ТРУБНЫЕ ОТВЕТЫ

По материалам компании INVENTRA

Производители полимерных труб и фитингов активно обсуждают влияние кризиса на российский рынок. Если год назад в числе основных проблем трубники называли трудности с обеспечением сырьем, то ныне добавилась обеспокоенность стремительным сжатием внутреннего потребления из-за сложной ситуации в экономике и, как следствие, сокращением заказов в основных областях применения пластиковых труб.

Всьмого апреля состоялась Девятая международная конференция «Полимерные трубы и фитинги 2015», организованная компанией INVENTRA в составе группы CREON. Генеральным спонсором выступила Группа ПОЛИПЛАСТИК, партнером – компания «Центрополимер».

Колоссальный потенциал рынка полимерных труб в РФ позволял достаточно уверенно чувствовать себя его участникам в сложные экономические времена, сказал генеральный директор компании CREON Energy **Санджар Тургунов**, открывая конференцию. Тем не менее, нынешний кризис не обошел трубную отрасль стороной. Отечественный рынок ПЭ труб и фитингов по итогам 2014 года «просел» на 10%, а за первый квартал текущего года уже снизился на треть, что оказалось хуже самого пессимистичного прогноза. В таких условиях, чтобы остаться конкурентоспособным, переработчики стараются максимально сократить издержки, и появляется соблазн использовать некачественное сырье или откровенный суррогат. Соответственно, ожидаемо увеличение на рынке доли контрафакта, что не может не тревожить участников отрасли. Насколько обоснованы эти опасения, ответили участники конференции.

Отечественный рынок пластиковых труб активно развивается, рассказала директор департамента аналитики компании INVENTRA **Лола Огрель**. По ее данным, в 2003 году потребление основных полимерных труб не превышало 125 тыс. тонн. За десять лет спрос на трубы вырос в 4,5 раза и в 2013 году достиг 560 тыс. тонн. Однако по итогам прошлого года в сегменте ПЭ труб произошло снижение, поэтому общее потребление труб в России сократилось на 5%. На фоне проблем в экономике результат не так уж плох, считает докладчик.

Сырьевой вопрос остается одним из важнейших для переработчиков, поскольку до 85% стоимости трубной продукции приходится именно на сырье. Помимо общеэкономических и политических факторов, событием прошлого года, которое заметно сказалось на рынке полимерного сырья, стала очередная авария на «Ставролене». На рынке полипропилена остановка производства практически не имела последствий, т.к. недостающие объемы компенсировались за счет полипропилена «Полиома» и «Тобольск-Полимера». А рынок ПЭНД, и без того дефицитный, после аварии отреагировал резким увеличением цен, что стало одной из причин сокращения производства ПЭ труб. Половина полипропиленовых труб изготавливаются из импортного полимера.

До 40% приходится на рандом- и блок-сополимеры производства компаний SABIC, Borealis, Hyosong Corporation, Ineos и других производителей, около 10% на – импортный гомополимер. В 2014 году несколько улучшилась ситуация с российским трубным сырьем.

«Нижнекамскнефтехим» после 4-летнего перерыва возобновил выпуск рандом-сополимера PP4132B. Расширил ассортимент трубных марок сополимеров «Томскнефтехим», а «Полиом» приступил к промышленному выпуску гомополимера трубной марки PP H007 EX для производства безнапорных труб, канализационных и дренажных систем. Рынок ПП труб зависит от импорта не только в области обеспечения сырьем, половина ПП труб на российском рынке также импортного происхождения. Следует отметить, что в последние годы происходят положительные изменения: доля импорта труб сократилась с 82% до 43%, и в 2013–2014 гг. рост потребления полипропиленовых труб обеспечивался отечественным производством. В целом потребление ПП труб различного вида превысило 120 тыс. тонн. Недостаток отечественного сертифицированного сырья и высокая стоимость импортного является сдерживающим фактором развития производства полипропиленовых труб.

За последнее десятилетие объем потребления труб из ПВХ в России вырос в три раза, достигнув 60 тыс. тонн, при этом рынок расширяется, главным образом, за счет роста отечественного производства. Для ПВХ

труб в 2014 году сохранялась сырьевая зависимость от импорта. Запуск в сентябре прошлого года завода «РусВинил» (мощностью 300 тыс. т суспензионного ПВХ) может свести поставки импортного сырья до минимума. Однако это не сильно повлияет на увеличение объемов производства труб.

В целом наращивание производственных мощностей по производству пластиковых труб сдерживается отсутствием отечественных производителей оборудования, неуверенной политикой правительства в жилищно-коммунальной сфере, длительной практикой использования металлических труб и сложившимися стереотипами.

