



ИЛИ ЗАЧЕМ ПОЛИПЛАСТИКУ RADIUS

Валентин Буяновский, Мирон Горилловский

В прошлом номере журнала мы сообщили о первой крупной европейской инвестиции Группы ПОЛИПЛАСТИК – приобретении британской компании Radius Systems Limited и всех ее дочерних предприятий. Здесь мы расскажем о целях этой сделки и о том, какие перспективы она открывает перед ее участниками.

Рыночные позиции и структура компании

Группа Radius Systems Limited – один из ведущих в Великобритании и Ирландии производителей полимерных трубопроводных систем. С 1969 года занимается разработкой и производством полимерных труб и фитингов для газа, воды, канализации, телекоммуникационного сектора. Доля компании на британском рынке газопроводных труб составляет более 80%, на рынке труб для водоснабжения – около 30%, на рынке фитингов для полимерных водо- и газопроводных сетей – более 60%.

В состав группы Radius Systems входят три завода по производству полимерных труб и фитингов – в Хилкоте (графство Дербишир), Лургане и Банбридже (Северная

Ирландия) – общей мощностью около 100 тыс. тонн в год, торговые подразделения, а также сервисно-монтажное предприятие Radius Plus. Парк производственного оборудования включает 40 экструзионных линий по производству труб диаметрами 3–1200 мм, 29 литьевых машин с усилием смыкания 80–2000 тонн, 11 автоматических ячеек по производству фитингов, 18 стыковых сварочных машин и др.

Продукция и услуги. Основные показатели

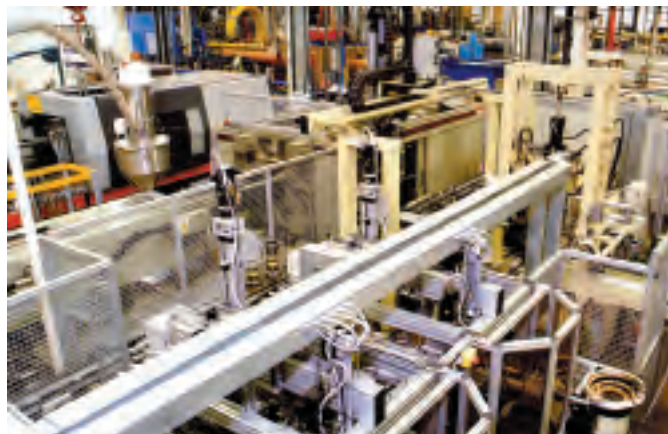
В 2012 году произведено более 35 тыс. тонн продукции, объем продаж составил около 90 млн фунтов стерлингов. Общая численность персонала Radius Systems составляет 375 человек.

Ассортимент выпускаемой предприятиями Radius Systems продукции включает различные типы труб из ПЭ, ПП и ПВХ диаметром до 1200 мм, в том числе многослойные и многотрубные системы, а также фитинги – электрофузионные диаметром до 710 мм, спиготы и компрессионные.

На рынке имя компании прочно ассоциируется с инновациями и внедрением новых продуктов, которые наряду со специальными решениями, разрабатываемыми и изготавливаемыми под заказ – трубами нестандартных диаметров и с нестандартной толщиной стенки, специальными и уникальными фасонными изделиями и т. п. – составляют значительную часть в общем объеме продаж компании. Многие продукты Radius Systems в настоящее время не известны на российском рынке полимерных трубопроводных систем и не имеют аналогов. Вся продукция компании полностью соответствует европейским нормам безопасности и охраны окружающей среды, что подтверждено соответствующими сертификатами.

Входящая в состав группы компания Radius Plus активно использует современные бестраншейные технологии прокладки и реконструкции инженерных сетей и оказывает широкий спектр услуг по монтажу, ремонту, эксплуатации и утилизации трубопроводов.

Возглавляет компанию Энди Тейлор – авторитетный в трубном мире специалист и топ-менеджер, хорошо



лично знакомый с руководителями и акционерами большинства ведущих европейских компаний в области полимерных труб.

Компания не испытывает проблем со сбытом продукции и достаточно уверенно чувствует себя на рынке: в настоящее время в Великобритании реализуются многолетние программы замены газораспределительных, водопроводных и канализационных сетей, со многими потребителями – крупнейшими британскими водо- и газоснабжающими компаниями – Radius Systems имеет долгосрочные контракты на поставку труб и комплектующих.



История

Предприятие было создано компанией DuPont, которая более 30 лет успешно развивала трубное направление. В начале двухтысячных DuPont продал Radius Systems финской Urokor, являвшейся к тому времени лидером по инновациям в европейской полимерной трубной индустрии.

В начале 2008 года на волне огромной популярности в Великобритании сделок “managerial buyout”, менеджмент Radius Systems при поддержке фонда прямых инвестиций Zi Group выкупил компанию у Urokor, взяв кредит у пяти крупнейших английских банков. Эта сделка состоялась на пике экономического роста страны и компании, за несколько месяцев до начала полномасштабного экономического кризиса, охватившего Америку и Европу.

