



ТРУБНЫЕ ВОПРОСЫ ЧИКАГСКОГО ФОРУМА

Марат Баймуканов, Дмитрий Островский

С 18 по 20 ноября 2009 года в Чикаго состоялся Форум «Россия – США: «Перезагрузка» отношений. Точки роста в новых экономических условиях».

В рамках Форума прошла Российская национальная выставка с обширной деловой программой в режиме докладов, презентаций, круглых столов и тематических панельных дискуссий.

Форум состоялся при поддержке Делового Совета Среднеатлантических Штатов и России и межрегиональной общественной организации «Московская Ассоциация Предпринимателей».

Поддержку мероприятию оказала мэрия г. Чикаго и лично Мэр г. Чикаго Ричард Дэйли, а также общественно-деловая организация World Business Chicago и торгово-промышленная палата Чикаго (Chicagoland Chamber of Commerce).

19 ноября был проведен «круглый стол» на тему «Рынок стальных и полимерных труб России и США. Точки взаимного интереса», участниками которого были предприниматели, журналисты, представители государственных структур обеих стран.

С обзорным докладом «Рынок полимерных труб в России» выступил Марат Баймуканов – Председатель Правления Некоммерческого партнерства «Полимерные трубопроводные системы». Участникам мероприятия были представлены цифры, характери-

зующие динамику развития рынка полимерных труб за период с 2001 по 2008 годы. Следует отметить, что рост производства и потребления полимерных труб за указанный период составил около 430%. При этом рост объемов потребления полиэтиленовых труб составил 390%, уступая росту применения полипропиленовых труб (835%). Значительно выросло использование труб из ПВХ (270%).

Около 60% полимерных труб используется в сетях водоснабжения и более 27% – в газораспределительных сетях. В основном это ПЭ трубы.

Наиболее активный рост производства и потребления полимерных труб был отмечен в 2006–2007 гг. Конец 2008 и начало 2009 года «отбросили» рынок на десять лет назад, во времена объявленного дефолта, кризиса 1998 года. Но если события 1998 года сыграли роль катализатора развития отечественного производства полимерных труб, то кризис 2008–2009 годов просто «уронил» рынок, и по прогнозам экспертов, отечественный рынок вернет былые позиции не ранее 2012–2013 гг. При этом общий объем производства и потребления всех видов полимерных труб в России к 2015 году вырастет до уровня



Тони Радожевски, директор Plastic Pipe Institute

свыше 500 тысяч тонн, что в 3 раза больше, чем это было в 2003 году.

Главный редактор журнала «Национальная металлургия» Вадим Гринберг сделал широкий обзор развития российской металлургической отрасли в целом, включая производство листового проката, железнодорожных рельсов, труб и т. д. При этом сделать сравнительный анализ стальных и полимерных труб по диаметрам и сферам применения было невозможно. Ясно одно: применение тех или иных труб должно диктоваться условиями эксплуатации и проектными решениями. И рассуждать, какой сектор рынка труб – стальной или полимерный – в проигрыше или выигрыше, по меньшей мере, лишняя трата времени.

Отдельные выступления были посвящены применению современных технологий на базе полимерных



Ларри Стонич, президент Rovanco Piping Systems

материалов, используемых при прокладке тепловых сетей. Доклад Олега Горелова, заместителя Генерального директора по корпоративному развитию и инвестициям Московской объединенной энергетической компании (ОАО «МОЭК»), был посвящен теме модернизации тепловых распределительных сетей г. Москвы на основе современных технологий.

Об особенностях производства, внедрения и эксплуатации гибких армированных полимерных труб ИЗОПРОФЛЕКС и КАСАФЛЕКС в тепловых сетях российских городов рассказал Александр Шмелев, генеральный директор Группы ПОЛИМЕРТЕПЛО.

С американской стороны было два доклада: директора Plastic Pipe Institute (PPI) Тони Радожевского (Tony Radoszewski) и президента компании Rovanco Piping Systems Ларри Стонича (Larry Stonitsch).





Олег Горелов, заместитель Генерального директора ОАО «МОЭК»



Александр Шмелев, генеральный директор ООО «Группа ПОЛИМЕРТЕПЛО»

Ларри Стонич начал свою речь, извинившись, что не может говорить по-русски. Людей, которые говорят на многих языках, сказал он, называют полиглотами, тех, кто говорит на двух языках – двуязычными, а тех, кто говорит только на одном языке – американцами. Эта шутка сразу развеяла неловкость первых минут.

