

Сергей Арбузов: «Наша задача — вытеснить с российского рынка зарубежных производителей пластиков»

В мае компания «Европластик», торговое представительство завода полистиролов ОАО «Нижекамскнефтехим» и завода полиэтилена высокого давления ОАО «Сэвилен», реализующее полимерную продукцию этих предприятий, отметила первую годовщину. Об опыте работы на российском рынке полимеров рассказывает генеральный директор ООО «Европластик» Сергей Арбузов.



— Сергей Николаевич, с чем связано появление отдельного представительства, какие задачи трудно решаются в Нижнекамске?

— В мае 2003 года руководством нашего головного предприятия «Нижекамскнефтехим» была поставлена задача обеспечить бесперебойный сбыт полимерной продукции, производимой на заводах в Нижнекамске и Казани, на рынке РФ и Беларуси. Это — полистиролы и полиэтилены высокого давления.

Для реализации полиэтиленов нам было нужно лишь упорядочить существовавшую на предприятии систему продаж — торговая марка казанского завода «Сэвилен» и качество его продукции были известны покупателям и раньше. Продажа полистиролов потребовала гораздо больших усилий. Дело в том, что до 2003 года ОАО «Нижекамскнефтехим» выпускал исключительно мономеры, которые в основном используют для производства полимеров, например: стирол — сырье для полистирола, пропилен — для полипропилена, этиленгликоль — для ПЭТ и другие.

Номенклатура полимеров «Нижекамскнефтехима», в отличие от мономеров, не была знакома рынку. Компания «Европластик» должна была вывести на рынок новую продукцию и заинтересовать потенциальных покупателей в ее приобретении.

С этими задачами нам удалось справиться за прошедший год на сто процентов.

— Когда потребители в России говорят о недостатках российского сырья, то чаще всего жалуются на нестабильное качество. Стали кивать ли вы с претензиями такого рода?

— Следует отметить, что с качеством выпускаемых в Нижнекамске обычных марок полистиролов проблем не возникает:

технология Fina (разработка американского отделения компании Atofina), которую использует «Нижекамскнефтехим», позволяет производить полистиролы практически с любыми требуемыми параметрами. Вопросы возникают только в производстве специальных марок.

Например, качество фреоностойкой марки полистирола пока не в полной мере отвечает требованиям наших клиентов. Данный вопрос требует более тщательного анализа и совместной проработки технических специалистов завода и потребителей. Но, думаю, в течение 2004 года проблема с поставками фреоностойких полистиролов будет решена.

Рынок этой продукции перспективен. На сегодняшний день объем поставок фреоностойких полистиролов на российский и белорусский рынки составляет более 2 тыс. тонн ежемесячно. Заказы на эту марку есть.

Мы регулярно проводим встречи технических специалистов головного предприятия с потребителями. Обычно принимаем пожелания по качеству продукции от заказчиков в письменной и устной форме. Сравниваем технические показатели марок, производимых на ОАО «Нижекамскнефтехим», с показателями, требуемыми заказчиком. Проводим консультации с технологами завода. В случае необходимости приглашаем на встречи с заказчиками директора и главного инженера завода, организуем посещения производства нашими потребителями.

Для проведения испытаний на своем предприятии заказчики могут получить пробную партию продукции от 50 кг до 1 тонны. На основании заключения, выносимого по результатам испытаний, мы предъявляем соответствующие пожелания на ОАО «Нижекамскнефтехим».

— В последнее время модно говорить о европейском уровне обслуживания клиентов. Можете ли вы что-то сказать об особенностях «русской дистрибуции»?

— На рынке действительно существует понятие «европейского уровня» обслуживания. Он, прежде всего, характеризуется использованием стандартов и инструментов западных производителей. За основу нашей работы мы взяли модель западных производителей. Это прямые договора с крупными потребителями, с объемом потребления не менее 80–100 тонн пластика в месяц. Им мы предоставляем возможность кредитования на срок до 60 календарных дней. Работаем и с небольшими потребителями, но этот сегмент рынка мы все же оцениваем как рынок дилеров.

Очень важный момент — правильно организованная логистика. К сожалению, в России до сих пор этому не уделяется должного внимания. Во всем мире поставка крупнотоннажных пластиков покупателям осуществляется полимеровозами, в «октобинах» — в худшем случае.

