

Американский Plastics Pipe Institute Inc. (PPI) – одно из крупнейших профессиональных сообществ, объединяющее более 150 компаний, которые представляют все сегменты полимерной трубной отрасли. Ведет активную работу по созданию и совершенствованию стандартов производства и применения полимерных труб, повышению квалификации специалистов, сбору и публикации статистических данных, информационной поддержке отрасли. С 2006 года Plastics Pipe Institute возглавляет его президент

ТОНИ РАДОЖЕВСКИ



– Господин Радожевски, как Вы пришли в полимерную отрасль? Что больше всего повлияло на этот выбор?

– Я окончил университет по специальности «Химия» в 1980 году и поступил на работу в Phillips Petroleum Company, где занимался продажей полиэтиленового и полипропиленового сырья. В 1992 году я стал руководителем отдела продаж в дочерней компании, выпускающей полиэтиленовые трубы – Driscopipe (сейчас она называется Performance Pipe). В 1995 году я перешел в компанию Advanced Drainage Systems, которая является крупнейшим производителем гофрированных труб из ПЭВП, на должность директора по маркетингу и развитию бизнеса. В 2002 году меня назначили президентом консалтинговой компании Wentworth Group International, а в 2006 году я возглавил Plastics Pipe Institute. Оглядываясь назад, я думаю, что работники полимерной трубной отрасли – это основательные, практичные люди, работающие над улучшением условий жизни все большего и большего количества людей, обеспечивая доставку им жизненно необходимых ресурсов – воды, газа, электричества, линий связи. И полимеры предоставляют наилучшие возможности для этого!

– Что было самым сложным и что Вы считаете своим главным достижением за время Вашей работы в полимерной отрасли?

– Когда я работал в Advanced Drainage Systems, президент компании поставил передо мной задачу возродить бренд ком-

пании – зеленую продольную полосу на гофрированной трубе. Мы провели анализ рынка и выяснили, что инженеры и подрядчики знают об этом бренде – продольной зеленой полосе, но у них нет к нему эмоциональной привязанности, он не вызывает у них никаких ассоциаций (а без этого раскрутка бренда невозможна) и что собственно раскрутка бренда не проводилась. Я составил программу по обновлению этого корпоративного бренда, и мне повезло – мой начальник поверил в мою идею. Мы стали размещать эту зеленую полосу во всех наших публикациях, рекламных материалах, на бортах наших грузовиков – одним словом везде, где она могла бы попасть на глаза нашим клиентам и вызвать ассоциации с качественной продукцией и качественным сервисом. Через несколько лет «зеленая полоса» стала узнаваемой, а репутация компании и ее продукции укрепилась.

– Приходилось ли Вам заниматься темами, которые впоследствии не получили развития? Были ли среди них «незаслуженно забытые»?

– Да, но не в трубном бизнесе. Когда я работал в Phillips Petroleum, мы очень хотели увеличить долю компании на рынке рукавных пленок (изготавливаемых экструзией с раздувом). У нас были неплохие материалы, но они не были идеальными для этого применения. Нам удалось повысить узнаваемость продукта и увеличить долю рынка, но мы не смогли предложить рынку ничего такого, что обеспечило бы нам быстрый рост. Я много узнал о каталитических технологиях и динамике конку-

рентных рынков, но мы просто не смогли добиться значительного увеличения продаж.

– Как изменился мировой рынок полимерных труб за время Вашей работы в полимерной отрасли?

– Я думаю, что возможности производства труб все большего и большего диаметра – как напорных (со сплошной стенкой), так и безнапорных (со структурированной стенкой) – способствуют росту понимания возможностей применения полимеров в трубопроводных системах. Совсем не так давно трубы диаметром 1000 или 1200 мм считались последним достижением прогресса. Сегодня же никого не удивляют трубы диаметром 2000–2500 мм, экструдированные прямо в воду и буксируемые через Атлантику! Только представьте, что нас ждет в будущем!

– Как, по Вашему мнению, глобальный финансовый кризис повлиял на трубную полимерную отрасль?

