

СЕРГЕЙ АРБУЗОВ: «Переработку пластмасс в России необходимо развивать без промедления»



Биография

Сергей Николаевич Арбузов, генеральный директор ООО «Европластик», родился 29 декабря 1973 года в Москве. В 1996 году окончил Московский государственный университет прикладной биотехнологии (МГУПБ), с 1999 по 2000 год учился в аспирантуре при МГУПБ. В 1997–2003 гг. работал в финском представительстве ОАО «Нижнекамскнефтехим». С 2003 года — генеральный директор ООО «Европластик». Кандидат технических наук. Женат, воспитывает двоих сыновей.

Сергей Николаевич, начнем с самой неприятной темы. Говорят, что кризис отпраздновал 1 год и пошел на убыль. Но от химиков приходится слышать, что самые тяжелые времена впереди. Каковы ваши прогнозы?

— Да, производители знают действительное положение дел. Самое неприятное в том, что кризис еще не наступил. Полагаю, что «яма» наступит примерно через полгода, максимум через год. Объясню, почему. За 10 лет страна, и не только страна, но и многие предприятия — накопили определенное количество денежных средств, которые позволили с началом кризиса сохранить производство.

Затем заводы провели антикризисные мероприятия, сократили затраты, сохранили или немного увеличили рентабельность, стали производить продукцию дальше. Но главная проблема не в том, насколько мы можем снизить затраты на единицу продукции, а в том, что конечная продукция менее востребована на рынке.

Стоящие вслед за химической промышленностью, все потребляющие нашу продукцию отрасли — стали «ужиматься». Автопром, текстиль, строительство, мебельная промышленность. Это значит, что люди по всей стране остаются без работы и зарплаты. Они не идут в магазины и не тратят деньги в конечном потребительском секторе. Магазины начинают продавать меньше готовой продукции — сокращается производство.

Мы наблюдаем цепную реакцию. Человек ушел из машиностроения или металлургии, а в секторе пластика — резкое сокращение объемов продаж, потому что значительная часть населения больше не может позволить себе йогурт, переходит на кефир в тетрапаках. Нас ждет рецессия — сокращение объемов производства не из-за того, что оно нерентабельно, а из-за того, что данная продукция стала ненужной потребителю. Самые тяжелые времена наступят, как только накопленный капитал в виде денег или готовой продукции будет потрачен. Выживет сильнейший.



А казалось, что к 1 кварталу 2009 года предприятия уже проели все запасы?

— С точки зрения страны — да. Но в марте спасали не предприятия, а финансовый сектор, спасали макроэкономике. Деньги вливали в банки, и, деликатно выражаясь, часть ушла не по назначению — в частности, на закупку валюты. Это обычно для России. Однако главной цели правительство достигло — обвала банковского сектора не произошло, кризис не коснулся накоплений людей и накоплений компаний. А сегодня кризис бушует в промышленности. Везде наблюдается спад.

Все же подъем производства — довольно объективный показатель, его трудно симулировать...

— Подъем по сравнению с чем? С январем—февралем, когда заводы вообще стояли? Но тот же «АвтоВАЗ» объявил, что с 1 сентября они останавливают производство, отработав при этом 2 или 3 смены. Сокращают 5 тысяч человек, плюс еще 10 тысяч сотрудников отправлены на пенсию.

«КамАЗ» работает на сниженных мощностях. Соответственно, предприятия СК сокращают объемы продаж каучука на внутреннем рынке, «Нижнекамскшина» страдает из-за отсутствия заказов. Нам бы активизировать продажи на экспорт, но западные шинники не знают, куда девать свою продукцию. Я думаю, через какое-то время на мировом рынке в наиболее пострадавших сегментах начнется консолидация. Обанкротившиеся предприятия будут скупаться, какие-то из них закроются. Это долгий процесс. И то, что мы видим — только начало.

Почувствовали ли вы по поведению ваших покупателей, как компании-переработчики отреагировали на падение спроса, в автопроме и не только?

— Непосредственно для автомобильной промышленности мы продавали немного. Единственный наш потребитель из автопрома, который находится в Самаре, использовал некондиционные марки полистирола при производстве бамперов.

Компании, с которыми мы работаем, производят компаунды, на которые раньше был хороший спрос в автопроме. Например «Полипластик» покупал у нас полипропилен для этих целей. Но сейчас, что естественно, происходит смещение направлений сбыта. Насколько мне известно, крупные производители компаундов перепрофилируются на производство других смесей, в частности, для выпуска бытовой техники. Но и в этом сегменте трудные времена.

