

РЫНОК НЕ ДЛЯ ВСЕХ

Влас Рязанов
ЗАО «Креон»

8 апреля в Москве в отеле «Балчуг Кемпински» состоялась конференция Creon «Полимерные трубы 2011». Мероприятие прошло при спонсорской поддержке Группы ПОЛИПЛАСТИК и компании «Центрополимер».

В обзорном докладе, посвященном рынку полиэтиленовых труб России, Украины, Белоруссии и Казахстана, начальник управления закупок и логистики Группы ПОЛИПЛАСТИК Кирилл Трусов рассказал о текущей ситуации и перспективах развития индустрии полимерных труб. Темпы роста рынка полимерных труб в большинстве европейских стран соответствуют двукратным темпам роста ВВП, а в России превосходят их приблизительно в четыре с половиной раза. Единственной страной, где эта зависимость слабо выражена, является Казахстан – там рынок полимерных труб растет преимущественно за счет

сильной государственной поддержки строительного рынка именно в годы замедления экономического роста в целом. В России основным двигателем роста рынка полиэтиленовых труб является замена инженерных сетей водоснабжения и канализации, а также крупные государственные проекты (Олимпиада, Универсиада, Чем-

**В России каждая шестая
полиэтиленовая труба,
а на Украине – каждая третья
выпускается из суррогатного
сырья**



пионат мира по футболу, Саммит АТЭС и др.). Несмотря на это, в 2010 году рынок полиэтиленовых труб так и не смог вернуться к докризисным показателям. Суммарные накопленные мощности по производству этой продукции в России, по словам г-на Трусова, примерно в три раза превосходят объемы производства. Рынок высококонкурентен, и на нем сложно работать с простой и стандартной продукцией. Крупные игроки, которые занимают около 70% рынка, стремятся диверсифицировать деятельность, в частности, Группа ПОЛИПЛАСТИК к традиционному производству напорных труб добавила выпуск гибких предизолированных труб для ГВС и отопления, труб КОРСИС для канализации – многослойных и армированных диаметром до 2400 мм, труб ПРОТЕКТ для бестраншейной прокладки – с защитным покрытием – и других новых для России продуктов. В то же время, по словам главы Группы ПОЛИПЛАСТИК Мирона Горюловского, для зарубежных игроков, даже имеющих прогрессивные технологии, работать в России не слишком интересно, поэтому за исключением компании PipeLife они почти не представлены в стране. В то же время в ряде сегментов, например, на рынке труб для внутреннего водоснабжения и отопления, доля импортной продукции составляет около половины всего потребления.



Председатель правления некоммерческого партнерства «Полимерные трубопроводные системы» Марат Баймуханов рассказал о рынке полимерных труб Казахстана. По его словам, в республике все еще сильно лобби производителей стальных труб, и одной из задач организации является пропаганда безопасности полимерных труб для питьевого водоснабжения. В Казахстане три крупных игрока трубного рынка: «Казахстанский трубный завод», имеющий две площадки – в Астане и в Жамбыльской области (Таразский трубный завод), завод «Арыстан» российской Группы ПОЛИПЛАСТИК в Степногорске и завод в Атырау. Также в каждом из регионов республики на рынке работает множество малых компаний, зачастую использующих дешевое сырье не лучшего качества. Кроме того, несмотря на большие транспортные расходы, в республику в больших объемах ввозятся трубы из России, Турции и ряда других стран. В большинстве регионов Казахстана рынок полимерных труб пока развит слабо, половина потребления приходится на Астану и западные районы республики. В обоих случаях большую роль



играют государственные инвестиции и проекты в рамках частно-государственного партнерства, в частности, по магистральному питьевому водоснабжению сельской местности.

Поверхностная модификация полимерных труб, в частности, фторирование, позволяет использовать их в агрессивных средах и расширяет их применение в промышленности. Об опытном производстве таких труб рассказал Евгений Бухарев, генеральный директор фирмы «Маяк-93М». По его словам, трубы после обработки фтором оказываются на 30% дороже, однако, по мнению докладчика, приобретают уникальные свойства, которые позволяют применять их, например, в техноло-



гической оснастке паровых котлов и для других подобных целей.

Бурную дискуссию среди участников конференции вызвали проблемы использования полимерных труб в горячем водоснабжении. В докладе Константина Звездина, коммерческого представителя по направлению «Пластики» компании Dow Europe, были названы шокирующие цифры износа тепловых сетей России и необходимого для их замены объема инвестиций. По его словам, треть тепловых сетей России имеет возраст более 25 лет, тогда как лишь 20% были проложены за последние 15 лет. Стоимость замены всех сетей оценивается примерно в 400 млрд рублей, однако эти затраты окупятся всего за 2,5 года, поскольку сейчас 10% всей тепловой энергии теряется в сетях в процессе транспортировки.

Главный инженер Московской объединенной энергетической компании Илья Пульнер рассказал, что МОЭК уже переложила 3,8 тыс. км трубопроводов трубами в ППУ изоляции, в т. ч. гибкими трубами из сшитого полиэтилена и нержавеющей стали. Всего в управлении компании находится 10,5 тыс. км сетей горячего водоснабжения, в том числе 3 тыс. км магистральных.

