**«Перспективные направления импортозамещения в**

**нефтегазохимии, агрохимии и производстве полимеров»**

Цели доклада: обозначение примеров товаров, привлекательных для импортозамещения сегодня и выявление инструмента, с помощь которого можно грамотно подобрать товар для импортозамещения в будущем.

Все чаще приходится констатировать, что на рынок оказывает большое значение политический фактор. В данной ситуации это может иметь как позитивное, так и негативное воздействие на участников рынка. Какие же потенциальные угрозы для рынка химии существуют сегодня?

* Распространение западных санкций на все виды нефтегазового оборудования;
* Высокая зависимость от импортного динамического оборудования в производстве полимеров.

Но есть и благоприятные изменения на рынке! Это:

* Рост внутреннего потребления полимеров и удорожание импорта;
* Рост потребления агрохимических препаратов ввиду развития агропромышленного комплекса после введения эмбарго.

Поэтому только при правильных стратегических решениях по импортозамещению и потенциальные угрозы, и новые возможности станут хорошим толчком для активного развития компаний сейчас и в ближайшем будущем.

Каким образом выявить перспективные ниши для импортозамещения? На основе уникальной методики, разработанной нашей компанией несколько лет назад. Товар, который мы определяем, как привлекательный во внешней торговле, должен соответствовать следующим критериям:

* Его рынок должен стабильно расти на протяжении длительного периода,
* Объемы импорта / экспорта за последний год должны в разы превышать показатели предыдущего года,
* География поставок должна быть разнородной,
* Рынок должен быть низкоконцентрированным, чтобы облегчить возможность прохождения в него новых участников и усиление позиций уже существующих.

Теперь давайте рассмотрим конкретные примеры перспективных направлений импортозамещения в нефтегазохимии, агрохимии и производстве полимеров.

Начнем с актуальной темы: оборудование для нефтехимической отрасли. На какое оборудование, попавшее под санкции, стоит обратить внимание потенциальным российским производителям? В основном, это обсадные и насосно-компрессорные трубы различных характеристик. Объем импорта труб по коду 7306290000 за 5 месяцев 2014 года в сравнении с аналогичным периодом 2013 года вырос более чем в 2,5 раза!

Если детально изучить поставщиков этого товара, то можно понять, какой опыт лучше использовать для достижения хороших результатов! Так, например, в импорте труб, используемых при бурении нефтяных и газовых скважин, декларируемых по коду 7306290000, наибольший интерес представляют 2 лидера «Глобал Тубинг» и «Тенарис Койлед Тубес». Первый занимает почти 45% доли рынка, которую увеличил за год почти на 40%! Доля второго чуть ниже – 36,8%, прирост ее составил 12,5%.

Следует также внимательно ознакомиться и с импортерами – компаниями, которые это оборудование покупают. В импорте взятого для анализа нами кода новичком рынка, сразу «громко заявившем» о себе, стало ООО «Пакер Сервис», занимающееся предоставлением услуг по добыче газа и нефти.

Наиболее перспективные рынки полимеров представим из нашего ежеквартального рейтинга «ТОП-200 лучших товаров для импорта». Более детально рассмотрим рынок импорта полиэфиров простых в первичных формах. Интересный факт: компания «Хемистар» вошла на рынок импорта простых полиэфиров в первичных формах сразу с долей в 4,6%. Учитывая процент падения доли лидера – компании «Хантсман корпорэйшен» (4,9%) – секрет такого успеха становится понятным.

Теперь обратим внимание, кто и сколько из российских предприятий эти полиэфиры покупал. Это и производители пластмасс (ООО «Кримелте» – почти 5%), и оптовики (ООО «Хантсман СНГ» – 15% , ЗАО «3М Россия» – почти 5,5%), и занимающие весомую долю рынка производители бытовой техники (ЗАО «Индезит Интернэшнл» - 25%), которые используют данную продукцию для изготовления термоизоляции холодильников.

Агрохимия – это, в первую очередь, удобрения. Обратим внимание на рынок минеральных и химических удобрений, содержащих фосфор и калий. Рынок данного товара за 5 месяцев текущего года в сравнении с аналогичным периодом 2013 увеличился более чем в 1,5 раза и составил в денежном выражении чуть более 2,3 миллиона долларов.

Продолжая следовать алгоритму, рассмотрим производителей. В импорте минеральных и химических удобрений, содержащих фосфор и калий, несмотря на потерю 14,3% рынка, положение лидера – компании Агропланта - пока довольно устойчиво 59,3%. Возможно, своей потерей лидер обязан производителю – «новичку» - Фэртилизерс и Хэмикалс, который заполучил 14,1% рынка.

Пятерка импортеров минеральных и химических удобрений, содержащих фосфор и калий, полностью состоит из компаний, занимающихся оптовой торговлей. Возглавляет рейтинг – ООО «Янкина Агро» с 59 %, далее расположились ООО «Группа компаний Агроплюс» ( 23 %) и ООО «Нутритех Рус» (11 %).

Перенимать опыт успешных компаний, также возможно используя стратегию международной консолидации, открывая российское производство уже проверенных, ранее ввозимых из других стран, товаров. Опыт реализации такой стратегии посмотрим на примере компании, входящей в пятерку лидеров на растущем рынке экспорта изделий из пластмасс (пробок, крышек, колпаков) - ООО «Аптар-Владимир». 100 % акций этой компании принадлежит «Аптаргруп Холдинг САС» (Франция).

Таким образом, последовательность действий начала импортозамещения выглядит так:

1. Выявляем товары, импорт которых активно растёт;
2. Выявляем зарубежных производителей – лидеров по поставкам в Россию;
3. Выявляем ассортимент повышенного спроса;
4. Определяем оптимальное ценообразование товара;
5. Определяем круг импортёров для заключения с ними будущих соглашений по поставкам.

Не зря говорят, что трудности делают нас сильнее. Хочется верить, что проблемы, с которыми приходится уже сейчас сталкиваться российским импортерам, производителям и экономике страны в целом ввиду санкций США и Запада, обернутся только выгодными бизнес решениями и успешной реализацией новых возможностей!