

ЕСЛИ РЫНКА НЕТ – ЕГО НАДО СОЗДАТЬ

Кирилл Трусов

***Вначале была труба. Немного и нерегулярно.
Но было ощущение большого и очень интересного будущего.
Рынка не было. Его приходилось создавать.***

В начале славных дел

Завод «АНД Газтрубпласт», построенный в 1980-х годах, производил на более чем скромном советском оборудовании «Большевик» 300–400 т полиэтиленовых труб в год, что составляло не более 2–3% всех ПЭ труб, производимых в России. Производство начиналось, когда приходил заказ, а с ним и деньги на сырье, и прекращалось сразу после того, как сырье заканчивалось. Для предприятия, расположенного в Москве и имеющего штат постоянных сотрудников, такая модель бизнеса была фатальна. Переход в 1994–1995 годах под управление НПП «Полипластик» положил начало новой жизни завода и дал старт развитию полноценного рынка полиэтиленовых труб в России.

Он сказал: «Поехали...»

Не было никаких амбициозных задач становиться лидером рынка полиэтиленовых труб. Была задача увеличения объема производства (а то совсем невыгодно), внедрения ПЭ труб из нового импортного ПЭ 80 в распределительные газовые сети, в первую очередь, в «Мосгаз». Сразу взялись за проект

освоения производства электрофузионных фитингов по английской технологии.

Рынка, как системы экономических отношений множества производителей и потребителей, заинтересованных в развитии конкуренции, тогда не было и в помине. Были отдельные производители ПЭ труб, среди которых, как скала, выделялся казанский «Оргсинтез», производивший еще с советских времен большую часть ПЭ труб в России из ПЭ 63 собственного производства.

В те годы, за которыми прочно закрепилось определение «лихие», мало кто мог себе позволить иметь на складе запас готовой продукции и сырья. Это обстоятельство тормозит развитие любого рынка, а тем более рынка труб, которые должны были вытеснить традиционные сталь и чугун, за рекордные показатели потребления которых долго и успешно боролся Советский Союз. Также было ясно, что развитие без максимальной загрузки производства невозможно. Решение было очевидным, но рискованным – максимальная загрузка производства должна дать потребителю доступную «здесь и сейчас» продукцию, а самому производ-

ству – импульс развития и стабильность.

Политика работы на «план-склад» при регулярной плановой загрузке производства вдохнула новую жизнь в предприятие, позволила наладить работу в области качества готовой продукции и одновременно высветила проблемы, от разрешения которых зависело развитие рынка ПЭ труб в России в целом и завода в частности.

Лучшее – враг хорошего, но друг человека...

Увеличение выпуска продукции почти в 6 раз за 3 года (1995–1997) было большим достижением для отдельного предприятия, показало его возможности и перспективы как покупателям, так и сотрудникам. Но для формирования спроса, как главной движущей силы развития производства, стало лишь небольшим шагом. Главным препятствием распространения полиэтиленовых труб являлись консерватизм проектировщиков и строителей и архаичность ГОСТов, СНИПов и других нормативных документов, ведущих свое происхождение со времен «железного занавеса». Немногие проектировщики знали, что кроме сталь-

ных и чугунных есть еще и полимерные трубы, и лишь единицы понимали, что применение полиэтиленовых труб для транспортировки воды и газа дает колоссальный экономический эффект и безопасность для всех – для строительных и эксплуатирующих организаций, для потребителей воды и газа, для государства, наконец.

Наверное, один из самых сложных этапов работы по формированию спроса на зарождающемся рынке полиэтиленовых труб заключался в обновлении нормативных документов, а самым сложным было убедить конкретного человека, принимавшего решение о применении тех или иных труб на объекте, в том, что во многих случаях преимущества стальной трубы перед полиэтиленовой ограничиваются только тем, что она хорошо известна. Результаты испытаний различных лабораторий, рекомендации контролирующих органов, рассказы об опыте применения полиэтиленовых труб, в том числе европейском – все это становилось аргументами в борьбе с последним доводом консерваторов «лучшее – враг хорошего».

Последовательно проводимая научная, разъяснительная, а иногда и просветительская работа с потенциальными потребителями приносила ощутимые плоды. В 1997 году производство и реализация составляли уже более 4000 т в год. ПЭ трубы стали входить в обиход, рынок начал развиваться. Первая половина 1998 г. обещала дальнейший рост, но испытания для молодого рынка и его самого амбициозного участника только начинались.

То, что не убивает нас, делает нас сильнее...

