

# ИСТОРИЯ КРИЗИСА ТРУБНОГО РЫНКА

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ГОД 2009

Кирилл Трусов, Мирон Горюловский

*Но все равно он (кризис) приходит неожиданно – так же, как и зима у нас в России.  
Всё готовимся к зиме, и всегда неожиданно приходит...  
В.В. Путин, Давос, январь 2009 г.*

*(Год) прошел, и слава богу, вот уж новый настает...  
Ю.Визбор*

Может быть потому, что за несколько последних лет все привыкли к бурному росту, который, казалось, уже не остановить ничем, или потому, что хотели верить и поверили высокопоставленным заявлениям о нашей экономической мощи, которой нипочем «их» финансовые проблемы, но проблемы быстро стали общими.

Сначала подешевел «их» полиэтилен. Подешевел более чем на 50% за четыре месяца с сентября по декабрь 2008 г. Следом подешевел и российский ПЭНД. Цены на трубу обоснованно снизились. До января 2009 г. включительно рынок отчаянно боролся за выживание, осваивая остатки финансирования 2008 года. А потом в реальном секторе экономики России одновременно закончились и деньги, и доверие. Остались долги и неопределенность. Продажи, а затем и производство трубы почти остановились.

Последовали три месяца трудных решений. Некоторые компании приняли решение уйти с рынка если не навсегда, то надолго, продав оборудование и расплатившись по долгам, некоторые ушли по-английски, не попрощавшись с кредиторами, кто-то не ушел, отложив погашение долгов кредиторам до наступления светлого будущего. Но большая часть производителей нашла в себе силы попытаться привести структуру бизнеса в соответствие с новыми условиями и продолжить работу.

Правда, в реструктуризации бизнеса оставшиеся на рынке игроки пошли разными путями. Большая часть производителей выбрала традиционный путь, справедливо полагая, что сокращать себестоимость необходимо за счет снижения непроизводительных и внепроизводственных расходов, одновременно сохраняя качество продукции на возможно более высоком уровне и повышая уровень сервиса. Другие

выбрали более простой путь снижения себестоимости – отказались от применения трубных марок ПЭ в производстве трубы в пользу дешевых натуральных. И если в 2008 году применение натуральных (не защищенных от воздействия УФ излучения и ускоренного разложения при переработке, хранении и эксплуатации) марок и вторичного ПЭНД в производстве напорной трубы всячески скрывалось, то в 2009 г. некоторые производители перестали даже делать вид, что производят трубу из сертифицированных трубных марок ПЭНД.

### Вместо лирического отступления

Для кого в нашей стране существует огромное количество нормативных актов, ГОСТов, СНИПов, технических регламентов и т. п.? И зачем? Ситуация с напорными трубами показывает, что ГОСТы имеют рекомендательный характер, а сертификат соответствия ГОСТу вообще не имеет ценности, только стоимость. Производители, выпускающие заведомо не соответствующую стандартам трубу, на любые замечания в свой адрес отвечают: «... да, мы делаем трубу из натурального ПЭ и суперконцентрата мы добавляем не 6–7%, как рекомендовано, а 1% потому, что так дешево. Вам не нравится, что наша труба продается по той же цене, по которой Вы сырье покупаете? А что Вы нам сделаете, сертификат соответствия у нас есть». И ведь правда, ничего с ними сделать нельзя. Практики отзыва сертификата соответствия у нас нет, деятельность не лицензируется, регулярные и выборочные проверки качества продукции независимыми экспертами не проводятся. Такое положение может привести к тому, что все больше и больше производителей будут вынуждены отказываться от применения

трубного сырья при производстве труб для того, чтобы сохранить конкурентоспособность. Наверное, нужно определить, что же такое ГОСТ – государственный стандарт качества, или справочная литература из серии «Производство напорных труб для «чайников». Если это государственный документ, обязывающий придерживаться установленных ГОСУДАРСТВОМ норм и правил, то нужен механизм понуждения к выполнению этих правил, ведь неправильно, когда выполняющий закон находится в заведомо проигрышном положении по сравнению с теми, кто его публично нарушает. Если это справочная литература – тогда сертификацию на соответствие справочной литературе лучше отменить законодательно. Тогда все производители будут работать в равных условиях, каждый будет производить трубу по собственным ТУ, самостоятельно заботиться о своей репутации и нести полную (в т.ч. финансовую, а подчас и уголовную) ответственность за качество своей продукции.