Основной наш потребитель в секторе бытовой техники — компания Indesit — сократила объемы закупок в 2 раза.

«Европластик» — официальный поставщик полистирола и полипропилена производства ОАО «Нижнекамскнефтехим» и полиэтилена высокого давления производства ОАО «НефтеХимСэвилен», дистрибьютор пластмасс и полимерных полуфабрикатов компаний «Сибур», «Салаватнефтеоргсинтез», «Байер АГ», «Шеврон-Филипс», «Инеос-Нова», «Ампасет», «Шульман», Туркменбашинского НПЗ, Шуртанского ГНХК.

«Европластик» был учрежден в мае 2003 года, одновременно с запуском завода в г. Нижнекамск по выпуску полистиролов. 6 лет «Европластик» успешно работает на рынке полимеров, широко используемых в самых различных производствах, от сэндвич-панелей до посуды. В ассортименте компании: пластмассы российского производства — полипропилен, полиэтилен, полиолефины, полистирол общего назначения и ударопрочный полистирол. Импортные пластики и полимерные материалы — вспененный полистирол, полиэтилен низкого давления, поливинилхлорид.

По моим наблюдениям, в целом для производства компаундов в России закупается на 25–30 % меньше сырья — полистирола, полипропилена, полиэтилена, чем в докризисный период.

Основная доля полимерной продукции сегодня приходится на пищевую упаковку. С наступлением кризиса продажи в этом секторе продолжали медленно расти.

Резкое, удручающее сокращение потребления материалов произошло в строительном секторе, начиная с декабря прошлого года и по апрель — почти на 90 %. Затем, с наступлением летнего сезона, часть строек ожила. Думаю, сыграли роль вливания со стороны государства в строительные организации — в результате мы вышли по продажам для строительного сектора на уровень в 60–70 % от объемов прошлого года. Но строительный сезон скоро закончится, и мы снова должны готовиться к спаду.

В секторе литьевых изделий: майонезные банки, тара для ЛКМ — сокращение продаж незначительное, самый низкий объем продаж был в январе.

Если вести речь о базовых полимерах, что происходит с объемом продаж в натуральном выражении?

— Если брать издавека, то на начало 2003 года месячный объем реализации составлял 2–3 тысячи тонн полистирола и полиэтилена. Сейчас наш уровень — около 20 тысяч тонн. Рекордный объем за месяц — 30 тысяч тонн.

Если же вас интересует картина за последние 12 месяцев, год имени мирового кризиса... в августе прошлого года мы продали, без учета полиэтилена, который был запущен только в 2009-м, около 20 тысяч тонн, а в январе текущего года — 12 тысяч тонн. Общее сокращение продаж за полгода составило около 50 %.

Нами были предприняты особые меры, в результате которых в июне 2009 года «Европластик» вышел на ежемесячный объем продаж в 18–19 тысяч тонн, и этот объем реализации сохра-



Промышленная площадка компании Nuhتامaki. Производство упаковки ведется из сырья «Европластика»

нялся по август включительно. В сентябре вновь началось снижение. Причин две: первая — ожидаемое сокращение производства в строительном секторе, вторая — резкий рост цен на полимеры. Если сравнивать с началом года, то цена почти удвоилась. До этого, в начале кризиса, цены упали в 2-2,5 раза.

Здесь имеется важная деталь. При том, что цена на базовые полимеры на мировом рынке и соответственно, российском — возросла, цена готовых изделий, поступающих в потребительский сектор, продолжала падать из-за ужесточившейся конкуренции между переработчиками. Наша компания как дистрибьютор оказалась в тисках: со стороны поставщика цена растет, а со стороны покупателя — падает.

Кризис ударил и по нам, хотя мы держимся. За год компания на 30 % сократила штаты.

Проходят ли мимо вас или через вас отрицательные и положительные тенденции в финансовом секторе? Как осуществляется ваше взаимодействие с банками?

— При отсутствии ликвидности, несмотря на поддержку банков со стороны государства, в реальный сектор экономики через банковскую систему денег дошло мало. К примеру, если объем кредитования «Европластика» в прошедшем году составлял 750 млн рублей, то в текущем — только 350 млн рублей. И вряд ли мы получим кредиты на тех же условиях, что ранее. Значит, мы будем избегать брать заемные средства, и наши трудности по транзитивности будут переданы производителям ТНП.

Кредиты нужны нам для пополнения оборотных средств, чтобы можно было финансировать поставки в адрес посто-

янных потребителей. А потребитель не может делать предоплату, ему необходимо время на переработку и сбыт.

