



# КОММЕРЧЕСКИЙ СЪЕЗД ТРУБНОГО ДИВИЗИОНА ГРУППЫ ПОЛИПЛАСТИК

Пресс-служба Группы ПОЛИПЛАСТИК

С 6 по 8 февраля в подмосковном отеле «Шератон Москва Шереметьево» состоялся очередной ежегодный съезд дочерних коммерческих организаций трубного дивизиона Группы ПОЛИПЛАСТИК. В его работе приняли участие около 80 сотрудников Управляющей компании «Группа ПОЛИПЛАСТИК», руководителей дочерних коммерческих организаций (ДКО), подразделений и служб компании.

Открывая съезд, Президент Группы ПОЛИПЛАСТИК М.И. Горилковский отметил, что за прошедший год ситуация в отрасли и стране в целом изменилась радикально: более чем двукратное падение рубля, война на Украине, углубляющаяся изоляция России – все это в феврале прошлого года невозможно было себе представить. Результат – падение спроса, свертывание инвестиционных программ, недофинансирование текущих ремонтов и сокращение рынка полимерных труб. Тем не менее, на фоне общего снижения рынка трубный дивизион Группы ПОЛИПЛАСТИК сумел даже увеличить объемы реализации почти на 5%.

Нынешний кризис, по мнению М.И. Горилковского, будет более продолжительным по сравнению с теми, которые Группа пережила за почти 25 лет своего развития. Инвестиционные ресурсы, ушедшие с российского рынка, быстро не вернуться. Рецепты выживания и развития давно известны – это сокращение издержек, оптимизация бизнес-процессов и борьба за рынок.

С отчетом о работе трубного дивизиона в 2014 году выступил его руководитель К.В. Трусов. Он представил данные о состоянии рынка полимерных труб в странах присутствия Группы. Лидером падения рынка, как и следовало ожидать, оказалась Украина – за год оно составило 18%. В 2015 году падение, по-видимому, будет продолжаться, но уже не такими темпами – все указывает на то, что рынок на Украине практически достиг дна.

Немного снизился рынок в Белоруссии – главным образом, за счет снижения инвестиционной активности, которое связано с тем, что страна имеет тесные экономические связи с Украиной и Россией, и общая тяжелая

ситуация не могла не отразиться на рынке. Впрочем, в абсолютных показателях снижение рынка на 8% составило всего 2000 тонн.

Единственным растущим рынком оказался Казахстан – по сравнению с 2013 годом он увеличился на 16% за счет отложенных с прошлого года инфраструктурных проектов. По нашим прогнозам, в 2015 году рост сохранится, хотя и не такой интенсивный, как в 2014-м.

Крупнейший в зоне РУБК рынок – российский – в 2014 году сократился на 10%, что оказало решающее влияние на рынок РУБК в целом – он снизился на 7%. В 2015 году возможна как стабилизация, так и серьезное падение рынка до 15–20%, в первую очередь, за счет сокращения спроса и инвестиционных ресурсов в России.

В этих непростых условиях «падающего рынка» торговые предприятия Группы сумели, тем не менее, увеличить объемы реализации: на Украине – на 4% (600 тонн) по сравнению с 2013-м годом, в Белоруссии – на 26%, в Казахстане – на 20%. Самая серьезная борьба за показатели была в России – несмотря на 10% снижение рынка сбытовым структурам Группы удалось на 4,7% увеличить продажи. Тем самым трубный дивизион выполнил основную задачу – увеличение доли рынка, поддержание загрузки заводских мощностей и сохранение конкурентной стоимости переработки.

Кроме того, К.В. Трусов отметил уменьшение разброса результатов ДКО по показателю «Реализация на одного жителя региона» – по его словам, это свидетельствует об одинаково высокой активности и результативности работы всех коммерческих подразделений.

Выступавшие на съезде руководители ДКО рассказали о результатах работы за 2014 год и поделились своими предложениями по организации работы в сложившихся условиях. Обсуждались вопросы взаимодействия Управляющей компании и ДКО, мотивации коммерческих структур Группы, инновационные продукты, наиболее перспективные в условиях обострения конкуренции, и многие другие вопросы оперативной деятельности.

Отдельный важный вопрос – планы 2015 года – широко обсуждался директорами ДКО и ключевыми менеджерами Группы. По большинству регионов были приняты планы на уровне 2014 года.

Президент Группы подчеркнул, что кризис – это лучшее время для расширения рынка, для развития инновационных продуктов, для оптимизации собственной структуры. Именно в ходе кризиса успешные компании создают аэродром для будущего взлета. Без кризисов не бывает никакого развития.

## ПОДГОТОВЛЕНЫ КАТАЛОГИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ И СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ

По поручению вице-губернатора Санкт-Петербурга И.Н. Албина Комитетом по энергетике и инженерному обеспечению совместно с подведомственными организациями подготовлены каталоги основного оборудования и материалов отечественного производства, применяемых на объектах теплоэнергетики и водоснабжения.

В частности, ГУП «ТЭК СПб» включил в каталог импортозамещения продукцию ООО «Бийский котельный завод», ООО «Альянс» (г. Санкт-Петербург), ООО «Завод фасонных изделий» (г. Санкт-Петербург), завода «Триумф» (г. Челябинск), Группы ПОЛИМЕРТЕПЛО.

Предприятие будет применять составленный каталог импортозамещения при реализации инвестиционной программы в 2015 году.

Каталог материалов и оборудования, которые могут быть использованы ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» в процессе импортозамещения в 2015–2017 годах, составлен на основании изучения и анализа предложений отечественных производителей. В каталоге – несколько тематических разделов: трубная продукция, запорно-регулирующая арматура, насосное оборудование, оборудование для обеззараживания воды ультрафиолетом,

оборудование для озонирования, оборудования для канализационных очистных сооружений и др.

В каталог вошла информация о продукции отечественного производства, которая может применяться в процессе эксплуатации или реконструкции объектов водоснабжения и канализования (в частности, использование включенной в каталог продукции предполагается при реконструкции Главной водопроводной станции, при строительстве канализационных очистных сооружений в пос. Молодежный, при реализации других проектов).

На данный момент в каталоге представлено описание продукции более чем шести десятков отечественных предприятий: ООО «Икапласт» (г. Санкт-Петербург), ООО «НПП Полипластик» (г. Москва), ЗАО «Техстрой» (г. Казань), ООО «ФТК «РОСТР» (г. Санкт-Петербург), ЗАО «НОРДПАЙП» (г. Санкт-Петербург) и др.

Вице-губернатор Игорь Албин акцентировал внимание курируемых комитетов и подведомственных организаций, занятых в составлении отраслевых каталогов импортозамещения, что собранная информация должна регулярно обновляться и дополняться и каталоги должны быть доступны на сайтах комитетов.

Источник: gov.spb.ru