

ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ



ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИМЕРНОЙ УПАКОВКИ

ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИМЕРНОЙ УПАКОВКИ



Ожидает ли нас дефицит товаров из-за недоступности полимерной упаковочной продукции? Что будет с ценами? Сможет ли Россия обеспечить себя упаковкой? Нужна ли производителям помощь государства? Эти вопросы беспокоят сегодня многих, несмотря на все выкладки, что страна справится с санкционным давлением.

ЭИСИ поговорил с экспертами – руководителями крупнейших ассоциаций производителей полимерной продукции – о сложностях, трендах и перспективах отрасли.

Тренды:

- компетенции, профессионализм, опыт обеспечили бесперебойную работу отрасли и не вызвали дефицита полимерной упаковки на рынке;
- благодаря самоорганизации российская отрасль полимерной упаковки своими силами решает возникающие проблемы;
- сократились поставки из Европы сырья, пигментов, красителей, комплектующих, запчастей, оборудования, от которых достаточно существенно зависят переработчики пластмасс;
- в отрасли происходит замещение импортируемого сырья отечественным, переориентация на поставки из Китая, стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока. Заместить европейские поставки не просто: не подготовлены логистические цепочки, нет замены всё необходимым маркам;
- российские поставщики сырья идут навстречу отечественным производителям полимерной упаковки, однако ассортимент выпускаемой продукции не позволяет полностью удовлетворить спрос;
- российские производители полимерной упаковки ищут аналоги, корректируют рецептуры, меняют технические условия;
- изменение географии поставщиков привело к изменению условий контрактов (10% по предоплате), увеличению транспортного пути, времени нахождения сырья в пути, логистических издержек, что привело к росту себесто-

имости продукции, трехкратному росту потребности отрасли в оборотном капитале;

- импортеры готовой упаковки либо ушли с российского рынка, либо испытывают логистические проблемы;
- ценообразование в рублях стало важным конкурентным преимуществом российских производителей упаковки;
- сократились поставки российской продукции за рубеж, что привело к корректировке планов производителей полимерной упаковки;
- растет спрос со стороны локализованных в России иностранных компаний, а также со стороны российских компаний, которые раньше импортировали готовую полимерную упаковку;
- спрос на отечественную продукцию будет и далее увеличиваться, но ресурсов будет не хватать.

Риски и проблемы:

- летом может наступить дефицит сырья. Решение: расширить логистические проблемы с поставками сырья из Китая, стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока (помочь в поиске контактов, повысить пропускную способность таможенных постов, логистических терминалов, железных и автомобильных дорог); оказать содействие в расширении ассортимента отечественных производителей сырья;
- дефицит оборотных средств у производителей полимерной упаковки не позволит удовлетворить растущий спрос на их продукцию. Решение: предложить государственные гарантии зарубежным (китайским и из других восточных стран) поставщикам сырья, чтобы уйти от 100% предоплаты; предоставить целевые кредиты российским производителям; сократить время движения сырья с текущих 90 дней до 14 дней;
- из-за плохой логистики со странами Западной Европы есть риск лишиться доступа к несанкционированным товарам (оборудованию, комплектующим, добавкам и пр.). Решение: оказать государственную поддержку в формировании логистической цепочки движения таких товаров;
- снижением таможенных пошлин на импорт готовой упаковки нивелировать успехи импортозамещения последних лет и сделать российскую продукцию неконкурентоспособной. Решение: не менять таможенные пошлины без тщательной проработки условий (возможно, с шагом вступления в силу решения через год), разработать механизм возврата взимаемой таможенной пошлины для отдельной продукции или для ограниченных объемов;
- отсутствие государственной поддержки на строительство новых производственных корпусов не позволит ввести новые мощности. Решение: разработать финансовый инструмент для поддержки капложений в производственные корпуса.