Наши взаимоотношения с банками строятся по стандартным схемам. На овердрафты приходится от силы 10 %, в основном используем кредитные линии или факторинг. И факторинг — только в том случае, если клиент на него согласен.

Готовы ли вы к девальвации рубля? Как в этом случае будет строиться ценовая политика предприятий и дилеров?

— Серьезные изменения в весе национальной валюты вряд ли произойдут до ноября. Они могут случиться при работе над новым бюджетом. Очевидно, что 2010 год начнется с дефицитным бюджетом. Занимать деньги за рубежом мы не можем себе позволить — повторится история лихих 90-х годов, когда постоянно брались новые займы, чтобы обеспечить рефинансирование старых. Если страна включит печатный станок после новогодних праздников, то основной удар девальвации придется на следующий год.

Что касается нашей компании, мы как продавали продукцию за рубли, так и продаем. И будем это делать, пока заемные средства будут предоставляться в рублях.

Вы не производите продукцию, которую продаете. При этом должны рассчитываться с поставщиком на условиях, которые его устраивают. Кто в этой ситуации определяет содержание прайс-листа?

— Примерно в середине каждого месяца «Нижекамскнефтехим», исходя из полученных прогнозов цен на сырье, дает

нам индикацию цен для проработки на рынке. Мы ее сравниваем с потенциальными возможностями импортного полимера, общаемся с потребителями и вводим собственную индикацию. Затем подтверждаем — эта цена реальна или нет, и в течение недели примерно идет «борьба мнений».

Замечу, что чем выше цена на полимеры, тем хуже для экономики.

Как сильно дорожают полимеры по дороге от завода к вашим потребителям? Из чего состоят «дорожные» расходы?

— Если говорить о марже дилера, то она составляет около 10 %.

Мы получаем полимеры на условиях «франко-завод», то есть берем товар от ворот предприятия, находящегося в Нижнекамске.

Далее вся цепочка — на нас. Привлекаем автотранспортную компанию (только 10 % перевозим по железной дороге). Одно транспортное предприятие находится в Набережных Челнах, другие перевозчики из Татарстана и прилегающих регионов. При реализации 20 тысяч тонн полимеров в год на одни сутки приходится около 1 тысячи тонн груза. Ежедневно у нас на дороге стоит от 50 до 100 фур. Мы используем два вида упаковки. Первый — мешки по 25 кг на паллеттах, в термоусадочной пленке. Палетты грузятся в фуры. Второй вид транспорта — полимеровозы, их мы тоже арендуем. Собственные машины мы решили не покупать, поскольку расчеты показывают: нам невыгодны непрофильные активы. По этой же причине «Европластик» арендует склады, не приобретая их в собственность. Так или иначе, на транспортировку и логистику уходит примерно 8 % маржинальной прибыли, и в компании остается от 1 до 2 %. Вот он, оборот «Европластика».

И конечно, мы постоянно работаем над снижением издержек. С прошлого года начали работать с ООО «Даксер» — европейским логистическим оператором. По их совету перенесли склад в Нижний Новгород, сэкономили на этом 2 млн рублей. Теперь в каждый момент времени у нас есть достоверная информация — что, с точностью до мешка и килограмма, находится на всех наших складах, что и куда мы собираемся везти, по какому минутному графику. Оказалось, что это позволяет экономить деньги.

Правда ли, что благодаря кризису российским производителям полимеров удалось выйти на рынки стран Ближнего Востока, например, на турецкий рынок?

— Насколько мне известно, ОАО «Нижекамскнефтехим» работает на экспорт-

ных рынках, и доля экспорта в этом году возросла. В условиях финансового кризиса объем экспортных поставок «Нижнекамскнефтехима» увеличился с 30 до 50 % от общего объема выпускаемых полимеров. Что касается нашей компании, то «Европластик» работает только в России.

У нас есть представительство в Киеве, но в Украине уровень продаж низкий. И это связано с экономической политикой наших соседей. Используя белые схемы растормаживания, мы не можем конкурировать из-за потока, идущего в Украину с Запада по «черным» схемам. Разница между «черной» и «белой» схемой составляет НДС. Этого достаточно, чтобы быть неконкурентными. В результате максимальный объем реализации на Украине за всю историю компании не превышал 300-400 тонн в месяц.

Поскольку возросли экспортные поставки на головном предприятии, а в России потребление упало, ваш товарный оборот должен был резко снизиться?

— «Европластик» начал работать с другими поставщиками. Это и есть новое направление нашего бизнеса, которое позволило удержать объемы поставок. Мы подписали соглашение с «Сибуром» на поставку полипропилена производства Московского НПЗ и начнем отгрузку с сентября.

