СИБУР Клиентам
ВЫПУСК № 3

«МЫ ЖДЕМ ЗАПСИБНЕФТЕХИМ»

Мирон Гориловский, президент Группы Полипластик, – о преодолении кризиса и перспективах трубного рынка России.

Каким был для рынка полимерных труб 2016 год?

Непростым. Хотя, если сравнивать с обвалом предыдущих лет, то стало немного лучше. В целом за последние три года рынок сократился более чем в полтора раза, с 380 до 250 тыс. т. По 2016 году мы оцениваем снижение на уровне 3–4% и надеемся, что следующей негативной фазы уже не будет. У нас и так объем потребления полиэтиленовых труб на душу населения в три-четыре раза ниже не только Европы и Америки, но даже Китая, хотя там население намного больше.

Чем было вызвано падение?

В экономике все взаимосвязано. Для развития трубного рынка нужен устойчивый спрос, а это значит ввод в строй новых промышленных объектов, активное строительство жилья. В России сейчас, к сожалению, инвестиционный процесс сильно замедлился. Кроме того, в кризис меньше стали вкладывать деньги в обновление труб, потому что у региональных властей ресурсы ограничены, а в приоритете все-таки социальная сфера. Трубы – это такая вещь, с которой, как многим кажется, можно подождать, сделать какие-то небольшие ремонты, а не обновлять. Поэтому спрос сильно снизился.

Полиэтиленовые трубы Электропайп нашли свое применение в Московском Кремле.

Но может быть, возникла ситуация отложенного спроса, что потом сыграет роль?

Для ремонтов – безусловно. Каждый год порядка 4% коммунальных сетей выходят из строя по возрасту. До кризиса обновление шло на уровне 2% в год, но сейчас цифра вообще ниже 1%. Если ничего не делать, то рано или поздно это приведет к коммунальной катастрофе, когда огромными деньгами в авральном режиме придется решать проблемы «упавших» сетей. В наибольшей степени это касается систем водоснабжения и канализации. По газу и теплу более или менее поддерживается равновесие.

МЫ ВЫИГРАЛИ ТЕНДЕР НА ПОСТАВКУ ТРУБ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ ЗАПСИБНЕФТЕХИМА. ЭТО ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНО, ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ НАС, НО И ДЛЯ ВСЕГО РЫНКА В ЦЕЛОМ. ЕСЛИ БЫ НЕ ЭТОТ КОНТРАКТ, ТО ТРУБНЫЙ РЫНОК РОССИИ В ПРОШЛОМ ГОДУ МОГ БЫ ПРОСЕСТЬ НЕ НА 3–4%, А НА 7%.

Это по рынку в целом. А как сложился прошлый год для вашей компании?

Мы двигались против рынка, поскольку закончили год с ростом производства примерно на 3%. Большую роль сыграл контракт с СИБУРом. Мы выиграли тендер на поставку труб для водоснабжения ЗапСибНефтехима. Это очень серьезно, причем не только для нас, но и для всего рынка в целом. Если бы не этот контракт, то трубный рынок России в прошлом году мог бы просесть не на 3–4%, а на 7%.

Каковы прогнозы на этот год?

Для рынка в целом: надеюсь, что падения больше не будет. А для себя ставим такую задачу – рост на 5–7%. Это будет пусть не возвращение к докризисным объемам, но все же большой шаг. Причем в рамках другого, более развитого марочного ассортимента. Потому что увеличивается в портфеле заказов доля многослойных труб, труб для специальных применений.

Это то, на что вы делаете ставку?

Пока основной объем наших заказов – это обыкновенная черная твердостенная труба, предназначенная для воды и газа. Но ее цена на грани себестоимости, потому что на этом рынке очень сильна конкуренция, причем далеко не всегда она носит добросовестный характер. Некоторые компании не используют специальные трубные материалы, что позволяет им держать

низкую цену, хотя это бьет по качеству продукции. Некоторые конкуренты не знают, что такое платить налоги (например их работники получают зарплату «в конверте»). Это также позволяет им иметь преимущества. Против таких игроков сложно бороться, потому что у нас все прозрачно: белая бухгалтерия, качественное сырье и т.д.