Rovanco – третья по величине компания Америки, снабжающая страну трубами для теплоснабжения. Самая крупная – Permapipe – находится, как и Rovanco, в штате Иллинойс, а вторая по величине, Thermacor, – в Техасе. Однако Rovanco является безусловным лидером по продаже гибких «тепловых» труб

на Американском континенте. Основная их часть производится на основе напорных труб из сшитого полиэтилена, и доклад Ларри в основном был посвящен трубам из этого материала.

Надо сказать, система теплоснабжения в Америке в корне отличается от европейской и российской, где обогрев целых районов осуществляется горячей водой из теплостанций. Американские семьи предпочитают жить в собственных домах с независимым отоплением. При этом обогрев осуществляется либо подачей воды в отопительные батареи, либо горячим воздухом из вентиляции, а источником энергии является нефть, газ или электричество. Способ, прямо



скажем, не из дешевых, но за независимость, к сожалению, приходится платить.

Конечно, обогрев таких городов, как Чикаго и Нью-Йорк, колледжей, госпиталей и военных баз производится централизованно, но здесь американцы выбирают в качестве теплоносителя пар, что исключает возможность применения труб из сшитого полиэтилена. На долю сшитого полиэтилена приходится только малая часть американского рынка тепловых труб.

В докладе Ларри остановился на истории труб из сшитого полиэтилена, которые появились в 1970-е годы, сравнительно быстро были освоены в Европе и с тех пор продолжают «открывать» для себя Америку. При этом трубы малых диаметров в последние 10 лет находят все большее и большее применение в американских домах, тогда как трубы средних и больших диаметров (76 мм, 110 мм и выше) продолжают оставаться редкостью.

В заключение Ларри Стонич привел таблицу сравнительных цен в Америке на трубы из разных материалов. Сравнение явно не в пользу сшитого полиэтилена, однако, несмотря на это, безусловные преимущества гибких труб из сшитого полиэтилена, как и централизованное водяное теплоснабжение по примеру Европы, со временем завоюют американский рынок. Вопрос только – когда?

Доклад Тони Радожевского освещал структуру рынка всех пластиковых труб Америки в целом, и в частности, сектора труб из полиэтилена. При этом, как и в докладе Ларри Стонича, прослеживалась гигантская разница между американским и европейским подходами в выборе материалов.

Вкратце остановившись на задачах, стоящих перед PPI, как организацией, объединяющей производителей пластиковых труб (кстати, Группа ПОЛИПЛАСТИК является единственным представителем России в PPI), Тони рассказал о росте продаж полиэтиленовых труб на американском континенте, с первым пиком продаж в 1999–2000 (1400 млн фунтов) и в 2006–2007 годах (более 1500 млн фунтов).

Сравнивая месячный уровень продаж полиэтиленовых труб в 2008 и 2009 годах в муниципально-индустриальном, газораспределительном, нефтегазовом и электротехническом секторах, Тони показал, что общее отставание 2009 года по сравнению с 2008 пока составляет 20–25%. При этом «лидирует» нефтегазовый сектор с падением продаж почти вдвое, за ним – газораспределительный, с отставанием порядка 30%. Остальные два сектора находятся в лучшем положении, показывая только 10-процентное снижение. Эти данные позволяют также оценить начало влияния экономического кризиса на рынок ПЭ труб. Электротехнический сектор «почувствовал» кризис в июне 2008 года, муниципально-индустриальный – в августе, газораспределительный – в октябре, а нефтегазовый – в ноябре. Как видно из этого анализа, чем позже сектор отреагировал на кризис, тем глубже было его падение.

Далее докладчик остановился на доле полимерных труб на североамериканском континенте в целом.



Сейчас она достигла 69% в водоснабжении и 84% – в канализации. Большая часть из них приходится на долю ПВХ, что определяется более ранним периодом освоения ПВХ в Америке по сравнению с ПЭ.

Впечатляюще доказав преимущества пластиковых труб по сравнению с быстро ржавеющими металлическими, Тони предположил, что стоимость металлических труб, требующих замены в Америке к 2020 году, составит фантастические 95 млрд долларов, 75% из которых будет приходиться на системы питьевого водоснабжения и канализацию.

В заключение директор PPI привел множество примеров, доказывающих неоспоримые преимущества труб из полиэтилена перед трубами из других материалов, и выразил надежду, что они в ближайшем будущем наконец-то займут свое законное место в распределительных системах страны.

Чикагский форум не только дал возможность производителям полимерных труб России и США пообщаться и поделиться опытом – он дал много интересной и полезной информации. В частности, современное состояние американского рынка полимерных труб и процессы, происходящие на нем, помогают осмыслить и лучше понять происходящее на рынках Европы и России. Анализ этих процессов мы постараемся привести в следующих номерах Журнала.