

ГРУППА ПОЛИПЛАСТИК ПРИРОСЛА ОМСКИМ ЗАВОДОМ ТРУБНОЙ ИЗОЛЯЦИИ

Сделка получила неожиданно яркое освещение в центральной прессе, когда ФАС в марте этого года сообщила о продлении на два месяца срока рассмотрения ходатайства Группы ПОЛИПЛАСТИК (ГПП). У тех, кто прочел об этом в «Коммерсанте» и других авторитетных бизнес-изданиях, сложилось впечатление, что ГПП пытается создать какой-то мощный монополистический кулак в Уральско-Сибирском регионе, а ФАС пытается этому противостоять. Однако через неделю ФАС удовлетворила ходатайство ГПП, и сделка благополучно завершилась. О ней и многом другом мы спросили финансового директора ГПП Валентина Буяновского.

– Валентин Михайлович, до сих пор Группа ПОЛИПЛАСТИК строила свои заводы самостоятельно и никогда не покупала ничего готового. Почему вдруг изменили правилам и купили ОЗТИ?

– Мы строим заводы сами лишь в тех случаях, когда в регионах, где нам необходима производственная база, не удалось найти ничего подходящего. Если же на интересующей нас территории уже есть завод, соответствующий нашим стандартам, мы стараемся договориться с его владельцами о партнерстве. Так и получилось с ОЗТИ, бывшие собственники которого полностью разделяют с нами стратегическое видение будущего полимерной трубной отрасли в России и на постсоветском пространстве...

– И каково же оно, это будущее?

– Будущее, как мы полагаем – за крупными и географически диверсифицированными, «белыми» в смысле налогообложения, прозрачными с точки зрения структуры и эффективными в плане управления компаниями, способными зарабатывать прибыль и за счет этого поддерживать высокий уровень научного, технологического, финансового и кадрового обеспечения бизнеса. Такие компании смогут соответствовать лучшим мировым достижениям как по ассортименту и качеству вы-

пускаемой продукции, что крайне важно для потребителей, так и по рыночной капитализации, чего добиваются все акционеры.

– А у отдельных заводов, получается, шансов нет?

– Отдельные заводы всегда были и будут. Весь вопрос в том, насколько им по силам гонка за лидерами по освоению новых технологий и видов продукции в условиях низкой рентабельности бизнеса. Индустрия производства полимерных труб – относительно молода, она сформировалась в 70–80-е годы прошлого века в виде конгломерата одиночных заводов. Посмотрите, что с ней произошло за последние 20 лет в Европе: более 50-ти заводов оказались сосредоточены в двух крупных компаниях – Pipelife и Wavin. Такая концентрация бизнеса стала результатом серии слияний и поглощений, проведенных этими компаниями в большинстве европейских стран.

– Почему одиночные заводы сливались в крупные компании или продавались им?

– Потому, что с крупным игроком трудно конкурировать. Он всегда выигрывает за счет множества факторов. Во-первых, за счет более широкого ассортимента продукции – не только труб разных видов и типоразмеров, но и фитингов, сварочного оборудования, колодцев, за-

порной арматуры и т. п. Во-вторых, за счет меньшей себестоимости единицы продукции, благодаря дополнительным скидкам на сырье и оборудование, ведь кто больше берет – тому больше скидки. В-третьих, за счет возможности привлекать финансирование по минимальным ставкам под большие обороты. В-четвертых, за счет возможности сконцентрировать у себя лучшие научные и производственные кадры... Это тот самый случай, когда размер имеет значение.

– Видите ли Вы в России и других странах, где сегодня присутствует Группа ПОЛИПЛАСТИК, интерес акционеров отдельных трубных заводов объединить свои бизнесы с Вами?

– Да, такой интерес со стороны стратегически мыслящих предпринимателей есть. Очень удачным примером оказалась сделка с ОЗТИ, на которой мы совместно с владельцами этого завода смогли детально отшлифовать структуру, порядок юридического оформления и исполнения схемы обмена долями. В результате Группа приобрела завод, а владельцы ОЗТИ стали акционерами Группы и получили место в Совете директоров. Теперь у нас есть своего рода шаблон, который можно применять для присоединения к Группе других заводов по аналогичной мо-

дели. Мы планируем и дальше прирастать заводами в различных регионах.

– Но вы же не всех подряд готовы присоединять?

– Основной критерий – экономический: может ли завод оставаться прибыльным при «белой» схеме работы на «черных» сертифицированных трубных марках полиэтилена. Большинство небольших трубных заводов в России экономически не выдерживают переход на такую схему, так как налоговая оптимизация является основным источником их доходов, наряду с экономией на применении некачественного трубного полиэтилена.

Бизнес, построенный на уклонении от налогов или ином криминальном фундаменте, не имеет перспектив, его нельзя продать, передать по наследству или в залог по кредиту, он несет риски уголовного преследования и конфискации. Отказ от налоговой оптимизации, от экономии на качестве и переход на «белую» схему позволит акционерам не только обезопасить себя и бизнес от возможных преследований, но и начать формировать его реальную стоимость, за которую его можно продавать, закладывать или передавать по наследству. Только в «белой» модели бизнеса актуален вопрос о том, как сокращать издержки и увеличивать прибыль от продаж без использования налоговой оптимизации и «левого» сырья. Для решения этой проблемы как раз и сливались в Европе отдельные трубные заводы в транснациональные холдинги по типу Wavin и Pipelife.

Но наши желания не всегда совпадают с нашими возможностями. Есть заводы, которые нам интересны, но их акционеры пока не готовы к продаже. Мол, «лучше маленький, но свой». Часто такой бизнес просто является местом работы владельца и членов его семьи, поэтому перспективы слияния с крупной компанией воспринимаются им как риск потерять работу, постоянный доход, дело всей жизни.



Между тем, в нашей модели развития Группы участие собственников приобретаемых заводов в их дальнейшем развитии и управлении является одним из существенных факторов принятия решения о партнерстве. Собственник приобретаемого завода становится акционером всей Группы и потому заинтересован в росте капитализации компании и своей доли в частности. А предстоящий выход Группы ПОЛИПЛАСТИК на IPO превратит эту долю в ликвидный актив, который можно продать, завещать, передать в залог по текущим рыночным котировкам, на рост которых, кстати, может влиять этот самый акционер через участие в Совете директоров или в управлении дочерним заводом.

– Что еще, если не секрет, предусмотрено стратегией Группы ПОЛИПЛАСТИК?

– Наша стратегическая задача остается неизменной – развивать и укреплять лидирующее положение на рынках России и стран бывшего СССР по всем ключевым показателям: объемам продаж, ассортименту и качеству предлагаемой продукции, уровню сервисной поддержки кли-

ентов. В предстоящей пятилетке мы должны не только расширить географию присутствия Группы, но и существенно обновить продуктовый ряд и технологическое оснащение заводов и торговых домов.

Не исключен и сценарий слияния Группы с одним из крупнейших европейских холдингов. Оно позволит существенно расширить ассортимент и прирастить объемы выпускаемой продукции за счет освоения на заводах Группы новых технологий и продуктов, успешно наработанных в Европе. Такое слияние, в случае его успеха, не просто на порядок повысит капитализацию объединенной компании, но сделает ее акционеров участниками глобального, общемирового проекта развития современных полимерных технологий, обладающего колоссальным потенциалом развития и роста. Проекта, способного стать лидером и локомотивом для таких крупнейших отраслей российской промышленности, как жилищно-коммунальное хозяйство, строительство, производство и переработка пластмасс.

*Интервью записал
Александр Сазонов*