Сейчас ведем переговоры с «Салаватнефтеоргсинтезом», подписали соглашение о намерениях по поставкам полиэтилена в объеме до 3 тысяч тонн ежемесячно.

В этой ситуации интересы головного предприятия не страдают, и «Европластик» реализует максимально возможный в имеющейся ситуации объем.

На сегодняшний день из 20 тысяч тонн, которые мы продаем, 17,5 тысяч тонн — нижнекамские полимеры, а 2,5 тысячи — продукция сторонних поставщиков. Пока не так уж много.

Есть понимание, что российский рынок дает продукции недостаточно, мы хотим продавать больше, поэтому решили сотрудничать с производителями из сопредельных стран. Заключение договора на поставку полипропилена из Туркмении, ведем переговоры с бразильской компанией на поставку линейного полиэтилена тех марок, которые в России не производятся.

С зарубежными компаниями, у которых есть свои представительства в России, мы не работаем, в данном случае конкуренция не имеет смысла.

Мы неизбежно потеряли бы объемы реализации, если бы не провели замену недостающих объемов полимеров с «НКНХ». За место под солнцем приходится бороться.



Производство компании «Стиролпласт», одного из крупнейших потребителей полимеров «Европластика»

«Нижнекамскнефтехим» в курсе принятого «Европластиком» решения.

Кто продает полимеры в Татарстане?

— Было принято решение, что «Нижнекамскнефтехим» самостоятельно ведет все продажи в республике, реализуя внутренние принципы ценообразования.

В Татарии свои правила. Правительство республики поддерживает местных производителей, поэтому даже самостоятельные предприятия отгружают сырье «своим» переработчикам по льготным ценам, что позволяет Республике Татарстан развивать экономику. И это приводит к положительной цепной реакции во многих сегментах рынка. Один из секретов экономического чуда. Известно, что Татарстан по всем показателям экономического роста опережает Россию в целом.

Чьи полимеры распространяются за Уралом?

— Для нас это экзотические поставки, хотя прецеденты были. Везти полимеры за Урал дорого и бессмысленно. Полипропилен на востоке России продает «Томскнефтехим», полистирол — «Омский завод полистирола», полиэтилен — завод в Ангарске. Еще поступает за Урал продукция из Башкирии.

На западе принято при продаже продукции конечным потребителям оказывать консультационные услуги по вопросам компаундирования, переработки и применения в конечных секторах. Вы даете такого рода справки своим покупателям, в частности при реализации специальных марок полимеров?

— Для этого у нас есть технический отдел. Первичную консультацию дает менеджер по продажам, так как все наши менеджеры имеют химическое образование, и 90 % из них — полимерщики. Если они не справляются, подключается руководитель технического отдела Юрий Орлов, который отвечает непосредственно за выезд на заводы и консультации по переработке полимеров. Если и он не справляется, привлекаем специалистов из Нижнекамска. Там есть соответствующие отделы на производствах и мощный научно-технический центр.

Что касается самих смесей... хотя наши полимеры в значительном числе случаев являются полупродуктом и конечная продукция сильно отличается от продаваемых гранул, большинство переработчиков все-таки используют наши полимеры как основное сырье и не компаундируют их. Компаундами занимаются компании, которые поставляют продукцию дальше, на производство бытовой техники или в автопром.

Сколько всего покупателей на сегодня у компании «Европластик»? Как бы вы оценили количество переработчиков в московском регионе?

— У нас всего 500 договоров, постоянно действующих среди них 350-400. Некоторые покупатели приходят время от времени, балансируя между различными поставщиками.

Если оценивать потребителей всех видов полимеров, не только полистирола, полипропилена, полиэтилена, но и ПВХ, полиамида и т. д., то только в Москве и Подмосковье находится около 1500 предприятий переработки. Небольших компаний, которые бы по-



ставили один экструдер и делали стаканчики, сейчас не осталось. А в 2003 году их было много. Теперь же рынок сформировался, и компании производят от 100 тонн продукции и более. Количество предприятий, которые перерабатывают менее 20 тонн, можно сосчитать по пальцам.

Есть ли возможности увеличения переработки полимеров в России? Откуда данные, что мы перерабатываем только 20 % возможного объема?

— Сегодня Россия экспортирует 7 млн баррелей нефти в сутки. Ровно столько, сколько экспортирует Саудовская Аравия. Но если сравнить небольшую Саудовскую Аравию и нашу огромную страну, то есть, безусловно, возможности для роста переработки.