– Как почти любая другая отрасль, полимерный трубный бизнес пострадал в 2009 году, особенно в сфере обслуживания жилищного строительства. В США трубы из ПВХ используются, в основном, в системах водоснабжения и водоотведения, и эта часть бизнеса была разорена ипотечным «пузырем», из-за которого продажи упали почти на 50%. Сейчас, спустя шесть лет, мы, наконец, приблизились к полному восстановлению. Однако на рынке труб из ПЭ ситуация развивалась по-другому. В 2010 году мы стали свидетелями значительного оживления продаж ПЭ труб – они хотя и не достигли показателей 2008 года, но сильно превысили уровень 2009-го. Частично это объясняется более широкой областью применения труб из ПЭ – это сглаживает последствия кризиса в одной отрасли за счет других, менее пострадавших. Более существенная причина – это бурный рост рынка гидроразрыва пластов в нефтегазовой отрасли. Трубы из ПЭ используются в системах гидроразрыва для транспортировки пластовых вод и, конечно же, для транспортировки углеводородов – и нефти, и газа. В результате 2011 год стал рекордным, а следом за ним – и 2012, 2013 и 2014-й. Падение цен на нефть, начавшееся в конце 2014 года, не позволяет рассчитывать на то, что 2015 год принесет рекорды в реализации ПЭ труб, но он не будет и провальным благодаря оживлению в других областях – газораспределении, системах городского водопровода и канализации, где идет замена изношенной подземной инфраструктуры.

– Как Вы оцениваете перспективы мирового рынка полимерных труб?

– Все больше проектировщиков склоняется к тому, что полимеры могут превосходить и превосходят традиционные материалы, такие как металл и бетон. По мере того как молодые проектировщики набираются опыта, они знакомятся с разными методами решения старых проблем, и полимерные трубы оказываются наилучшим решением. Продолжающееся развитие технологий катализа и производственного оборудования будут все дальше отодвигать границы применимости полимерных труб. Иногда мне хочется снова стать молодым, чтобы увидеть, какой будет наша отрасль через 50 лет!

– Какие новые разработки в материалах и технологиях являются, по Вашему мнению, наиболее важными для будущего развития полимерной трубной отрасли?

– Я считаю, что развитие многослойных и композитных конструкций труб окажет большое влияние на отрасль. Армирование полимерных труб стекло- или углеволокном, арамидом или сталью позволило существенно увеличить их рабочие давления и открыло новые возможности их применения. Сегодня есть полимерные трубы, выдерживающие давление до 200 бар и более и способные работать в тех областях, где до этого использовалась только сталь. Многослойные конструкции позволяют использовать преимущества разных полимеров и получать трубы с повышенной абразивной, химической, тепловой стойкостью и другими специальными свойствами, тем самым расширяя область применения полимерных труб. Я также считаю, что такие «специализированные» трубы будут более выгодными в производстве, что позволит расширить их рынок.

– Какие мировые тенденции Вы видите в развитии полимерной трубной отрасли?

– Несмотря на то, что первые трубы из ПВХ появились в начале 1950-х, а из ПЭ – в 1960-е годы, эти материалы до сих пор считаются новыми по сравнению со сталью, чугуном, медью, керамикой и бетоном. Поэтому мы должны постоянно работать с проектировщиками, студентами, выборными должностными лицами и другими, объясняя им технические преимущества и экономическую эффективность полимерных труб. Лучший способ для этого – образовательные семинары, конференции, подобные Plastic Pipe Conferences, проводимым каждые два года (следующая будет в Берлине в 2016 году), региональные конференции, подобные той, которая проводилась в Москве в 2013 году, и, конечно же, публикации в различных профессиональных журналах. Чем больше такой информации мы сможем донести до лиц, принимающих решения и оказывающих влияние на их принятие (включая молодых людей!), тем шире будут возможности использования полимерных труб. Так что главная тенденция – образование, обучение и просвещение!

– Что Вы можете сказать читателям нашего журнала – российским участникам рынка полимерных труб?