Руководитель отдела «Упонар Рус» по системам микроклимата Александр Климович рассказал о продукции компании для горячего водоснабжения и отопления, в частности, о применении многослойной теплоизоляции труб, в том числе из вспененного полиэтилена. Независимый эксперт рынка Александр Горшенин рассказал собравшимся о технологиях бестраншейного восстановления трубопроводов с помощью полимерных труб, которые пользуются все большей популярностью. Труба вводится в поврежденный трубопровод, протягивается по нему и стыкуется с неповрежденным участком. При этом труба для удобства может вводиться в трубопровод в сложенном состоянии, а затем расправляется паром. Такой метод восстановления упомянул и Сергей Скопинцев, начальник управления технологического контроля «Мосводоканала», который обслуживает 20 тыс. км трубопроводов. Доля полимерных труб в этом количестве составляет пока только 5%, поскольку, несмотря на их характеристики, отношение к ним остается настороженным, а у неопытных подрядчиков возникают проблемы при их монтаже. Именно на этих проблемах призвал сосредоточиться участников отрасли Михаил Мордясов, заведующий лабораторией трубопроводных систем и сооружений НИИ КВОВ. По его словам, проектные организации, особенно региональные, очень часто отвергают использование полиэтиленовых труб в водопроводах. Необходимо независимый от этих организаций и от производителей самих труб центр утверждения таких проектов. Это позволит улучшить культуру и качество прокладки полимерных трубопроводов, которые зачастую укладываются в неподготовленные траншеи, с грубым нарушением технологии прокладки, что ведет к авариям.

Важную роль в создании имиджа полимерных труб – и позитивного, и негативного – играет их качество. По оценкам Кирилла Трусова, не менее 12% потребляемого для выпуска труб полиэтилена в России приходится не на

трубные марки, то есть каждая шестая полиэтиленовая труба в России выпускается из суррогатного сырья. Проблеме качества полимерных труб был посвящен доклад Александра Бычкова, генерального директора компании «Пласт Профиль». Компания занимается разработкой нормативной документации, особенно по ПВХ трубам, производит обсадные трубы для водяных скважин. У подавляющего большинства производителей нет полноценных заводских лабораторий, контроль качества продукции не осуществляется, а потребителей (строительные организации) интересует, как правило, только цена труб, поскольку вопросы их долговечности их мало

У подавляющего большинства производителей нет полноценных заводских лабораторий, контроль качества продукции не осуществляется, а потребителей (строительные организации) интересует, как правило, только цена труб, поскольку вопросы их долговечности их мало волнуют.

волнуют. Такое состояние рынка и институциональной среды в индустрии полимерных труб участники конференции считают крайне тревожным и опасным, поскольку изготовленные из суррогатного сырья трубы используются в числе прочего и для газоснабжения. По словам Мирона Горилковского, в России из суррогатного сырья производится от 25 (11%) до 30 (13%) тыс. т полиэтиленовых труб, тогда как на Украине – каждая третья труба. Организацией, способной как-то контролировать ситуацию, может быть Роспотребнадзор, представителей которого Группа ПОЛИПЛАСТИК предлагает направлять с проверками к недобросовестным производителям. Однако это касается только труб для питьевого водоснабжения.

По поводу причин столь широкого распространения суррогатного сырья мнения участников разделились. Одна из точек зрения состоит в том, что в основном натуральный ПЭ используют небольшие компании, которые не в состоянии приобрести качественный полиэтилен трубных марок по приемлемой цене. Их оппоненты считают, что при желании обеспечить производство трубными марками можно, и подтверждением этому служат быстроразвивающиеся и стабильно работающие средние и мелкие производители, а применение натурального и





прочего не соответствующего стандартам сырья обусловлено исключительно желанием получить максимальный доход с минимальными затратами на продвижение продукции.

Барьеры для входа на рынок новых маленьких игроков достаточно серьезны. На сегодняшний день рынок ПЭ труб можно охарактеризовать как сложившийся, основные участники которого заинтересованы в том, чтобы качество продукции сохранялось на высоком уровне. Войти на этот рынок и функционировать честно без крупного финансирования очень сложно, поскольку создание нового предприятия, выпускающего продукцию гарантиро-

Если рынок и дальше будет двигаться в том же направлении, то через 5–10 лет станет инертной средой, где работают всего 3–4 компании

ванно высокого качества в объемах, достаточных для окупаемости проекта в разумные сроки, требует больших затрат. На сегодня большинство инвесторов справедливо опасаются вкладывать такие средства в высококонкурентный и рискованный рынок. В настоящее время намечена тенденция к сокращению числа небольших производителей на рынке, но конкуренция не становится менее острой. По словам главы компании «Креон» Фареса Кильзие, если рынок и дальше будет двигаться в том же направлении, то через 5–10 лет станет инертной средой, где работают всего 3–4 компании, перестанет расти и развиваться. Однако уход с рынка отдельных компаний может означать, что уходят те, кому рынок неинтересен как бизнес-проект на 1–2 года, а остаются те, для кого этот рынок действительно важен и кто будет развивать его в долгосрочных интересах всего общества.

С 20-ти летием, ПОЛИПЛАСТИК!

УСП продажа - сервис - обучение

Центр Сварки Пластмасс
 Москва, Лужнецкая наб., 10А
 (495) 637-91-40, 637-04-86
 www.csplast.ru