«Проседание» в 2014 году рынка ПЭ труб в России было предсказуемым и соответствовало ожиданиям, рассказал в своем докладе генеральный директор Группы ПОЛИПЛАСТИК **Мирон Гориловский**. По его оценке, объем отечественного рынка полиэтилена трубных марок сократился на 8–9%. При этом в Белоруссии не было замечено резких скачков как по стоимости ПЭ, так и объему рынка. Казахстанский рынок полимерных труб, напротив, полон оптимизма, показав довольно уверенную динамику роста. Докладчик отметил, что делать прогноз на текущий год очень сложно, поскольку многое зависит от курса рубля и стоимости углеводородного сырья. Однако, скорее всего, в 2015 году рынок полиэтиленовых труб в РФ будет ждать сокращение. Докладчик уточнил, что, несмотря на относительно хороший спрос в марте, январь-февраль стали провальными. По предварительным оценкам, сокращение потребления трубных марок полиэтилена в первом квартале составило 32%. Такой пессимизм на рынке г-н Гориловский объясняет резким сокращением заказов и инвестиций, в первую очередь, в сфере ЖКХ. С осторожным оптимизмом компания ожидает возможных заказов на строительство объектов для ЧМ по футболу в 2018 году, а также обустройство космодрома Восточный.

Согласно данным Группы ПОЛИПЛАСТИК, в прошлом году возросло использование отечественного трубного ПЭ 100 до 54% с 48% в 2013 году. Тем не менее, в 2015 году прогнозируется сокращение его потребления до 44%. Кроме того, в нынешнем году сегмент ПЭ труб для газовой отрасли составит 16%, снизившись с 18% в 2014 году. Причиной послужило резкое сокращение программы газификации в условиях сложной экономической обстановки. В такой ситуации, уверен г-н Гориловский, стоит опасаться роста суррогатной продукции, произведенной из марок ПЭ, не предназначенных для производства труб. Однако в этом есть и плюс: крупные заказчики начинают более придирчиво проверять качество поставляемой им продукции, что нужно только приветствовать, уверен докладчик.

Г-н Гориловский сообщил, что в планах компании – развивать направление высоконапорных армированных труб для нефтегазовых проектов в РФ. Он привел пример поставок полимерных труб для газотранспортной инфраструктуры ЛУКОЙЛа в Пермском крае. В частности, были использованы трубы диаметром 500–630 мм в системе сбора и очистки попутного нефтяного газа. Такая продукция особенно важна для нефтяников и газовиков, поскольку она экологична и не подвержена коррозии.

Докладчик также отметил, что необходимо совершенствовать доступ к международной системе сертификации трубной продукции, чтобы упростить возможность ее экспорта. По словам докладчика, в перспективе ПОЛИПЛАСТИК рассчитывает таким образом реализовывать 5–8% своей продукции.

Продолжая тему экспорта, г-н Гориловский рассказал, что падение цен на нефть вызвало снижение стоимости полиэтилена на рынках Европы и Юго-Восточной Азии. В то же время, цены на ПЭ на российском рынке возросли. По прогнозам докладчика, таким образом, в мае стоимость полиэтилена в РФ и за рубежом станет равновесной. Учитывая удобную конъюнктуру, ПОЛИПЛАСТИК планирует пробные поставки своей продукции в КНР, однако для полноценной работы на данном рынке понадобится создание СП с местным производителем. По его словам, для успешного вхождения на рынок Китая необходимо предложить покупателям оригинальную продукцию. Например, речь

может идти о полиэтиленовых трубах, армированных кевларом.

Свое видение рынка напорных полипропиленовых труб представил директор по маркетингу компании «Про Аква» **Михаил Бондаренко**. По его словам, в России более половины труб традиционно поставлялись из-за рубежа. Поэтому резкая девальвация рубля позволит отечественным производителям увеличить свою долю на рынке, несмотря на спад потребления. Однако, уточнил он, проблема в том, что импортное оборудование плохо предназначено для российского сырья. На практике это значительно замедляет скорость выхода конечной продукции, что является одним из сдерживающих факторов в развитии переработки полимеров.

Объем предложения полипропиленовых труб в прошлом году почти не изменился по сравнению с 2013 годом. Однако произошло это благодаря затовариванию складов в октябре-ноябре прошлого года, рассказал технический директор компании «Альтерпласт» **Олег Козлов**. По его словам, в настоящее время образовался избыток импортных труб, закупленных по высокой цене и не нашедших спрос на рынке.

Соответственно, по итогам сезона 2015 года можно ожидать падение рынка на 20–50%. Далее докладчик сравнил популярность различных марок труб в РФ и за рубежом. По его словам, европейский рынок в первую очередь ориентирован на металлопластиковую трубу, трубы PEX/PERT, а также безалюминиевые трубы.

В России одним из приоритетов считаются ПП трубы. В 2008–2013 гг. их потребление выросло с 148,8 до 237,7 млн м. Он отметил, что ПП трубы активно используются во внутридомовых инженерных системах, замещая вышедшие из строя стальные трубы. Потребление полибутеновых труб с 2008 года увеличилось практически в четыре раза до 350 тыс. м в 2013 году. Закупки трубы из металлопластика, достигшие в 2013 году 129,1 млн м, снизились на 4,3 млн м по сравнению с 2012 годом, что, по мнению докладчика, объясняется их дороговизной.