Возможности:

- провести импортозамещение на рынке полимерной упаковки в течение трех лет;
- отрасль может развиваться, опираясь на свои собственные силы, на возможности внутри России и ЕАЭС;
- когда санкционный шок пройдет, отрасль ожидает тесную координацию с государством в решении стратегических задач: сделать отрасль прозрачной, технологичной (например, стимулируя технологическое обновление в отрасли изменением порядка оплаты НДС при ввозе оборудования), выпускающей не «утилизируемую», а перерабатываемую упаковку;
- Россия может стать страной-лидером по экспорту полимерной продукции.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ:

Генеральный директор НО «Союз переработчиков пластмасс» П.В. Базунов: Трудностей много. Прежде всего, санкции ограничили поставки в Российскую Федерацию целого ряда полимеров, а также добавок, катализаторов, термостабилизаторов и пр., которые применяются, как для производства упаковки, так и для деталей автопрома и пр. Заместить их поставками из Китая не так просто: не подготовлены логистические цепочки, нет замены всем необходимым маркам и не хватает средств на закупку всех этих товаров по предоплате. Импортозамещение (производство в Российской Федерации даже части отсутствующей номенклатуры) происходит совершенно не теми темпами: вопрос нехватки надо решать сегодня, в считанные дни и недели, а не месяцы или годы. Предприятия ищут аналоги, корректируют рецептуры и пр. Но явно не успевают за потоком санкционных мер. Думаю, что уже летом мы столкнемся с частичной остановкой производств. Но есть надежда что остановки будут временными. Наш Союз подготовил и направил обращение в Правительство Российской Федерации, в котором пояснил актуальное положение в отрасли и дал наши предложения по безотлагательных мерам как мы их видим.

Генеральный директор ООО «Гранд-Мастер» А.М. Узденов:

У России есть все необходимые возможности для того, чтобы быть одной из ведущих стран по экспорту изделий из полимеров. Наша страна обладает необходимыми природными, энергетическими, сырьевыми и, самое главное, интеллектуальными человеческими ресурсами.

Сегодняшние условия – сузились наши возможности по импорту сырья, сужаются возможности отечественных производителей сырья по экспорту – являются стимулом для расширения производителями сырья ассортимента выпускаемой продукции. Надеемся, что они реализуют открывшиеся возможности по импортозамещению. Мы начали уделять больше внимание выпуску новых пленок с различной структурой, увеличивая использование отечественного сырья. Стараемся использовать как можно больше потребительских качеств отечественных полимеров, подталкиваем отечественных производителей сырья на расширение их линейки продукции, работаем со своими клиентами по формированию новых стандартов, содержащих разумные требования к качеству упаковки.

Генеральный директор ООО «Десногорский полимерный завод» А.Г. Преферансов: Каждую неделю появляется новый проект постановления Правительства России об обнулении таможенных пошлин для десятков наименований товарных групп. Порой нам предлагается за полдня его рассмотреть и дать свой обоснованный ответ со статистикой и аргументами. Это невозможно сделать и за неделю. Таким серьезным трудом должен заниматься научно-исследовательский институт или аналитическая группа. У нас некому провести та-

кую работу по каждому виду продукции и дать обоснованный ответ на вопросы: сколько завозится, производится, потребляется. А обнуление таможенных пошлин приведет к тому, что импорт создаст нам большую необоснованную конкуренцию. Так, для нас действует таможенная пошлина на ввоз сырья, а для ввоза производимых из него товаров ее не будет. Таким образом, дается зеленый свет товарам, аналоги которых выпускаются в Российской Федерации. Кроме того, из-за такого решения государство также будет недобирать таможенные сборы с импортеров и налоги с непроезженной нами продукции. Если необходимо помочь отдельным предприятиям с импортом продукции, то лучше отдельно ее закупить, чем обнулять таможенную пошлину на всю группу товаров. Иначе мы допускаем ошибку, которая в дальнейшем будет нам мешать. Она носит стратегический характер.

Председатель совета директоров АО «Завод Протей» Д.Д. Найденов: Мы рады растущему спросу со стороны локализованных в России иностранных компаний. В своих письмах к нам они пишут, что остаются в России, и просят нас как их поставщиков продолжать им поставлять продукцию, внимательно к ним относиться, потому что они обеспечивают рабочие места и производят важную продукцию. Обращаются к нам и новые локализованные иностранные компании. Проблема – высокие «20% плюс» процентные ставки, под которые развиваться очень сложно. По оборудованию действуют программы лизинга Фонда развития промышленности, предусматривающие финансирование 50% объема под 1% годовых. Мы хотим строить новые корпуса, но, к сожалению, специальных государственных мер поддержки по этому направлению не предусмотрено.