Неожиданный для большинства крах экономики в 1998 г. выявил «ахиллесову пятю» трубного производства – зависимость от импортного ПЭ 80 для производства газовых труб. В условиях нестабильной национальной валюты это создавало



большие риски, последствия которых «Полипластик» в полной мере ощутил, когда в одночасье рубль подешевел в 4 раза, а продукция из импортного полиэтилена, соответственно, подорожала почти в те же 4 раза и стала никому не нужна.

Для развития устойчивого бизнеса требовался надежный фундамент, которым для трубного производства была и остается доступность качественного сырья по прогнозируемой цене. Такое сочетание условий мог предоставить только отечественный производитель сырья. «Полипластик» обратился к новому владельцу буденновского завода «Ставролен» – Группе ЛУКОЙЛ-Нефтехим – с предложением совместной разработки марки ПЭ 80 для газопроводных труб. В основу новой марки был положен опыт бывшей к тому времени надежным партнером «Полипластика» бельгийской компании Petrofina (ставшей позже частью концерна Total). В результате этого совместного проекта на российском рынке появилась первая отечественная марка ПЭ 80 для газопроводных труб – Лукотен F3802В. Сертификационные испытания нового материала завершились в середине 1999 г. и полностью подтвердили его высокое качество.

Появление российского ПЭ 80 не просто вовремя вернуло к жизни серьезно пострадавший от кризиса, еще не окрепший рынок ПЭ труб, но и стало отправной точкой для качественно нового этапа развития

этого рынка в России и СНГ. Выраженная в национальной валюте себестоимость и слабо зависимость от валютных курсов и международной конъюнктуры, относительно стабильная цена ПЭ труб позволила перейти от разовых поставок на отдельные строительные объекты к долгосрочным контрактам на участие в масштабных муниципальных и государственных программах. Самой крупной за всю историю рынка ПЭ труб в России такой программой стала программа газификации регионов, проводимая Газпромом. И «Полипластик» стал первым и крупнейшим производителем – участником этой программы.

За 5 лет (1996–2001 гг.) производство и реализация единственного в то время завода «Полипластика» выросло более чем в 8 раз – с неполных 900 т до почти 7500. За эти годы образовался надежный стержень дальнейшего развития полимерного трубного рынка в России и СНГ, начала формироваться конкурентная среда, напорная ПЭ труба перестала быть заморской диковиной и вошла в повседневную жизнь как новый, прогрессивный, полностью отечественный продукт.

Москва – это еще не вся Россия или ни года без нового завода

К 2002 году стала очевидна непропорциональность развития рынка.

Точки роста находились в крупных административных и промышленных центрах, таких как Москва, Казань, Омск, Санкт-Петербург, Тюмень. Для большинства других регионов ПЭ труба оставалась труднодоступной – из-за высокой стоимости ее перевозки – и малоизвестной, поскольку поблизости не было ни производства, ни складов, ни точек продаж. С 2003 года, понимая необходимость развивать рынок в целом, «Полипластик» начинает программу регионального развития производства и сбыта напорных труб.

Поскольку в 2002 году «Газтрубпласт» достиг максимально возможного на его территории объема производства более 10 тыс. т, а потенциал роста потребления полиэтиленовых труб внушал оптимизм, своевременность решения о строительстве нового завода в Московской области не вызывала сомнений.

Уже к лету 2003 г. «Полипластик» запустил производство в Подмоскowie на вновь построенном Климовском трубном заводе, на котором работало самое современное оборудование, и впервые в России стал производить трубу диаметром 1200 мм на рабочее давление до 10 бар. Климовский завод стал опорной точкой роста «Полипластика» в ЦФО и самым крупным единичным заводом по производ-

ству ПЭ труб в Европе. Удачное географическое положение завода и высокая производительность сделали возможным поставлять трубы не только в Москву и Московскую область, но и в большинство соседних областей ЦФО, а уникальные типоразмеры – по всей России.

Следующим базовым для «Полипластика» регионом стала Чувашия. В том же 2003 году трубное производство «Полипластика» приросло Чебоксарским трубным заводом.

Среди потребителей трубной продукции «Полипластика» стремительно росло количество покупателей из стран бывшего Союза, в первую очередь из Украины и Белоруссии. Внимательное изучение рынков этих стран показало хороший потенциал роста потребления ПЭ труб в среднесрочной перспективе. Но завоевание значительной доли этих рынков было затруднено высокой конкуренцией с локальными производителями и с производителями из Восточной Европы. Чтобы занять достойное место на рынке, «Полипластик» стал локальным производителем в этих странах, построив в 2004 году Рубежанский трубный завод в Луганской области Украины, а годом позже – Кохановский трубный завод в Витебской области Белоруссии. Время и место для обоих заводов было выбрано правильно, и в первый же год работы заводы за-

няли лидирующие позиции на рынках своих стран.