Правда, у нас не развит и потребительский сектор, тут есть чем заняться. Но это не единственное направление. Если появятся условия для переработки, как это было сделано в Китае, то наши предприниматели смогут и будут производить на экспорт. В Поднебесной были созданы экономические условия для роста переработки, а затем приступили к строительству самих полимерных производств. В результате

Китай — один из крупнейших импортеров нефтегазового сырья, а мы входим в число лидеров сырьевого экспорта.

Есть убеждение, что Россия не способна производить готовые изделия, которые будут пользоваться спросом где-то кроме самой России. Народ у нас то ли ленивый, то ли несообразительный.

— С точки зрения кадров — абсолютно способны. Мы спокойно выдержим требования по качеству, поскольку 99,9 % технологий все наши компании приобретают за рубежом. Наши полимеры выпускаются на реконструированном оборудовании по лицензиям мировых брендов. Все заводы работают по стандартам ISO.

Уверяю вас, что сейчас наша посуда из полимеров, любая упаковка, товары народного потребления — ничуть не хуже турецких или китайских, которыми забиты мировые рынки.

Возьмем Татарстан. Здесь создаются свободные экономические зоны, технопарки, которые являются двигателем для целой цепочки производств. Завозится новое оборудование, выпускается готовая продукция — она востребована на российском рынке. В России огромный потенциал переработки газового и

нефтяного сырья в готовые полимеры. Нам предстоит освоить выпуск нитей, тканей, изделий из полимерных синтетических волокон.

А на экспорт мы не выходим прежде всего в силу недостатков таможенной и экспортной политики.

В 2007 году наша компания, возможно, навсегда прекратила экспорт в Белоруссию. Если бы возврат НДС не был таким сложным, мы продолжили бы внешнеэкономическую деятельность.

НДС во всем мире платится там, где находится потребитель продукции — если мы говорим о поставке российской продукции в Европу, то в Европе. Но перед этим мы платим еще один НДС на родине, который по закону в разумные сроки нам должны вернуть назад. Вроде бы, все просто. Оказывается, нет.

Все экспортирующие заводы наряду с инженерами и рабочими держат штат юристов — получить назад свой законный НДС можно только через суд.

Политика налоговых органов состоит в том, чтобы не возвращать ничего добровольно.

Вы произвели продукцию. Вы поставили ее на экспорт. Собрали волю в кулак и пошли судиться — это стало частью производственного процесса. Может быть, достаточно самого факта, что вы экспортер и вы пришли в суд?

Не тут-то было. Налоговая инспекция и судебные органы — наготове, они откажут производителю в максимальном числе случаев. Не потому, что поставка была не экспортной, нет. А потому, что не так сделана ксерокопия и кем-то на день позже представлена платежка, то есть по формальным основаниям. Как вы думаете, долго ли в таких условиях проживет добросовестный экспортер, если это не комбинат «Нижекамскнефтехим», а переработчик пластмасс?

Вот такая наша государственная политика.

А начинать надо именно с переработки! Почему это игнорирует правительство, для игроков промышленного рынка остается тайной.

Если Россия будет перерабатывать полимеров больше, чем производит, появятся предпосылки для строительства новых полимерных производств, а значит, станут нужны базовые мономеры. Если базовые мономеры будут производиться в России, меньше нефти будет экспортироваться за рубеж.

Сейчас «Сибур» заявил о своем проекте в Тобольске на дополнительные 500 тысяч тонн полипропилена в год. Для России это неслыханный масштаб, никто у нас не производил таких объемов. Кто их переработает?

У России фактически нет собственного рынка переработки, и его надо создавать без промедления, потому что иначе наш кризис не закончится никогда. ■



СТАБИЛЬНОСТЬ
УВЕРЕННОСТЬ
БУДУЩЕЕ

Россия, 141407, Московская обл., г. Химки, ул. Панфилова, владение 19,
строение 1, деловой центр «Кантри Парк», 12 этаж
тел. (495) 739-48-51, 739-48-61, факс (495) 739-48-71
e-mail: info@nizhex.ru www.europlastic.ru

Украина, 04080, г. Киев, ул. Викентия Хвойки, д. 18/14, корп. 3
тел. +38044 331-51-13, тел./факс +38044 230-60-36
e-mail: info@europlastic.com.ua www.europlastic.com.ua

«Европластик» — официальный поставщик
полистирола и полипропилена производства
ОАО «Нижнекамскнефтехим» и полиэтилена
высокого давления производства
ОАО «НефтеХимСэвилен».
Компания располагает складскими комплексами
в Московской области и в г. Киеве.