## Начало оттепели

В начале апреля начал оживать рынок Казахстана. Это совпало с началом оживления и российского рынка. Всего за 9 месяцев 2009 года российские производители экспортировали около 14 тыс. т трубной продукции (11–13% всего внутреннего производства), из которых около 12 тыс. т – в Казахстан. В основном, это трубы для напорного водоснабжения диаметром от 400 до 1200 мм.

В мае 2009 г. поползли слухи о том, что деньги на инфраструктурные проекты в этом году все же будут выделены. Когда и сколько, разумеется, никто не знал, но некоторый оптимизм появился.

В конце лета, действительно, по ряду крупных проектов началось выделение средств. Это были, прежде всего, имиджевые государственные стройки олимпийских объектов Сочи и Дальнего Востока, а также несколько инвестиционных проектов в добывающих отраслях и энергетике. Реализация большинства этих проектов продолжится до ноября – декабря 2009 г., что позволяет надеяться на то, что более чем на 40% от уровня 2008 года рынок ПЭ труб не сократится.

## Некоторые итоги первого года кризиса

### Потери

1. Рынок ПЭ труб 2009 г. по предварительной оценке составит 160–165 тыс. т. Это почти на 40% меньше, чем в 2008 году (268 тыс. т).

2. Сократилась доля труб, произведенных из сертифицированных трубных марок ПЭ, с 95–97% в 2008 году до 85–90% в 2009. Значительно увеличилась не только доля контрафактной трубной продукции, но и ее количество. Главная причина – начало производства НКНХ «базового компонента компаунда для производства деталей напорных трубопроводов класса ПЭ 100» марки 6948С. Продукт представляет собой ПЭНД натурального цвета. Чем опасна

труба, произведенная из такого материала, мы писали уже не раз (см., например, стр. 36).

3. Импорт трубных марок ПЭ сократился в 3 раза. В 2008 г. в РФ было ввезено 108 тыс. т, в 2009 году импорт вряд ли превысит 35–40 тыс. т.

4. Уход с рынка нескольких производителей. К сожалению, с рынка вынуждены были уйти некоторые достойные производители из числа средних заводов. Они, как и предполагалось, не смогли долго противостоять давлению экономической ситуации с одной стороны и недобросовестной конкуренции – с другой.

## Приобретения

1. Четкое разделение производителей на две группы. Первая группа продолжает производить трубу, действительно соответствующую требованиям безопасности. (Группа ПОЛИПЛАСТИК, «Казаньоргсинтез», «Икапласт», и др). Вторая группа – это те, кто считает, что стандарты ISO и ГОСТ созданы для других (Тюменский трубный и некоторые другие заводы).

2. Начало стабильного производства российского ПЭ 100. Со второй половины года «Казаньоргсинтез» стабильно производит ПЭ 100 и сокращает производство ПЭ 80. В планах предприятия полностью прекратить выпуск ПЭ 80 в 2010 году.

3. Освоение крупнейшими российскими производителями нового рынка – Казахстана.

## Чего ждать от 2010 года?

Высокая степень неопределенности во всех отраслях экономики не позволяет делать серьезные прогнозы даже на один год вперед. Поэтому ограничимся описанием тех тенденций, которые на сегодняшний день определились и которые будут влиять на развитие рынка в следующем году.

