

Инвестиционная привлекательность рынка пенообразователей в РФ: особенности отрасли, основные участники, направления развития

Бондарева Т.Б.

Студентка магистерской программы «Финансовый менеджмент и рынок капиталов»

Научный руководитель к.э.н., профессор Фролова В.Б.

Факультет «Высшая школа управления»,

Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

tatyana.bondareva.96@bk.ru

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению рынка пенообразователей в России, основных участников данного рынка. Также были изучены главные особенности отрасли. Рассмотрены основные направления роста отрасли и повышение инвестиционного потенциала компаний.

Ключевые слова: рынок пенообразователей, отрасль пенообразователей, направления роста, инвестиции, инвестиционная привлекательность.

Investment attractiveness of the market of foaming agents in the Russian Federation: specifics of the industry, main players, directions of development

Bondareva T.B.

Student of the master's program "Financial Management and the capital market"

Scientific adviser Ph.D., professor Frolova V.B.

Faculty of Graduate School of Management,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow

tatyana.bondareva.96@bk.ru

Annotation. This article is devoted to the consideration of the market of foaming agents in Russia, the main participants in this market. The main features of the industry were also studied, the leader among the market participants was identified. The main directions of the industry growth and increasing the investment potential of companies are considered.

Keywords: market of foaming agents, industry of foaming agents, directions of growth, investments, investment attractiveness.

Постановка проблемы. С учетом резко изменяющегося рынка и волатильности экономики проблемы каждой отрасли индивидуальны. В условиях пандемии, которая настигла каждую сферу бизнеса, более привлекательными отраслями стоит признать те, которые обеспечивают рынок товарами первой необходимости. Согласно Письму Минпромторга № ЦС-21568/15 от 27.03.2020 г., в перечень данных товаров входят и товары для предупреждения пожаров и пожаротушения. Так как развитие отрасли пенообразователей актуально, стоит рассмотреть, какие направления можно выделить для ее роста, повысив инвестиционную привлекательность.

Также нужно отметить, что каждая отрасль имеет свои особенности. Поэтому чтобы рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности могли выполняться, они не могут быть даны в общем формате. Стоит досконально изучить особенности отрасли, чтобы описать направления и пути развития определенного рынка.

Цель статьи. Рассмотреть основных игроков рынка пенообразователей в РФ, особенности отрасли, главные пути развития отрасли и пути повышения инвестиционной привлекательности.

Основное изложение материала.

В условиях высокой волатильности экономики инвестиционная деятельность замедляется, инвесторы не чувствуют высокую отдачу от инвестиций, при этом все же неся очень большой риск. Следовательно, выбирая компании, производящие товары первой необходимости, которые будут нужны в любое время, инвестор не прогадает. При этом, если производство будет использовать инновационные технологии, развивать свою деятельность и направлять часть прибыли или всю прибыль на создание новой стоимости, инвестиционная привлекательность таких компаний будет расти.

Примером компаний, чьи товары являются товарами первой необходимости (непродовольственными), являются компании, производящие товары для пожаротушения. Далее будет рассмотрена отрасль производства пенообразователей в России.

Пенообразователи – это вещества, которые создают устойчивую пену при смешивании с водой и тем самым тушат пожары. Существуют пенообразователи общего назначения и целевого назначения.

Пенообразователи общего назначения используются для того, чтобы получить пену разной степени кратности, прямое назначение – тушение горючих жидкостей, твердых горючих материалов, волокнистых и тлеющих веществ, для защиты строительных конструкций, технологических аппаратов и хранящихся материалов от воздействия тепловых потоков. Такие пенообразователи по составу химического профиля называются синтетическими углеводородными типа S.

Пенообразователи целевого назначения используются при тушении нефтепродуктов и нефти, горючих жидкостей (растворимых и нерастворимых водой). Здесь же по химическому составу, как правило, типы AFFF, AFFF/AR.

Рынок пенообразователей в России представлен следующими участниками:

- ООО «Эгида ПТВ»;
- ООО «Пожнефтехим»;
- АО «Ивхимпром»;
- ООО «Огонь и Вода-НН»;
- ООО «Юг Пена».

Существуют и другие компании по реализации пенообразователя, но в данной статье речь пойдет именно о производствах.

Самой опытной компанией является АО «ИВХИМПРОМ», эта организация работает с 1990 г., ООО «Эгида ПТВ» – с 1998 г., ООО «Огонь и Вода-НН» – с 2000 г., ООО «Завод Спецхимпродукт» – с 2005 г., и самой молодой компанией является ООО «Юг Пена» – она функционирует с 2011 г.

Основными отличительными особенностями данной отрасли – производства пенообразователей – являются:

- контроль качества со стороны государства (ГОСТ, ТУ);
- зависимость от смежных отраслей промышленности;
- сильная волатильность рынка, экономики страны, что отражается на любой отрасли;
- низкий уровень развития предпринимательства в химической промышленности;
- отсутствие барьеров для входа на рынок представителей среднего и крупного бизнеса;
- малое количество игроков на рынке;
- положительное отношение к товарам российского производства;
- требования к безопасности и экологичности товара;
- ограниченный доступ к новейшим технологиям в отрасли химической промышленности;
- наличие универсального оборудования на всех заводах-изготовителях;
- закрытая информация по ценообразованию у всех поставщиков пенообразователей;
- пенообразователи – товары первой необходимости;
- сильная зависимость от стоимости ПАВ.