ПОЛНЫЕ ТЕКСТЫ ИНТЕРВЬЮ

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ НО «СОЮЗ ПЕРЕРАБОТЧИКОВ ПЛАСТМАСС» П.В. БАЗУНОВЫМ

Союз переработчиков пластмасс – это некоммерческая организация, объединяющая торговые компании, компании-производители пластмассовых изделий, оборудования для их производства, производителей компаундов и композитных материалов, а также научно-исследовательские и учебные институты. В состав Союза входит 60 организаций.

ЭИСИ: Уважаемый Пётр Валерьевич! С какими трудностями столкнулись предприятия отрасли и как они сегодня с ними справляются?

П.В. Базунов: Трудностей много. Прежде всего, санкции ограничили поставки в Российскую Федерацию целого ряда полимеров, а также добавок, катализаторов, термостабилизаторов и пр., которые применяются, как для производства упаковки, так и для деталей автопрома и пр. Заменить их поставками из Китая не так просто: не подготовлены логистические цепочки, нет замены всё необходимым маркам, и не хватает средств на закупку всех этих товаров по предоплате. Импортозамещение (производство в Российской Федерации даже части отсутствующей номенклатуры) происходит совершенно не теми темпами: вопрос нехватки надо решать сегодня, в считанные дни и недели, а не месяцы или годы. Предприятия ищут аналоги, корректируют рецептуры и пр. Но явно не успевают за потоком санкционных мер. Думаю, что уже летом мы столкнемся с частичной остановкой производств. Но есть надежда что остановки будут временными.

ЭИСИ: Какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности и какой от нее достигается эффект?

П.В. Базунов: Пока меры поддержки только прорабатываются либо адаптируются в связи с быстро меняющейся ситуацией. Наш Союз под-

готовил и направил обращение в Правительство Российской Федерации, в котором пояснил актуальное положение в отрасли и дал наши предложения по безотлагательным мерам, как мы их видим. Конечно, мы не можем их сами проработать, но мы можем поставить вопросы или задачи, от решения которых зависит стабильность в нашей отрасли в такой турбулентный период.

ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль их использует?

П.В. Баунов: Пока рано говорить о новых рыночных возможностях, так как ситуация слишком быстро меняется: сейчас одна возможность появилась, но завтра исчезла и появилась другая и т.д. При всём этом, всё же появилась одна большая возможность – прекратить в кратчайшие сроки (в течение 1-3 лет) всякую импортозависимость и прямо сегодня погрузиться в развитие национальной экономики и производства. Сейчас необходимо максимально отсоединить нашу промышленность от мировой и создать ей тепличные и спокойные условия для самостоятельного вызревания. И она вызреет и окрепнет. Я говорю прежде всего о малом производственном бизнесе. Много для этого уже делается. Прежде всего ФАСом прекращено использование ценовых индикативов иностранных агентств, курса доллара США или евро, и других все возможных «ориентиров» и нетбэков в ценообразовании при поставках российского сырья на внутреннем рынке. Эта глобализация рынков сдавливала на протяжении многих лет развитие малого и среднего промышленного бизнеса в нашей стране. Посмотрите, весь импорт в Россию пластмассовых изделий только из Китая в 2019-2020 годах (430 тыс. тонн) превышал весь наш экспорт изделий из пластмасс за эти годы. Я глубоко уверен, что Правительство должно устанавливать своим решением цены на всё сырьё, которое отпускается нефте- и газодобывающими компаниями с госучастием на внутренний рынок. Эти цены не должны привязываться ни к каким рынкам вообще! Мы у себя в стране сами должны понимать, на каком уровне должны задать точку ценового отсчёта (причём в рублях) для следующих стадий переделов нашего сырья в нашей стране. Мировой рынок ничего не регулирует, как мы видим, но наоборот дестабилизирует и разрушает национальные экономики. Мировые индикативы нужно отключить от ценообразования (как телевизор выдернуть из розетки) на национальных рынках причём надолго (минимум лет на 30 пока наша обрабатывающая промышленность не окрепнет, приобретя самостоятельность и должный уровень импортнезависимости). Далее следует создавать свои национальные ценовые индикативы на сырьё, включая цены на наши крупнотоннажные пластмассы, на основе создания организованных биржевых торгов. Не нужно переводить на биржу все поставки пластмасс и полимеров, но только ту часть, которая реализуется на так называемом спотовом рынке, и те типы полимеров, которые имеют наиболее широкий спрос в разных областях производства.

ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы?

П.В. Базунов: Его трудно пока определить, так как влияют те факторы, которые называются «форс мажором». Но сейчас происходит перестройка нашей промышленности на взаимодействие с Китаем. В принципе я не вижу в этом ничего плохого, так как Китай также сопредельное государство с протяжённой границей. Китайский ВВП обогнал ВВП США по паритету покупательской способности. По сути, мы вдруг оказались граничащими со страной, более развитой, чем Америка и в 5 раз более населённой (а есть ещё Индонезия, Индия и другие). Китай я уверен заинтересован в массе совместных с Российской Федерацией научно-исследовательских и культурных проектов, китайцы с интересом изучают русскую культуру, и это факт, так как я с ними сам много общаюсь. Самое время налаживать новую жизнь с новым интересным и богатым «соседом».

ЭИСИ: В сегодняшних условиях с чем отрасль не может справиться без помощи государства? И в чем заключается ожидаемая помощь?

П.В. Базунов: Самая главная помощь сейчас со стороны государства – это финансирование оборотного капитала компаний и срочное обустройство логистического плеча между Китаем и Россией. Казахстан не сможет нам помочь кардинальным образом в этом вопросе. Мы обсуждали вопросы организации логистики через Казахстан с казахскими коллегами, но я лично для себя понял, что там нет быстрых и готовых решений.

Есть ещё ряд мелких проблем, связанных с упрощением некоторых таможенных процедур, сертификации и пр. Но это технически решается и эти вопросы являются уже «надстройкой» над главными проблемами сегодня: где взять деньги на оборотку, если учесть, что кредиты подорожали после увеличения ключевой ставки до 20 и затем снижения до 17%, а сроки поставки сырья удлинились с 2 недель до 2-3 мес. Я говорю об импортном сырьё, от которого невозможно быстро отказаться.

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «ГРАНД-МАСТЕР» А.М. УЗДЕНОВЫМ

Компания Гранд-Мастер создана в 2005 году. Основное направление деятельности – производство высококачественных многослойных полиолефиновых пленок (свыше 1000 тонн в месяц). В производстве используется кроме отечественных марок еще сырье ведущих мировых компаний, таких как: Exxon Mobil Chemical, Dow Chemical, Borealis AG, Sabic. Производственная площадка расположена в городе Жуков Калужской области в 100 км от МКАД.

ЭИСИ: Уважаемый Анзор Мухтарович! С какими трудностями столкнулось Ваше предприятие и как сегодня с ними справляетесь?

А.М. Узденов: Наш завод выпускает высококачественные многослойные полиэтиленовые и полипропиленовые пленки, которые в основном используются для производства гибкой упаковки в пищевой, химической и других отраслях.

С конца февраля мы столкнулись с проблемами: одни европейские поставщики сразу отказались поставлять сырье, запчасти; другие изменили существенные условия поставки.

Кроме того, в марте курс евро и доллара к российскому рублю значительно вырос. Соответственно значительно увеличилась себестоимость производства пленки с высоким содержанием импортной доли сырья. В апреле российский рубль укрепился и относительно стабилизировался, что позитивно отразилось на нашей работе. Тем не менее, мы учитываем возросший валютный риск в стоимости выпуска продукции.

С учетом санкций мы изменили географию импорта сырья, что отразилось на бизнес-процессах. Новые поставщики из стран Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии просят 100% предоплату. Другой стала логистика, удлинился транспортный путь. Это повлекло за собой рост транспортных издержек, увеличение времени доставки. Например, из Финляндии сырье перевозилось за два-три дня, а из Юго-Восточной Азии срок его доставки может превышать 60 дней. Период оборачиваемости вырос с одного месяца и достигает трех и более месяцев, что привело к увеличению потребности в оборотных средствах, в большем объеме кредитов. Выросшие ставки кредитов и факторинга также способствуют увеличению себестоимости продукции. Негативное влияние оказывает сохраняющийся дефицит контейнеров, который возник в период пандемии.

Все эти проблемы приходится решать. Для производства нам нужны более «вменяемые» процентные ставки и более длинные деньги. Такие же вопросы приходится решать и нашим покупателям.