## Сырьевое обеспечение

«Нижнекамскнефтехим» планирует выпустить в конце 2009 – начале 2010 года пробную партию черного трубного ПЭ. Договор на сертификационные испытания уже заключен, есть шанс, что к 2011 году сертификация будет завершена, и в России появится достойный рынок ПЭ 100 отечественного производства. После этого есть надежда, что НКНХ прекратит (или, как минимум, серьезно сократит) выпуск неокрашенного ПЭ.

«Салаватнефтеоргсинтез» производство трубной марки в ближайшее время не планирует из-за отсутствия компаундирующего оборудования. Зато планирует начать выпуск второго на рынке «базового компонента компаунда для производства деталей напорных трубопроводов класса ПЭ 100». Вероятно, эта новая марка будет конкурировать с нижнекамской 6948С и нас ждет год активной борьбы в новом для России сегменте рынка ПЭНД – сырья для производства контрафактных напорных труб. Только что

в этом случае делать предприятиям, самоотверженно производящим качественные напорные трубы из качественного трубного сырья, которых, к счастью, в 2009 году было еще большинство?

Таким образом, в 2010 году в России по-прежнему будет всего два производителя сертифицированного ПЭНД для производства напорных труб – «Казаньоргсинтез» и «Ставролен», которые будут испытывать давление сразу с двух сторон: «изнутри» – со стороны производителей натуральных марок – и «извне» – со стороны зарубежных конкурентов.

В следующем году можно ожидать очень активной позиции азиатских производителей ПЭНД, которые стремительно проигрывают бывшие для них традиционными рынки Ближнего Востока, Северной Африки и Южной Америки новым производителям с Ближнего Востока (Саудовская Аравия, ОАЭ, Иран и пр.). В 2009 году в странах Залива были введены в эксплуатацию новые заводы по производству ПЭНД общей мощностью значительно превосходящие потребности регионального рынка в течение нескольких ближайших лет. Имея профицит мощностей и самую низкую в мире себестоимость производства ПЭНД на основе местного этана, эти компании в ближайшие годы смогут входить на любые рынки и в том объеме, в котором сочтут нужным. Рынок Китая вряд ли сможет принять все освободившееся количество азиатского ПЭ в дополнение к собственным новым производствам. Логичным выходом из сложившейся ситуации азиатские производи-

тели видят максимальное расширение присутствия на перспективных рынках стран СНГ.

## Конкуренция

Конкуренция на российском рынке ПЭ труб ожидается жесткая, но недобросовестная. Не только и не столько между производителями, сколько между двумя концепциями производства и качества продукции. Должно пройти значительное время, чтобы потребители убедились, что контрафактная труба при малой «экономии» ведет во многих случаях к значительным убыткам.

## Объем рынка

После глубокого падения в 2009 году можно ожидать некоторой корректировки объема рынка в 2010 году. О возврате и даже о приближении к докризисным значениям 260–270 тыс. т, конечно, говорить не приходится, но приближение к 200-тысячному рубежу может оказаться реальностью следующего года. Локомотивами роста будут уже упоминавшиеся имиджевые стройки, на которые финансирование будет выделяться несмотря ни на что, Федеральные целевые программы (прежде всего «Чистая вода») и частично размороженные в середине 2009 года крупные инвестиционные проекты в ЖКХ, добывающих отраслях и энергетике.

Если, конечно, возможная «вторая волна» не уберет тех, кто выжил после первой...

**ЦТФ**  
ПОЛИМЕРНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ  
ОБУЧЕНИЕ - ОБОРУДОВАНИЕ

**ЭЛЕКТРОСВАРНЫЕ  
МУФТЫ**  
(Ø до 1200 мм)  
**И ПАТРУБКИ**  
(Ø 630/315, 710/315, 800/250,  
1000/160, 1200/160 мм)

ТЕЛ.: (495) 748-11-64  
ФАКС: (495) 748-11-65

[WWW.CTF-M.RU](http://WWW.CTF-M.RU)