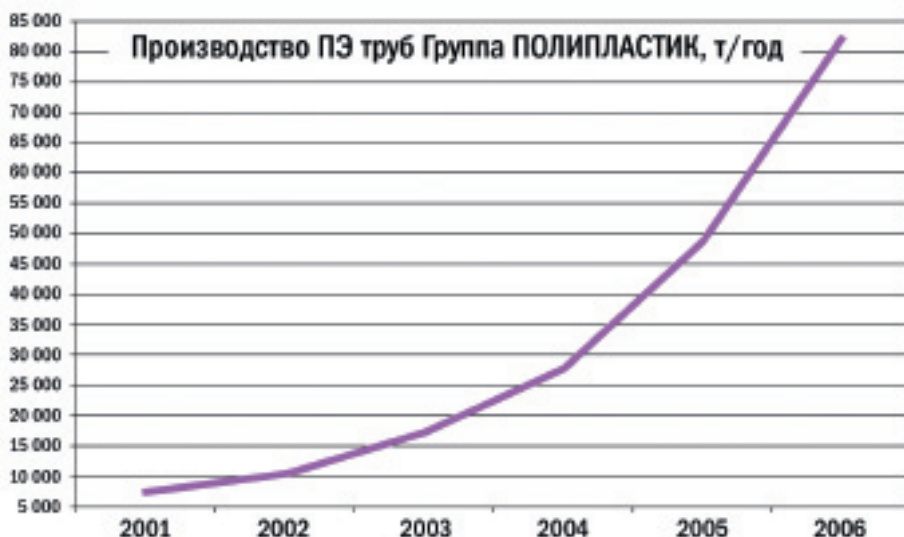
Наращивание производственных мощностей не отвлекало от расширения продуктового ряда. В 2005 году на Климовском трубном заводе впервые в России по итальянской технологии было освоено производство двухслойной гофрированной трубы для безнапорной канализации в широком диапазоне типоразмеров. Новая труба получила название КОРСИС (коррелированные системы), которое дало начало целому семейству безнапорных труб (ПЛЮС, ПРО, АРМ), объединенному брендом КОРСИС.

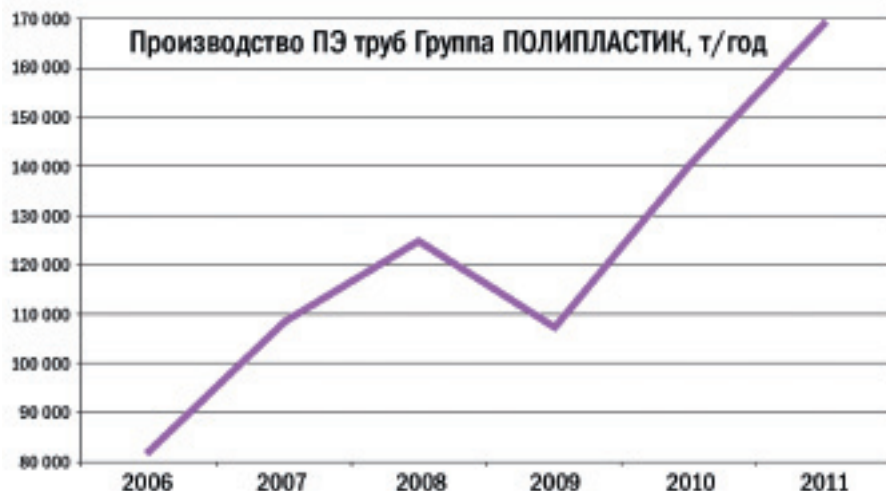
Одним из самых богатых на события годом в истории Компании стал 2006-ой – год 15-летия. Все предприятия «Полипластика» были объединены под единым брендом «Группа ПОЛИПЛАСТИК». Начали производство два новых российских завода Группы – Саратовский трубный завод в г. Энгельсе и Завод «Юг-ТрубПласт» вблизи Краснодара. На территории Климовского трубного завода был построен и введен в действие фитинг-центр, позволяющий комплектовать фасонными изделиями и сварочным оборудованием объекты практически любого уровня сложности.

Всего за первые пять лет программы регионального развития трубного направления Группы ПОЛИПЛАСТИК было построено и реконструировано 6 заводов, общая производственная мощность которых к концу 2006 года составила 180 тыс. т в год, произведено и реализовано почти 190 тыс. т ПЭ труб, производство и реализация готовой продукции в 2006 году отличалась от показателей 2001 года в 10 раз.