Поэтому локомотивом дальнейшего развития мы считаем сложные продукты. Это, например, многослойные трубы, они у нас называются мульти. У них внешний слой, как правило, является идентификационным и маркировочным, а внутренние слои разнятся в зависимости от назначения. Например, есть износостойкие трубы для ГОКов или трубы для нефтяников, выдерживающие высокое давление и содержащие барьерные слои против проникновения углеводородной фракции.

Еще одно перспективное направление – трубы со структурированной стенкой. У нас есть трубы до 3 м внутреннего диаметра. Это для того, чтобы делать огромные системы ливневой канализации.

Я, кстати, забыл упомянуть, что трубы сами по себе никому не нужны. Всем нужны трубные системы. Это не только трубы, но и различные аксессуары: фитинги, колодцы, запорная арматура. А если смотреть более широко, то это еще и обучение сварщиков и проектировщиков, продажа и аренда оборудования.

Полиэтиленовые емкости для очистных сооружений.

Колодцы тоже пластиковые?

ЛОКОМОТИВОМ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ МЫ СЧИТАЕМ СЛОЖНЫЕ ПРОДУКТЫ. ЭТО, НАПРИМЕР, МНОГОСЛОЙНЫЕ ТРУБЫ. В ТОМ ЧИСЛЕ ЕСТЬ ТРУБЫ ДЛЯ НЕФТЯНИКОВ, ВЫДЕРЖИВАЮЩИЕ ВЫСОКОЕ ДАВЛЕНИЕ И СОДЕРЖАЩИЕ БАРЬЕРНЫЕ СЛОИ ПРОТИВ ПРОНИКНОВЕНИЯ УГЛЕВОДОРОДНОЙ ФРАКЦИИ.

Бесполезно менять трубы, если у вас текут колодцы. А бетонные колодцы текут в лучшем случае на третий год, в худшем – сразу после установки. В итоге финансовый ущерб, плюс страдает экология.

Однако пластиковые трубы пока что покупают намного чаще, чем пластиковые колодцы. Одна из главных причин – пластиковые колодцы поставляются в готовом виде. Значит, они должны быть правильно запроектированы, произведены на заводе под ключ и аккуратно доставлены. Бетонные колодцы проще: их собирают из колец на месте. Мы пытаемся здесь

бороться и уже внедрили систему модульных колодцев. Они состоят из юнитов – нижней части (так называемого лотка), тела колодца (двухслойной профилированной трубы, которая отрезается на месте по уровню) и верхней части (конуса и крышки). Нижняя часть может быть конфигурирована по-разному, есть порядка 100 модульных вариантов.

Второй важный момент – цена. Пластиковые колодцы стоят дороже своих бетонных аналогов. Но во-первых, с вводом модульных колодцев мы уже вдвое снизили цену. А во-вторых, эта продукция имеет очень хорошие перспективы там, где люди понимают, что им нужна действительно замкнутая система, в частности, на промышленных объектах. Например, на Тобольскую площадку СИБУРа мы уже поставляли не только трубы, но и колодцы. Установленная там система химически защищенной канализации не имеет ни малейших утечек, она почти вечная – и через 50 лет проблем не будет. СИБУР подает пример грамотного подхода к использованию современных материалов.

Какие еще проекты, выполненные с использованием продукции компании, вы считаете интересными?