Особенности российской дистрибуции полимеров — использование двадцатипятикилограммовых мешков. Для Западной Европы это нонсенс.

Все наши крупные покупатели заинтересованы в поставках «балковыми» партиями в полимеровозах. Это позволяет им снизить размер складских площадей. Уже сегодня мы оцениваем возможный объем поставок полистиролов этим видом транспорта до 3 тыс. тонн ежемесячно. Прежде всего, это те покупатели, которые получают сырье от западных поставщиков и имеют такой опыт. Мы полагаем, что в ближайшем будущем в России все покупатели с объемом потребления от 200 тонн в месяц перейдут на такую систему поставок.

— Какую долю рынка занимает «Европластик» как поставщик полистирола, и как вы оцениваете свои перспективы?

— Сейчас доля полистирола, поставляемого на рынки России и Белоруссии «Европластиком», составляет не более 20–25 %. Наша минимальная задача — занять 30 % рынка полистиролов, поставляемых в Россию и Белоруссию, а максимальная — 70 % от сегодняшнего объема рынка.

Хотя, с учетом роста потребления полимеров, думаю, мы сможем обеспечить не более 50 % потребностей рынка. Важно также понимать, что конечный потребитель чаще всего работает с несколькими поставщиками. В Западной Европе это еще и обязательное требование.

Компания, имеющая одного поставщика сырья, не пройдет сертификацию на соответствие требованиям ИСО.

Как бы там ни было, рынок стремительно растет, и продажи тоже. У «Нижнекамскнефтехима», нашего головного предприятия, большие планы по расширению мощностей. Сейчас на заводе выпускается 50 тыс. тонн полистирола в год. В течение ближайших месяцев на предприятии планируется запустить вторую очередь мощностью 50 тыс. тонн, а в ближайшие несколько лет — третью очередь, также 50 тыс. тонн. Это означает, что ежегодно завод будет выпускать 150 тыс. тонн полистирола.

Поскольку ОАО «Нижнекамскнефтехим» — крупнейший в СНГ производитель мономеров, проблем с сырьем у предприятия не будет. На предприятии выпускается 250 тыс. тонн стирола в год. Даже с учетом годового производства полистирола 150 тыс. тонн завод будет полностью обеспечен сырьем.



Сергей Арбузов: «За основу нашей работы мы взяли модель западных производителей»

— Сколько клиентов появилось у вас за год работы на рынке?

— Сейчас мы имеем более 150 действующих договоров. География наших клиентов — от Бреста до Красноярска. Это производители упаковочных материалов всех видов, производители телевизионной техники, кассет и CD- футляров. В качестве перспективы мы всерьез рассматриваем рынок холодильников.

— Кто ваши конкуренты?

— В первую очередь мы должны вытеснить с российского рынка зарубежных производителей пластика. Такую минимальную задачу ставит перед нами руководство «Нижнекамскнефтехима».

И если в начале своей деятельности мы позиционировали себя в ценовой нише российских производителей, то теперь нацелены занять место импортных пластиков. В итоге цены на наши полистиролы будут ощутимо ниже, чем на импортные аналоги, но, возможно, выше, чем у других российских производителей.

Избежать соперничества с российскими производителями полистиролов невозможно. Тем не менее, мы считаем, что здоровая конкуренция на рынке необходима. Пусть покупатель сам выбирает, с какими поставщиками сырья ему работать.

— Будет ли «Европластик» решать в текущем году новые задачи или целиком сконцентрируется на удержании достигнутого уровня?

— В первую очередь, нам необходимо продолжить работу над фреоностойкими полистиролами и начать продажи в данном сегменте рынка, во вторых, — удвоить объемы реализации полистирола (мы готовимся к пуску 2-й очереди завода полистиролов). В третьих, мы планируем начать использовать в своей системе логистики полимеровозы. В четвертых, — приступить к анализу рынка потребителей полипропилена. Это связано со строительством в Нижнекамске завода по производству этого полимера.

Мы собираемся также открыть отдел по импорту специальных пластиков и наладить их реализацию нашим действующим покупателям. Это суперконцентраты (красители), сополимеры, некоторые марки полиэтиленов и многое другое.

У нас большие планы, а основания оптимизма — в том, что потребности российского рынка полимеров еще больше. ■