На пике роста

В 2007 году Группа активизировала продвижение на восток РФ. В порядке премоаркетинга рынка Сибири были открыты торговые дома и склады в Екатеринбурге, Челябин-





ске, Иркутске и Красноярске. В целом этот год был годом взрывного роста рынка ПЭ труб. По итогам года рост составил более 30%.

В первой половине 2008 года рост продолжился по всем направлениям в том же темпе, который рынок набрал в 2007 г. Группа ПОЛИПЛАСТИК запустила Калушский трубный завод в Западной Украине, на котором впервые в истории Группы установлены линии по производству труб из ПВХ, был запущен Иркутский трубный завод.

Чтобы удовлетворить растущий спрос на трубы большого диаметра, Климовский трубный завод начал выпуск нового типа труб – КОРСИС АРМ диаметром до 2200 мм.

Прерванный полет

Во второй половине 2008 года страну накрыл глобальный финансовый кризис, затронувший все отрасли экономики. Пришлось корректировать планы развития, сокращать производство, ужесточать финансовую дисциплину и вводить режим экономии на всех предприятиях Группы. Тем не менее, несмотря на очень тяжелый четвертый квартал, в 2008 году Группа увеличила производство ПЭ труб на 14% по сравнению с 2007 годом.

2009 год принес продолжение начавшейся в 2008 году рецессии и стагнацию на абсолютном большинстве рынков. По итогам первого по-

лугодия 2009 г. рынок ПЭ труб сократился на 45%. Смягчить ситуацию помогли поставки труб на активно развивающийся рынок Казахстана. Осенью 2009 года начал восстанавливаться и российский рынок, несколько компенсировав сокращение первого полугодия. Итоговое падение рынка составило 32%, при этом Группа сократила производство ПЭ труб только на 19%.

В этот сложный период снижения покупательской активности Группа ПОЛИПЛАСТИК активизировала работы по освоению инновационных видов трубной продукции. Именно в 2009 году Группа вывела на рынок такие новинки как трубы КОРСИС ПРО с повышенной кольцевой жесткостью и напорные трубы ПРОТЕКТ с защитным покрытием.

И этот кризис тоже прошел

В 2010 году рынок начал восстанавливаться, начало расти и производство – на заводах Группы оно выросло на 34%, превысив показатели докризисных 2007 и 2008 годов. При этом рост рынка составил всего 26%, т.е. ПОЛИПЛАСТИК существенно увеличил свою рыночную долю.

В 2010 году был введен в эксплуатацию десятый трубный завод Группы. Степногорский трубный завод «Арыстан» мощностью 20 тыс. т в год был запущен в Казахстане в мае 2010 года.

Продолжалась разработка и внедрение инновационных видов трубной продукции. В 2010 году ассортимент Группы пополнился гофрированными трубами КОРСИС АРМ диаметром до 2400 мм – их выпуск начался сразу на двух заводах, многослойными напорными трубами из ПЭ 100, U-образными профилированными трубами ПОЛИЛАЙНЕР для восстановления напорных трубопроводов из различных материалов, а также полимерными трубами со скользящим внутренним покрытием для прокладки кабелей различных видов связи.

В 2011 году ожидается восстановление докризисных показателей объема рынка. Группа ПОЛИПЛАСТИК планирует произвести и реализовать на 20% больше полимерной трубной продукции, чем в 2010 году, таким образом, значительно увеличив свою долю рынка за три года, прошедших с начала кризиса.

Всего за 5 лет, с 2007 по 2011 год, Группа произвела и реализовала 650 тыс. т полиэтиленовых труб. Выпуск продукции в 2011 г. по сравнению с 2006 г. увеличился в 2 раза.

За все время существования трубного направления Группы ПОЛИПЛАСТИК Компания произвела и реализовала более 850 тыс. т полиэтиленовых труб для различных применений общей длиной более 250 тыс. км. По набившему оскомину сравнению это позволяет 6 раз обернуть земной экватор ПЭ трубой средним диаметром 160 мм и каждый следующий год обертывать его еще по одному разу. Может быть, более важным является то, что этот объем сопоставим с 50% всех сетей водоснабжения России.

В 2012 г. мы должны достигнуть важного рубежа – ОДИН МИЛЛИОН тонн. Весь этот миллион тонн, сотни тысяч километров современных и надежных полиэтиленовых труб еще долгие годы будут работать в трубопроводных сетях городов, поселков и предприятий, делая нашу жизнь комфортнее и безопаснее.