Становится ясно, что рассматривать направления развития стоит исходя из данных особенностей отрасли. Развитие компаний данного рынка может быть рассмотрено по трем пунктам:

- поиск новых поставщиков основного сырья для снижения затрат на закупку;
- начало производства новых продуктов на базе существующих заводов;
- создание научного института и производства основного сырья для выпуска пенообразователей на базе существующих заводов.

Итак, первый пункт, который может быть рассмотрен в качестве развития предприятий, производящих и реализующих пенообразователи, это поиск новых поставщиков поверхностных активных веществ или ПАВ – основного составляющего любого пенообразователя. Важной особенностью закупки данного сырья является тот факт, что компании приобретают его из-за рубежа: это европейская часть (например, Бельгия) или Азия (например, Китай). Заменить каким-либо образом данный ингредиент ничем нельзя, так как существует ГОСТ, который регламентирует характеристики и показатели, которые будут достижимы только при нужном сырье, используемом в необходимых объемах.

Стоит отметить, что поставщики ПАВ сами устанавливают цену на свой товар, а за 2020 г. произошло увеличение стоимости сырья до 30% для производства пенообразователя (по данным одного из заводов – производителей пенообразователей). Также произошел рост цен и на транспорт, услуги доставки. Не стоит забывать о расходах на таможенное оформление. Поэтому основной составляющей себестоимости выделим ПАВ.

Из этого следует, что важным пунктом будет являться факт установления взаимовыгодных отношений с поставщиком сырья. Подразумевается под взаимовыгодной сделкой следующее: завод – производитель ПАВ будет точно знать, какие объемы ему следует произвести для загрузки всех своих мощностей, при этом не забывая склад и выдав весь товар в определенный короткий период. Обычно же заводы – поставщики пенообразователя закупают на определенный период года сырье – на несколько месяцев. В случае установления взаимовыгодных отношений, если такое в принципе будет возможно, цена все равно не будет явно более выгодной, зато будет большой объем в определенные сроки и закрепленная цена контрактом. Вопрос остается открытым, сможет ли компания – производитель товаров для пожаротушения закупить в большом объеме ПАВ. Это вопрос спорный. Явным плюсом будет являться факт установленной цены на закупку сырья и бесперебойное производство пенообразователей. Это окажет влияние на имидж и репутацию компании в положительном ключе и привлечет инвесторов.

Следующим пунктом является создание новых продуктов на базе заводов, изготавливающих пенообразователи. Как правило, у таких производств собственные мощности в виде завода, лаборатории и пр. Поэтому бо-

лее удобно развивать контрактное производство на базе реальных производственных предприятий. Это также повышает имидж компании, внушает доверие клиентов к ней. Например, ООО «Завод Спецхимпродукт» начал разработку собственной линейки продукции пылеподавления: дорожные и угольные. Таким образом, компания развивает свой ассортимент, привлекает новых клиентов и поднимает уровень персонала, т.к. новая продукция требует все больше новых знаний. Это также повышает инвестиционную привлекательность, т.к. инновации, внедренные качественно, ведут к большей прибыли.

Последнее и самое значимое направление развития в целом отрасли или отдельной компании данной отрасли – создание института по производству ПАВ на базе определенного, уже действующего предприятия с функционирующей аккредитованной лабораторией, например, таким предприятием является ООО «Завод Спецхимпродукт».

Данное направление привлечет большое количество инвестиций, т.к:

- это направление не имеет аналогов в Российской Федерации;
- предприятие, которое начнет производить ПАВ на базе своего производства, будет монополистом по ПАВ;
- сырье российского производства будет пользоваться спросом у российских предприятий, так как цена как минимум будет снижена за счет отсутствия таможенных расходов и отсутствия большого количества затрат на доставку;
- удобство в русскоязычных сертификатах на товар. Сертификаты на данный момент с сырьем приходят на языке производителя и на английском языке.

Минусами будут являться:

- разработка собственной рецептуры ПАВ и его отработка;
- высокая стоимость реализации данного проекта;
- подбор высококвалифицированного персонала, а скорее всего, обучение его в России или даже обучение и перенятие опыта за границей;
- большая ответственность в виде амбициозного проекта, не имеющего аналогов в РФ.

Итак, в статье был рассмотрен рынок пенообразователей в Российской Федерации, даны основные характеристики отрасли и названы основные игроки рынка. Среди данных характеристик основными являются: зависимость стоимости конечного продукта от стоимости сырья, сырье закупается только из-за рубежа, к изменению стоимости в валюте самим поставщиком следует добавить изменение валютного курса.

Отсюда основным направлением роста и повышением инвестиционной привлекательности отрасли является создание производства ПАВ на базе одного из уже действующих предприятий по производству пенообразователя, а также института по разработке рецептуры ПАВ.

Список литературы

1. Письмо Минпромторга России от 27.03.2020 № ЦС-21568/15 «О направлении разъяснений» (вместе с «Рекомендациями об определении работников организаций, обеспечивающих население продуктами питания и товарами первой необходимости, на которых не распространяется режим нерабочих дней» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349334/. Дата обращения 20.04.2021 г.;
2. Национальный стандарт Российской Федерации. Пенообразователи для тушения пожаров. Общие технические требования и методы испытаний. ГОСТ Р 50588–2012 от 01.09.2012. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200093407>. Дата обращения 21.04.2021г.