Согласно данным дилеров, на российском рынке фитингов для систем отопления и водоснабжения в сегменте ПП фитингов реализация в 2010–2013 гг. составила $305 млн, продажа латунных фитингов для металлопластика и PEX/PERT труб достигла $198 млн.

Рынок сбыта полимерных труб и фитингов вполне стабилен, однако его участники могут превратиться из конкурентов в товарищей по несчастью, рассказала начальник управления фитингов и комплектации Группы ПОЛИПЛАСТИК **Елена Волкова**. Докладчик подтвердила, что в настоящее время в сегменте реализации конечной продукции наступило затишье. По ее словам, фитинги в отличие от труб являются более маржинальным продуктом. Соответственно, делает вывод докладчик, чтобы иметь стабильную прибыль, необходимо предлагать покупателю не отдельные компоненты инженерных сетей, а системы целиком. Такая услуга страхует производителя в непростых экономических условиях от сокращения заказов в какой-либо группе реализуемых товаров. Кроме того, при каждом предприятии ПОЛИПЛАСТИКа находится цех по производству

нестандартных изделий, что является конкурентным преимуществом при получении сложного заказа. Также докладчик отметила, что в рамках действия Таможенного союза для компании, с точки зрения производства фитингов, особый интерес представляет работа в Белоруссии на базе Кохановского трубного завода из-за сравнительно низкой себестоимости выпускаемой продукции.

Говоря о тенденциях на рынке фитингов, г-жа Волкова добавила, что их производство будет следовать за трубным рынком. В настоящее время емкость рынка фитингов и комплектации в денежном выражении составляет около 12% от объема продаж ПЭ труб. При этом маловероятно появление новых серьезных игроков на рынке фитингов, так как для этого необходимы налаженные каналы сбыта трубопроводных систем, считает докладчик.

Представитель компании «Иммид» **Константин Шепель** отметил, что 2015 год для малых предприятий по переработке полимеров начался тяжело. По его мнению, сложная экономическая обстановка и, как следствие, сокращение заказов одинаково негативно подействовали как на переработчиков в центральной России, так и на региональные рынки. Однако он считает, что предприятие сможет удержать объемы реализации своей продукции на уровне прошлого года.

Первый заместитель генерального директора Домодедовского водоканала **Александр Козлов** рассказал о практике применения труб из полимерных материалов на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства. По его словам, если 15–20 лет назад можно было позволить себе сомневаться – использовать или нет полимерные трубы, то сейчас все сомнения отпали. Почти 60% коммунальных сетей в России находится в состоянии, близком к критическому. По мнению докладчика, чтобы не допускать аварий на объектах водопроводно-канализационного хозяйства, необходимо ежегодно ремонтировать 5–7% от общей протяженности трубопроводов. В реальности этот показатель ниже. Это объясняется не только нехваткой средств в сфере ЖКХ, но и техническими сложностями в условиях плотной застройки в городах. Поэтому все большую популярность набирает бестраншейный способ замены стальных труб на полимерные, отметил г-н Козлов.

Ведущий инженер лаборатории механических испытаний общества «МОСГАЗ» **Александр Эмке** представил доклад на тему: «Исследование характеристик прочности и деформативности полиэтиленовых труб и соединительных муфт» на опыте Московского городского Центра по исследованию физико-механических свойств конструкционных материалов (МГЦ), принадлежащего «МОСГАЗу». Исходя из данных доклада, ПЭ трубы и муфты составляют значительную долю в общих объемах закупок предприятия. При этом каждая партия, закупленная компанией, проходит входной контроль качества в собственном исследовательском центре (МГЦ) в диапазоне температур от –70 до +250 градусов. За время тестирования полимерной продукции брак был выявлен только один раз, после чего продукция была оперативно заменена заводом-производителем. Директор МГЦ ОАО «МОСГАЗ» **Гумер Мурзаханов** добавил, что даже в сложный экономический период компания не только не сокращает закупки полимерной продукции для газоснабжения, но продолжает увеличивать их объемы.

Завершая конференцию, генеральный директор компании INVENTRA **Николай Асатиани** отметил, что участники рынка оказались в условиях, когда борьба за заказчика пойдет не через ценовой демпинг на отдельные виды продукции, а за счет предложения дополнительного сервиса и комплексных проектных решений. Такой подход страхует производителя от резкого сокращения заказов и превращает его в поставщика трубопроводных систем, а не отдельных труб, фитингов, колодцев, монтажных услуг и т.п. Что касается прогнозов на ближайшую перспективу, они крайне неопределенны. На рынок полимерных труб и фитингов продолжат влиять множество факторов, таких как стоимость сырья, валютный курс и стагнация экономики. Тем не менее, даже в неблагоприятных условиях участники рынка своими силами должны находить «ответы кризису», а в случаях, когда поддержание или провал целых сегментов зависит от действий государства (программы ЖКХ и газификации, нацпроекты), – открыто заявлять о насущных проблемах отрасли.