Поставщики отечественного сырья идут нам на встречу по условиям закупки. Некоторые виды сырья они еще не производят, но мы очень

надеемся получить «дорожную карту», где будет указано: когда и что они начнут производить, предоставляя альтернативы импортным материалам. После объединения компаний СИБУР и ТАИФ мы ожидаем, что перед нами откроются новые возможности по замещению зарубежных поставок сырья.

Сейчас нам, в первую очередь, важно «потушить пожар»: чтобы производство не остановилось из-за недостатка подходящего сырья. Затем мы уже будем думать о доступности запчастей для оборудования и новом оборудовании. Мы уже создали чат, где делимся информацией о потенциальных поставщиках запчастей, специалистах по ремонту и другой актуальной информацией.

ЭИСИ: Какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности, и какой от нее достигается эффект?

А.М. Узденов: Важно, что, хоть и с небольшим опозданием, стабилизировался валютный рынок. Обязательная продажа 80% валютной выручки положительно сказалась на валютном курсе, что очень важно: при высокой волатильности курса невозможно спрогнозировать расходы на производство, так как в переработке полимеров стоимость сырья может достигать до 90% себестоимости.

Ключевая ставка на уровне 20% – это очень много. Ее опустили на малую величину, до 17%, но это какой-то тренд.

Поднятие процентов по вкладам остановило панику с изъятием денег населением из банков, поэтому надеемся, что кредитные учреждения начнут активнее финансировать производство.

Наш отраслевой союз активно взаимодействует с Минпромторгом, Минэнерго, ФАС и другими органами исполнительной и законодательной власти России. У нас есть предложения, инициативы.

У России есть все необходимые возможности для того, чтобы быть одной из ведущих стран по экспорту изделий из полимеров. Наша страна обладает необходимыми природными, энергетическими, сырьевыми и, самое главное, интеллектуальными человеческими ресурсами.

ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль их использует?

А.М. Узденов: Сегодняшние условия – сузились наши возможности по импорту сырья, сужаются возможности отечественных производителей сырья по экспорту – являются стимулом для расширения производителями сырья ассортимента выпускаемой продукции. Надеемся, что они реализуют открывшиеся возможности по импортозамещению.

Мы начали уделять больше внимание выпуску новых пленок с различной структурой, увеличивая использование отечественного сырья. Стараемся использовать как можно больше потребительских качеств отечественных полимеров, подталкиваем отечественных производителей сырья на расширение их линейки продукции, работаем со своими клиентами по формированию новых стандартов, содержащих разумные требования к качеству упаковки.

ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы?

А.М. Узденов: Когда санкционный шок пройдет, нам нужно вернуться к решению стратегических задач. Следует нашу отрасль отрегулировать и сделать прозрачной, технологичной, выпускающей не «утилизируемую», а перерабатываемую упаковку. Полимеры могут многократно использоваться. Последняя отраслевая международная выставка полимерной промышленности где-то на 80% была посвящена переработке отходов. Сегодня необходимо и у нас отработать подходы в направлении «многократной переработки полимеров» вместо утилизации. Необходимо идти не по принципу запретов выпуска полимерной упаковки, а создавая перерабатываемую упаковку. Это принесет дополнительные рабочие места, создание замкнутой экономики, сбережению природы.

Для модернизации и развития отрасли нужны новые подходы. Например, сегодня мы платим НДС при его ввозе, т.е. на границе. Если его ввезли и перепродали, то этот налог надо заплатить. Но, если завезли для собственного производства, то выплата НДС должна быть привязана к продаже произведенной на этом оборудовании продукции. Это позволит поощрять развитие высокотехнологичных производств. Есть еще другие вопросы требующие решения. Изменение отношения к отрасли, может позволить вывести Россию в страны-лидеры по экспорту полимерной продукции.

Все это возможно.

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «ДЕСНОГОРСКИЙ ПОЛИМЕРНЫЙ ЗАВОД» А.Г. ПРЕФЕРАНСОВЫМ

ООО «ДПЗ» – крупный производитель многослойной/ламинированной пленки и пакетов различных типов с межслойной или поверхностной полноцветной печатью, металлизацией, антифогом (противотуманная добавка, препятствует запотеванию упаковки), peel-эффектом (обеспечивает легкое открывание упаковки) и возможной комбинацией технологии re-closed (обеспечивает многократное открывание и закрывание). Обладает современной лабораторией, где проводит детальные физико-механических испытания упаковки, исследования сварочных и оптических свойств, структуры пленки.