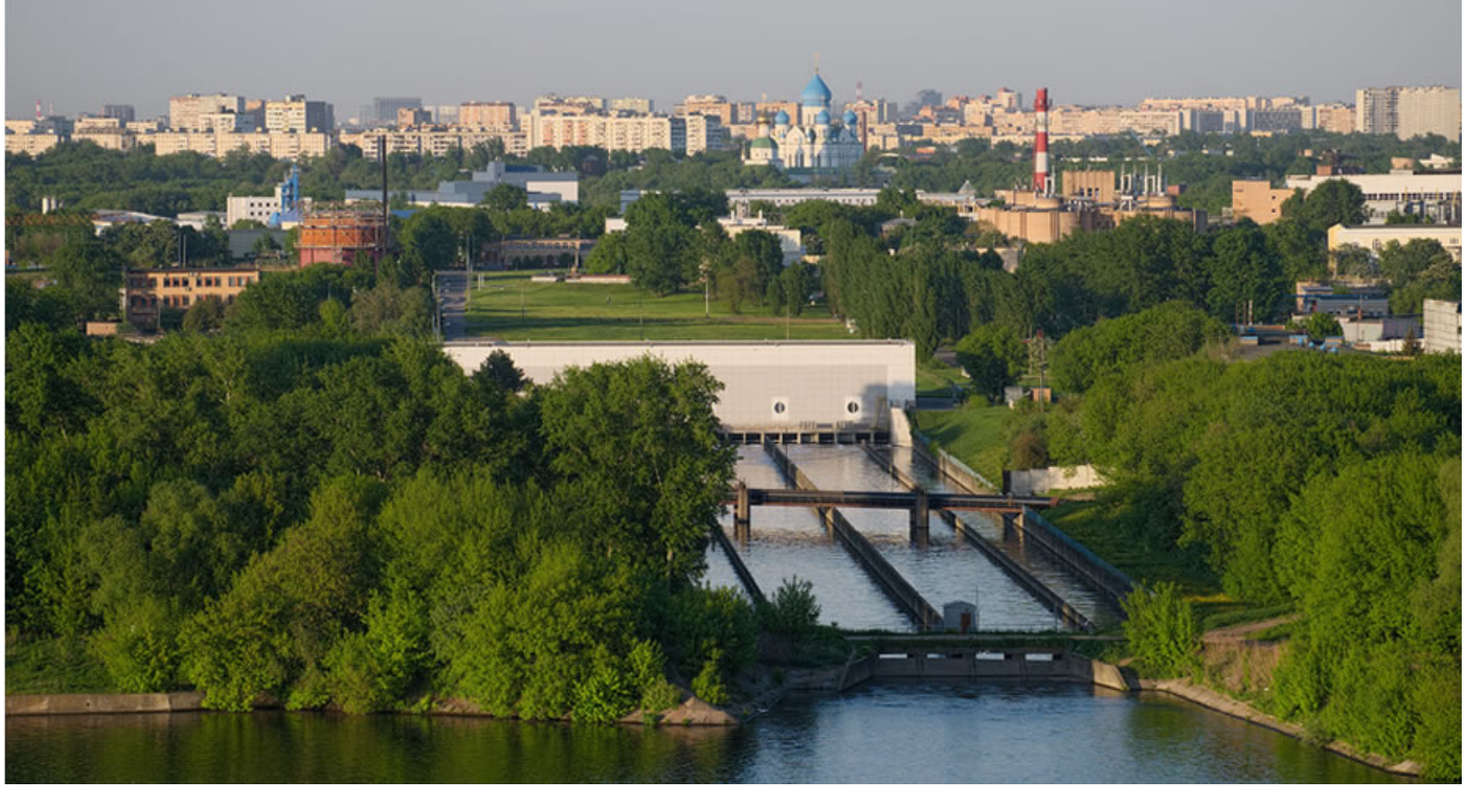
Таких проектов много.

Первый полиэтиленовый глубоководный выпуск 1600 мм., Сочи.

А если говорить только о последних годах?

Наверное, это будет Сочи. Перед Олимпиадой там проводили работы по осушению Имеретинской низменности, там, где расположились основные спортивные объекты. Для этого использовали армированные металлом полиэтиленовые трубы «Корсис АРМ» диаметром 2,5 м. Их было задействовано в сумме больше 5 км.

Интересные проекты были и есть в Москве: Курьяновские очистные сооружения например. Там лежат наши трехметровые спиральновитые трубы «Корсис Плюс». Пожалуй, на этом объекте впервые в России в таком масштабе были задействованы трубы большого внутреннего диаметра. Москва – очень важный рынок. Дело не только в объемах, но и во внимательном отношении к качеству и характеристикам продукции.



Отводной канал Курьяновских очистных сооружений.

Как развивается ваше сотрудничество с СИБУРом?