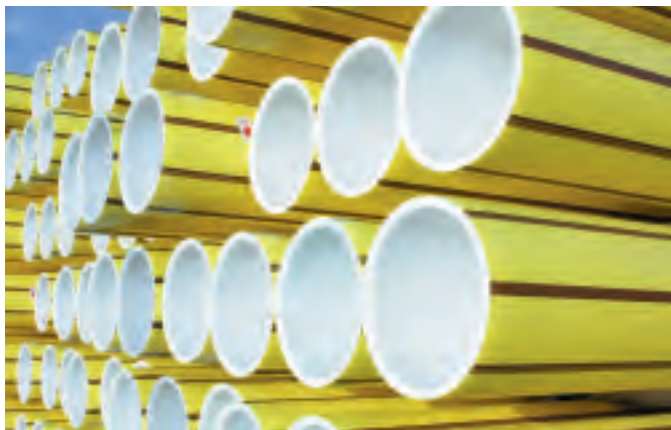
К середине 2012 года стало очевидным, что, несмотря на стабильный рост и рыночный уровень доходности, быстрое погашение кредитов, взятых на выкуп бизнеса, не по силам. Контроль перешел к синдикату банков-кредиторов, который и провел сделку по продаже компании «в хорошие руки» – в лучших английских традициях.

Что дальше?

Итак, Группа ПОЛИПЛАСТИК приобрела крупную, авторитетную и достаточно успешную европейскую компанию.

При всей убедительности этого шага с точки зрения формирования имиджа российской компании, выходящей на уровень крупнейших европейских производителей полимерных труб, цели этой сделки далеко не исчерпываются соображениями престижа.

Прежде всего, Группа ПОЛИПЛАСТИК получает достойную стартовую позицию на британском рынке и в Европейском экономическом пространстве. Клиентами Radius Systems являются крупнейшие британские газовые, водопроводные и телекоммуникационные компании, с большинством из них заключены долгосрочные контракты, и работа с ними будет продолжена.



Британский рынок полимерных труб весьма устойчив и перспективен – наряду с масштабными программами реконструкции старых газо- и водопроводных сетей, замены керамических канализационных коллекторов на нем активно развиваются новые направления, такие как системы прокладки каналов связи, включая ФТТх, полимерные трубы для нефтепродуктов и др. В то же время, действующие в Великобритании нормы безопасности и жесткая конкурентная борьба создают серьезные барьеры для входа в этот рынок новых участников.

С приобретением Radius Systems Группа ПОЛИПЛАСТИК получила прямой доступ к самым современным европейским технологиям и продуктам, освоение и внедрение которых на рынках России и ближнего зарубежья полностью соответствует ее рыночной стратегии и сможет обеспечить ей конкурентные преимущества.

Помимо новых продуктов и технологий Группа ПОЛИПЛАСТИК планирует внедрение на своих предприятиях целого ряда технологических приемов Radius Systems, связанных, в частности, с логистикой сырья, упаковкой, складской обработкой и транспортировкой труб. Это позволит повысить общую эффективность работы и качество обслуживания заказчиков.

Приобретение Radius Systems открывает перед ПОЛИПЛАСТИКом принципиально новые возможности по освоению производства электрофузионных фитингов. Уже сегодня рассматривается вопрос о переносе в Россию, на заводы Группы, автоматических производственных ячеек по изготовлению наиболее массовых позиций и возможности продвижения новой – бюджетной – линии отечественных фитингов.

Часть оборудования Radius Systems, которое используется недостаточно эффективно, в первую очередь, комплекс по производству ПВХ труб, а также частично труб для телекоммуникаций, сертифицированных по стандартам British Telecom, можно перенести в Россию, а на освободившихся площадях разместить производство труб, изготавливаемых по технологиям Группы ПОЛИПЛАСТИК, перспективных для Великобритании и Западной Европы (например, профилированных труб

сверхбольшого диаметра КОРСИС АРМ или труб семейства ИЗОПРОФЛЕКС для ГВС и отопления).

Для Radius Systems эта сделка тоже открывает новые перспективы, и в Группе ПОЛИПЛАСТИК разрабатывается программа мер, направленных на увеличение продаж, повышение эффективности и снижение затрат британской компании, в том числе, за счет эффекта масштаба. Только трубных марок ПЭ Группа ПОЛИПЛАСТИК потребляет более 200 тыс. тонн, значительная часть которых поступает от европейских производителей.

Благодаря вхождению в Группу ПОЛИПЛАСТИК Radius Systems получает новые рынки сбыта для целого ряда своих продуктов – фитингов, комплектующих, труб для телекоммуникаций и др., по крайней мере, до освоения производства этих продуктов в России. Поставки в Россию, помимо снижения себестоимости продукции за счет увеличения объемов производства, смогут приносить компании ощутимую прибавку, как по объему продаж, так и по прибыли.

Организация продаж в Великобритании продукции Группы ПОЛИПЛАСТИК, отсутствующей в ассортименте Radius Systems, – труб ИЗОПРОФЛЕКС, литых фитингов, а также профилированных труб семейства КОРСИС (при условии организации их производства на освобожденных после переноса в Россию части оборудования площадях), расширит конкурентные возможности компании, даст дополнительные объемы и прибыль.

Таким образом, состоявшаяся сделка представляет собой яркий пример синергизма, когда общий результат превосходит сумму сложенных компонентов (прибыли, эффективности, капитализации). Совокупный синергетический эффект оценивается в 15 млн евро в течение 3 лет и около 45 млн евро в течение первых 5 лет при условии успешной реализации большинства намеченных проектов. Обе компании – Группа ПОЛИПЛАСТИК и Radius Systems – получают сильный импульс к дальнейшему развитию и укреплению своих позиций на рынке и отличные перспективы на рынках Европы и СНГ.