ЭИСИ: Уважаемый Александр Геннадьевич! С какими трудностями столкнулись предприятия отрасли и как они сегодня с ними справляются?

А.Г. Преферансов: Наша отрасль столкнулась с теми же проблемами, что и все другие отрасли, имевшие торгово-экономические связи с недружественными России странами. Мы много всего закупали у них: сырье, компоненты, комплектующие, запасные части. Ни для кого не секрет, что подавляющая часть оборудования, наверное, более 90%, на котором работает наша отрасль, имеет импортное происхождение. Конечно, с течением времени детали оборудования будут выходить из строя, но мы обучаемся и решим эту проблему. Сегодня производители программного обеспечения для этого оборудования из США и Европы отказывают нам в его поддержке.

В свою очередь, на платформе Союза Переработчиков Пластмасс (СПП) мы создали площадку, которая объединила специалистов в этой области. И оказалось, что очень много вопросов с ремонтом, техническим обслуживанием и поддержанием оборудования в рабочем состоянии можно решить внутри Российской Федерации.

Проблемой является и сокращение поставок российской продукции за рубеж. Все компании строили свои планы с учётом планируемых продаж. Теперь их приходится менять.

Несмотря на перечисленные сложности все компании продолжают работать. Это говорит о том, что мы обладаем необходимыми компетенциями, профессионализмом, опытом. На сколько их достаточно у нас, покажет время.

Сегодня для нас важно бесперебойное поступление сырья. Пока удаётся решить все проблемы. Мне кажется, что ничего страшного не произойдет.

ЭИСИ: Какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности и какой от нее достигается эффект?

А.Г. Преферансов: Фонд Развития Промышленности (ФРП) зарекомендовал себя с самой лучшей стороны с начала взаимодействия в 2017 году. Совместно с ним мы успешно реализовываем 3 инвестиционных проекта на общую сумму 1,2 млрд рублей, где сумма предоставленных фондом займов составила 460 млн рублей по минимально возможным ставкам 1-3% годовых.

Мы находимся в постоянном тесном взаимодействии с Министерством промышленности и торговли в лице руководства Департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий. С ним мы ведем совместную работу по формированию направлений импортозамещения. Министерство оказывает нам поддержку в реализации инвестиционных проектов. Оно содействовало включению нашей компании в марте 2022 года в системообразующие предприятия промышленности.

В 2022 году мы присоединились к работе над Национальным проектом «Производительность труда», оператором которого выступает Федеральный Центр Компетенций. Для нас это новый опыт, и надеемся на существенные сдвиги в эффективности нашего производства. Нам оказывается безвозмездная поддержка. Ожидаем, что и в дальнейшем наше взаимодействие с государственными органами будет эффективным и продуктивным.

ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль их использует?

А.Г. Преферансов: В настоящее время в России освободились значительные сегменты рынка: часть импортеров гибкой упаковки ушла, а другая – столкнулась с логистическими сложностями. Наш отечественный производитель обладает всем необходимым, чтобы занять освободившиеся ниши и быть надежным поставщиком. Кроме того, у нас имеется одно важное конкурентное преимущество – мы ведем ценообразование в рублях. В этой связи, если российское предприятие хочет заключить долгосрочные контракты, то отечественные предприятия предпочтительнее зарубежных с неопределённой ценовой перспективой. Хочу обратить внимание, что на сегодня ничего не слышно об отсутствии в стране упаковки. Значит, наши предприятия все успешно работают и справляются с поставленными задачами. Мы смогли быстро перестроиться и найти те решения, которые обеспечивают пищевую, строительную и другие отрасли промышленности нормальной упаковкой. Считаю, что наша отрасль справляется с возникающими проблемами на оценку «хорошо».

ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы?

А.Г. Преферансов: Отрасль будет развиваться, опираясь на свои собственные силы, на возможности внутри России и ЕАЭС. Если раньше мы предпочитали обращаться в Европу, то сейчас работаем с российским предприятием, которое помогает решать технические проблемы. Сейчас мы опираемся на то сырье, которое выпускается внутри Российской Фе-

дерации. Спасибо отечественным компаниям, которые развивают свою линейку марочного ассортимента продукции.

