проигрывают конкуренцию иностранцам в области высокотехнологичных материалов, делая акцент на цену. Наверное, всем участникам рынка не стоит забывать о сильной поддержке исследовательских работ, хотя бы в рамках своего предприятия, о поддержке качества образования и создании

перспектив для выпускников. Тут все происходит точно по пословице «что посеешь, то и пожнешь». Мы сейчас активно думаем в «ЕТС», что мы могли бы сделать со своей стороны, например, в плане обучения и поддержки молодых специалистов.

– Сейчас компания ориентирована на работу с европейскими или азиатскими поставщиками специальной химии? Чем это обусловлено?

– «ЕТС» возникла как продавец качественных химических материалов в основном из Европы. И сегодня мы тщательно отбираем наших поставщиков с точки зрения качества продукции, однако география существенно изменилась. В нашем балансе закупок продукции поставки из Европы и Азии делятся примерно 50:50. Мы очень довольны работой с такими компаниями как BASF, Synthomer, Borealis, DSM и многими другими. Более того, в 2018 году в UTS Scandinavia – нашей компании в Швеции – появился сотрудник, задачей которого является именно развитие отношений и поиск новых поставщиков в Европе. Европа – наш ближайший сосед. У нас схожий менталитет, короткое плечо поставки и длительная история взаимоотношений. Кстати, в европейском рейтинге химических дистрибуторов ICIS мы заняли 37-ое место. В Азии действует наш офис в Шанхае, который отвечает за работу с поставщиками из Китая и других азиатских стран. Азия дает нам качество по разумной цене, позволяет нам постоянно расширять продуктовую линейку. Именно лучшее соотношение цена-качество, а не просто низкие цены. Кстати, со многими поставщиками у нас складываются долговременные партнерские отношения.

В этом году мы начали активно работать в Индии и в

конце 2018 года там появится наш собственный офис. В Индии мы видим большой потенциал как в области специальной, так и тонкой химии. В этой стране производится целый ряд уникальных продуктов растительного происхождения. Это интереснейшая страна, с самобытной культурой, где химическая промышленность развивается быстрыми темпами. Там есть свои «узкие места», такие как стабильность качества продукции, однако

по ряду позиций, например, пигментам, Индия уже сегодня занимает лидирующие позиции в мире.

Думаю, что мы и в будущем сохраним баланс между западными и азиатскими рынками.

– На какие сегменты потребления ориентируется компания?

– Сегодня химический бизнес компании представлен ЛКМ, сухими строительными смесями, композитами, спецхимией и растворителями,



Пользуясь случаем, хочу сказать спасибо всем нашим поставщикам и заказчикам. Мы сделаем все от нас зависящее, чтобы оправдать ваше доверие.

*Сергей Владиславович Андреев,
заместитель Генерального директора,
руководитель бизнеса химия ГК «ЕТС»*



Стенд ГК «ЕТС» на выставке «Интерлакокраска 2018»

полимерами и РТИ, а также ингредиентами для пищевой промышленности, косметики, бытовой химии. То, что мы делаем, мы стараемся делать хорошо. Поэтому мы осторожно подходим к выбору новых рынков. Выстраивая стратегию компании, мы учитываем особенности развития российской промышленности, например, в свете импортозамещения. Мы знаем, какие отрасли в большей, а какие в меньшей степени подвержены экономическим и финансовым колебаниям. Мы ориентируемся на знания и опыт, которые есть в компании.

Иногда поставщики нам говорят – «но вы же не специализированная компания, которая узконаправленно занимается только одной отраслью промышленности. Почему мы должны сотрудничать именно с вами?». Слышать это довольно забавно, особенно когда это говорят сотрудники многопрофильных компаний, у которых в ассортименте несколько сотен, а то и тысяч продуктов. Но дело даже не в этом – наличие в компании нескольких направлений – это залог финансовой устойчивости компании, гарантия того что поставщик вовремя получит свои

денги. Это гарантия качественного сервиса для заказчиков, включая логистику, наличия товара на складе и грамотной технической поддержки. Кстати, в этом году собственники «ЕТС» приняли решение об инвестициях в новый лабораторный комплекс в Санкт-Петербурге. Там будет 5 лабораторий, закрывающих основные потребности наших клиентов.

Кроме того, мы научились работать с разными отраслями, понимаем, как разобраться в их особенностях. Мы не стесняемся задавать вопросы и готовы учиться.