ПОКА ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ НАШИХ ЗАКАЗОВ – ЭТО ОБЫКНОВЕННАЯ ЧЕРНАЯ ТВЕРДОСТЕННАЯ ТРУБА, ПРЕДНАЗНАЧЕННАЯ ДЛЯ ВОДЫ И ГАЗА. НО ЕЕ ЦЕНА НА ГРАНИ СЕБЕСТОИМОСТИ, ПОТОМУ ЧТО НА ЭТОМ РЫНКЕ ОЧЕНЬ СИЛЬНА КОНКУРЕНЦИЯ. ПРИЧЕМ ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА ОНА НОСИТ ДОБРОСОВЕСТНЫЙ ХАРАКТЕР.

Я бы сказал, что у нас отношения находятся на позитивной ноте. Мы очень ждем завершения проекта «ЗапСибНефтехим», потому что там планируется крупное производство полиэтилена трубных марок, которых сегодня в России недостаточно. С нашим потреблением (а оно составляет более 200 тыс. т в год) перспективы открываются интересные. Однако я считаю, что пуск этого комплекса в целом оздоровит рынок. Поскольку будут менее остро стоять проблемы с доступностью сырья, снизится привлекательность контрафакта. То есть мы очень позитивно смотрим на этот проект и ждем его завершения.

Вы говорили о том, что сами поставляете продукцию СИБУРу, а также потенциально являетесь крупным потребителем. Еще по каким направлениям возможно сотрудничество?

Наша работа – это дорога с двусторонним движением. Хотя каких-то масштабных поставок продукции СИБУРа для нас пока что еще нет, идут совместные научные программы по линии НИОСТа (R&D-центр СИБУРа. – Прим. ред.), обсуждается возможность новых марочных решений.

Для вас приоритет – внутренний рынок, или вы интересуетесь также экспортными направлениями?

Экспорт в страны дальнего зарубежья у нас развит слабо. Дело в том, что везти продукцию туда непросто: к стоимости самой трубы прибавляется таможенная пошлина (а это 6,5%), логистика (порядка 100–150 евро за т). В итоге получается, что продвигать такой товар становится довольно-таки сложно. Поэтому скорее мы занимаемся не экспортом продукции, а экспортом технологий.

Корсис АРМ для итальянской автомагистрали. Италия, Ровиго.

Что вы имеете в виду?

У нас есть совместное предприятие в Австрии, где мы, так сказать, воплощаем свои ноу-хау в области разработок труб для тепловых сетей. А в мае откроется новый завод в Китае, тоже по производству тепловых труб по нашей инновационной технологии.

Чтобы трубы хорошо экспортировать, нужна низкая стоимость сырья. На его долю приходится порядка 70% себестоимости, это очень много. Если трубного полиэтилена на внутреннем рынке будет достаточно и он, возможно, будет по доступной цене, то ситуация может перемениться. Хотя все же я не думаю, что возможен сценарий взрывного роста, как это было в Китае: с 4 до 13 млн т полимерных труб с 2007 по 2013 год.

В России не так много компаний, которые занимаются разработкой и продвижением собственных продуктов и решений. Полипластик можно отнести к их числу. Вы поделитесь секретом?

Начинали мы в 1990-х, а тогда все было очень непросто. Сначала занимались, как и все, куплей-продажей, но потом решили строить свои производственные мощности. В 1993 году, когда мы открыли первый композиционный завод, нас называли чуть не идиотами, потому что это было время, когда инфляция зашкаливала, когда 10% в месяц стоил кредит. Но нам казалось, что вот именно это направление интересно, мы каким-то образом находили деньги. То есть мы изначально были сильно ориентированы именно на производственную тематику. Многие компании, которые тогда занимались, скажем так, перепродажей продукции, они уже не существуют. Легкие деньги легко приходят, но также легко уходят. Мы же заводы строили, даже в приватизации не поучаствовали. И не особо жалеем теперь, если честно.

Фотоматериалы сайта Группы Полипластик (http://www.polyplastic.ru/projects)

СИБУР © ПАО «СИБУР Холдинг», 2024

e-mail: dearcustomer@sibur.ru
Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashagazeta.com
При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна
Аудитория: +16