Нам проще стало выстраивать отношения с предприятиями, которые раньше ориентировались на границу. Теперь сама судьба и время заставляет их обратить внимание в нашу сторону.

В целом, я вижу развитие нашей отрасли в розовом цвете. За следующие три-пять лет мы очень сильно окрепнем, обростём хорошим панцирем, станем зубастые и мобильные.

ЭИСИ: В сегодняшних условиях с чем отрасль не может справиться без помощи государства? И в чем заключается ожидаемая помощь?

А.Г. Преферансов: Отрасль является частью российской экономики, поэтому ей нужны общие меры поддержки. Мы находимся в ситуации, в которой субъекты малого и среднего бизнеса, крупные компании, не относящиеся к системообразующим, лишены возможности получения льготного финансирования оборотного капитала и гарантий. Это мешает нормально развиваться, потому что, когда нас перевели всех на предоплату, оборотный капитал стал еще больше востребован.

Каждую неделю появляется новый проект постановления Правительства России об обнулении таможенных пошлин для десятков наименований товарных групп. Порой нам предлагается за полдня его рассмотреть и дать свой обоснованный ответ со статистикой и аргументами. Это невозможно сделать и за неделю. Таким серьезным трудом должен заниматься научно-исследовательский институт или аналитическая группа. У нас некому провести такую работу по каждому виду продукции и дать обоснованный ответ на вопросы: сколько завозится, производится, потребляется. А обнуление таможенных пошлин приведет к тому, что импорт создаст нам большую необоснованную конкуренцию. Так, для нас действует таможенная пошлина на ввоз сырья, а для ввоза производимых из него товаров ее не будет. Таким образом, дается зеленый свет товарам, аналоги которых выпускаются в Российской Федерации. Кроме того, из-за такого решения государство также будет недобирать таможенные сборы с импортеров и налоги с непроизведенной нами продукции. Если необходимо помочь отдельным предприятиям с импортом продукции, то лучше отдельно ее закупить, чем обнулять таможенную пошлину на всю группу товаров. Иначе мы допускаем ошибку, которая в дальнейшем будет нам мешать. Она носит стратегический характер.

Выросли процентные ставки по кредитам. В ситуации, когда возникает у всех проблема с оборотным капиталом, государство должно помочь предприятиям-производителям, снизив для них процентные ставки.

Мы понимаем, что разворот с Западной Европы на Восток – это надолго, поэтому государству следует заняться развитием транспортных коридоров с Китаем, странами Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока. Время нахождения товара в пути должно уменьшиться с сегодняшних 60-90 до хотя бы до 30 дней, а правильнее – до 14 дней. Резерв для этого есть: повышение эффективности работы таможенных постов. Нужно также увеличить пропускную способность наших логистических центров,

железнодорожных и автомобильных путей, что приведет к уменьшению стоимости доставки грузов.

Государство должно задействовать все свои связи и ресурсы, чтобы помочь нам быстро установить новые отношения с азиатскими компаниями. В России освободилось много специалистов по торговле со странами Западной Европой и Северной Америки. Наверное, их можно привлечь к развитию торгово-экономических связей с Востоком. Хорошо бы, если заработали бы торговые центры, которые помогают и с переводом, и с поиском товара. Думаю, что Китай пойдет на такие совместные проекты с Российской Федерацией.

Торговля с новыми компаниями из Китая подразумевает условие полной предоплаты за товар. И длинная логистика (70-80 дней), и время изготовления – все это вместе предполагают увеличение оборотного капитала. Нужна помощь от государства в поддержании оборотных средств. Это может быть как государственная гарантия перед китайскими предприятиями, так и конкретное финансирование наших предприятий, также могут быть банковские и страховые гарантии.

И еще. Мы можем что-то купить в Западной Европе. Однако сталкиваемся с логистической проблемой: не можем провезти товар. Все предприятия как-то решают эту проблему, но они носят несистемный и высокорискованный характер. Нам нужна надежная логистика для ввоза несанкционированных товаров в Российскую Федерацию.

Мы уже имеем три списка от Минпромторга по обнулению таможенных пошлин, готовятся следующие. Я их как мог изучал и не понял логики. А вот в пятом пакете санкций Евросоюза отлично просматривается вся логика. Он бьет по самым болевым точкам, которые у нас есть. Мне хотелось бы, чтобы и наше Правительство работало также профессионально, отвечало на них четкими и конкретными действиями, которые были понятны и обоснованы. Я считаю, что непродуманные и не просчитанные изменения ввозных пошлин принесёт наверняка больше вреда, чем пользы. И это будет очень сложно потом исправить.

ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ АО «ЗАВОД ПРОТЕЙ» Д.Д. НАЙДЕНОВЫМ

АО «Завод Протей» – крупный российский производитель пластиковой упаковки для косметики, бытовой химии и продуктов питания. Основные направления деятельности – производство преформ стандарта DIN, выдув ПЭТ флаконов и банок, производство укупорочных изделий. Завод поставяет значительную долю продукции локализованным в России иностранным компаниям.

ЭИСИ: Уважаемый Дмитрий Дмитриевич! Как Вы оцениваете конъюнктуру рынка продукции Вашей компании?

Д.Д. Найденов: Традиционно значительную долю рынка упаковки и укупорочных изделий занимает импортная продукция, в первую очередь, из европейских стран и Китая. Развитие нашей компании связано с производством конкурентоспособной на мировом рынке продукции и замещением импорта нашими отечественными товарами. Сейчас для нас открываются хорошие рыночные ниши. В январе текущего года мы выпустили новую разработку в сегменте укупорки – спреер (кнопочный распылитель). Он представляет собой дозирующее устройство, которое распыляет содержимое тары мелкодисперсным облаком и позволяет расходовать распыляемое вещество экономно. Спреер – высокотехнологичный продукт. Он состоит из 14 компонентов и четырехуровневой сборки. Мы думали, что из-за устоявшихся закупочных связей у компаний-потребителей он будет долго выходить на рынок. А сейчас импорт подорожал, нарушились логистические цепочки, и мы видим растущий спрос на нашу продукцию.

Мы рады растущему спросу со стороны локализованных в России иностранных компаний. В своих письмах к нам они пишут, что остаются в России, и просят нас как их поставщиков продолжать им поставлять продукцию, внимательно к ним относиться, потому что они обеспечивают рабочие места и производят важную продукцию. Обращаются к нам и новые локализованные иностранные компании.

Хочу обратить внимание на неочевидность причин, из-за которых иностранные компании заявили об остановке производства в России: санкции или нехватка комплектующих. Возможно, они так неловко совместили политическую и экономическую повестки.

ЭИСИ: С какими ещё новыми вызовами столкнулось Ваше предприятие?

Д.Д. Найденов: Основной вызов – это обеспечить новый спрос на нашу продукцию. Ресурсов категорически не будет хватать. Производству надократно увеличиваться.

Большая часть сырья, к счастью, локализована, но пигменты, красители, ряд добавок – импортные. Из плюсов – они есть в Китае., поэтому

мы начинаем работать на новом рынке, проводить операции с юанем. Со стороны банковской системы идет качественная поддержка. Существуют минусы импорта из Китая. Нужно выходить на новый для нас рынок поставщиков, удлиняется логистическая цепочка, новые для нас курсовые риски. Хотя с курсом проблема понятна: он либо стабилизируется, либо мы к его динамике привыкнем.

Следующая проблема – это высокие «20% плюс» процентные ставки, под которые развиваться очень сложно. По оборудованию действуют программы лизинга Фонда развития промышленности, предусматривающие финансирование 50% объема под 1% годовых. Мы хотим строить новые корпуса, но, к сожалению, специальных государственных мер поддержки по этому направлению не предусмотрено.

У переработчиков пластмасс доля импортного оборудования достигает 80-90%, из нее 2/3 приходится на недружественные страны: Германию, Австрию, Францию Японию. Некоторые компании объявили, что не будут поставлять в Россию новое оборудование и запчасти. С этим мы испытываем серьезные сложности. Однако в части нового оборудования китайские производители практически всё умеют делать.

Для обеспечения роста производства нужны кадры. У нас есть отлаженные механизмы их обучения. Мы заключаем договора с техникумами, берем их выпускников, в компании развито наставничество, обучение. Стараемся готовить специалистов самостоятельно. В прошлом году был кадровый голод. В этом году все нормально. Некоторые иностранные компании остановили производство, и на рынке появились специалисты.

В целом, возникшие проблемы не носят непреодолимого характера. Это проблемы роста, которые приятно решать.