В ближайших планах – еще более активно заявить о себе в области пищевых ингредиентов и фармацевтики, а также продукции для косметики. Во-вторых, продолжить работу над развитием имеющихся направлений за счет привлечения новых поставщиков. В-третьих, продолжать укреплять и расширять сотрудничество с отечественными производителями химического сырья. В этом направлении наша компания начала двигаться 5 лет назад, и на данный момент мы уже имеем ряд сложившихся крепких проектов с российскими производителями химии. Как пример, можно привести сотрудничество с ПАО «Метафракс», зарекомендовавшим себя грамотным и надежным партнером. В-четвертых, развивать производство под собственной торговой маркой, а также производственные операции, не требующие специальной экспертизы, но с высокой добавленной стоимостью – смешение, компаундирование и т.д.

– Производители ЛКМ остаются одним из основных потребителей специальной химии, которую поставяет «ЕТС». Как бы вы оценили общую ситуацию в этом сегменте рынка?

– Сегмент ЛКМ для нас очень важен. У нас работает прекрасная команда менеджеров,

которая каждый год, вне зависимости от экономической ситуации, находит возможности для роста!

Ситуацию на рынке мы оцениваем как стабильную. С одной стороны, это хорошо, с другой – мы не видим большого числа новых больших проектов и продуктовых линеек, которые бы выводились на рынок. Инновационными лидерами рынка, по нашему мнению, остаются компании «Русские краски» и «ЯрЛи». Примером грамотной работы и надежности партнерства для нас является компания «Новбытхим» из Санкт-Петербурга.

Из тенденций рынка мы видим, например, интерес к лакам ультрафиолетового отверждения. Надеемся, что выход на рынок таких игроков как Jotun, Hempel, Nor-Maali, PPG Industries, Teknos – придаст новый стимул развитию сегмента промышленных покрытий в России.

В целом, мы полагаем, что 2018 год на рынке ЛКМ будет похож на 2017. Если и будет рост производства – то небольшой.

– Что ожидать в следующем году вашим партнерам: роста или падения цен, дефицита или переизбытка продукции на рынке?

– 2018 год проходит под знаком роста цен на сырье. Здесь сказывается курс рубля по импортной продукции, рост цен на мономеры, а также дефицит отдельных компонентов. Тревожной тенденцией является закрытие ряда производств в Китае из-за повышенного внимания правительства к вопросам экологии. Вывод предприятий из оборота ведет к дефициту продукции на рынке и росту цен. Что касается нашей компании, то как я уже упомянул, со многими производителями в Китае у нас сложились партнерские отношения. Это помогает. С другой стороны, мы постоянно работаем над расширением и совершенствованием нашего ассортимента.

Еще одна тенденция на рынке – это переориентация западных производителей на новые экологичные материалы, часто не востребованные на российском рынке. Бывает, что традиционный ассортимент производится, но он находится в конце «жизненного цикла» и неинтересен производителю со всеми вытекающими последствиями по ценам и техническому сопровождению.

Поэтому мы не исключаем, что фактор Китая будет оказывать давление на рынок и в следующем году. Это очень серьезные тенденции, которые нужно анализировать и вовремя принимать контрмеры.

– «ЕТС» создала свой Научно-технический центр. Вы можете отметить положительный опыт сотрудничества с отечественными производителями ЛКМ?

– Мы гордимся нашим НТЦ. Кстати, в 2019 году все наши лаборатории, включая ЛКМ переедут в новое помещение в Санкт-Петербурге. Будут созданы более комфортные условия для работы технологов, появится новое оборудование, а лаборатория ЛКМ будет располагаться рядом с офисом продаж.

За последние месяцы мы реализовали около 15 проектов с нашими заказчиками, помогли разработать рецептуры и способствовали выводу новых продук-

тов на рынок. Мы не просто подбираем продукт. Мы стараемся давать заказчикам комплексные рекомендации. Еще есть такое понятие на рынке – costovation – от английского costs (затраты) и innovation (инновации). Инновации – это не всегда дорогие компоненты и удорожание продукции. Это может быть и удешевление продукции при сравнимых потребительских свойствах конечного продукта.

– Каким вы прогнозируете 2018 год?

Нужно дождаться итогов года. Думаю, что мы покажем рост выручки. Главное, что есть перспективные проекты, есть идеи, как развивать этот бизнес.

Пользуясь случаем, хочу сказать спасибо всем нашим поставщикам и заказчикам. Мы сделаем все от нас зависящее, чтобы оправдать ваше доверие. ■



Россия,
Санкт-Петербург,
Ленинский проспект, 140-Л
+7 812 389-55-55
uts@utsrus.com
www.utsrus.com



Головной офис ГК «ЕТС» в Санкт-Петербурге