– У меня была прекрасная возможность в 2013 году посетить вместе с женой Москву и Санкт-Петербург – два прекрасных быстроразвивающихся города. Там мы с большим удовольствием познакомились с русской культурой, архитектурой, русской кухней и гостеприимством. И хотя мою супругу это почему-то не впечатлило, я с большим удовольствием наблюдал, как старые чугунные и даже керамические трубы меняют на современные пластиковые. Меня очень порадовало, что два ведущих мировых центра – Москва и Санкт-Петербург – оценили преимущества полимерных труб и применяют самые современные и долговечные из них.

– Несколько вопросов личного характера. Ваше любимое занятие?

– Я люблю играть в гольф и варить пиво. Раньше я бегал марафоны, но теперь я становлюсь слишком старым для этого.

Мне еще кажется, что я могу бегать на большие дистанции, но мой организм уже с этим не согласен. Наверное, именно поэтому я варю пиво – и разум, и тело при этом находятся в согласии!

– Ваша главная черта?

– Мне приятно считать себя большим оптимистом. Но вслед за этим я думаю, что любой представитель полимерной трубной отрасли – оптимист по натуре!

– Где Вам хотелось бы жить?

– Это очень трудный вопрос: в мире так много прекрасных для жилья мест, и во многих из них мне посчастливилось побывать. Я люблю бывать на природе – кататься на велосипеде, ходить пешком, и, наверное, горы я люблю больше, чем, скажем, пляж и океан. Я вырос в Висконсине, где бывает очень холодно, и предпочитаю более мягкий и теплый климат. Сейчас я живу в Техасе, и мне здесь нравится. Кое-кто говорит, что в Техасе слишком жарко, и это правда – особенно в августе и в сентябре, но я говорю – да, здесь жарко, но зато не нужно разгребать снег!

– Ваши любимые писатели?

– Когда я был мальчишкой, я любил научную фантастику, и одним из моих любимых писателей был Айзек Азимов. Когда я окончил колледж и получил свою первую работу в отделе продаж, одной из моих любимых книг стала тогда (и остается до сих пор) книга Ога Мандино «Величайший торговец в мире». Сейчас меня все больше интересует теология. Может быть, это оттого что моя жизнь уже идет к закату и пора уже думать о встрече со Всевышним.

– Ваши любимые поэты?

– Мне неловко в этом признаться, но я не большой любитель поэзии. В колледже я учил Уодсворта Лонгфелло, По и других. Но, видимо, с тех пор, как у меня появились дети, больше всех мне нравятся стихи Доктора Сьюза (американский детский писатель – ред.)!

– Ваши любимые художники и композиторы?

– Любимые художники – Моне и Ренуар, а любимый композитор – Шопен. Я действительно люблю искусство импрессионистов и восхищаюсь тем, что художники этого направления сильно рисковали, создавая новый стиль живописи. Редко когда художник при жизни достигает признания и финансового благополучия, однако Моне и Ренуару это удалось. По мне, это означает, что они поняли своих заказчиков и дали им то, чего они хотели. Что же касается Шопена – он был поляком, как и я (по крайней мере, по происхождению), и я играю на фортепиано (хотя и не так хорошо). Его вальсы, ноктюрны и полонезы просто восхитительны. Мои любимые – это вальс до-диез минор и ноктюрн до-диез минор. Одно из этих произведений я могу играть, другое – нет. Пусть ваши читатели догадаются, какое именно!

– Кто Ваши любимые персонажи?

– Меня больше всего восхищают люди, которые при сложившемся порядке вещей делают смелые шаги. Вклад Генри Форда в создание «автомобиля для всех» – прекрасный пример понимания техники, производства и экономики. Стив Джобс – возможно, последний яркий пример реализации этой философии. Но он пошел дальше Форда: согласно легенде,



Форд говорил, что покупатель может иметь автомобиль любого цвета – при условии, что этот цвет будет черным. Джобс действительно понимал важность дизайна и создавал не просто функциональные компьютеры, телефоны, ноутбуки и планшеты – это были почти произведения искусства. Он придавал дизайну очень большое значение, и его продукты сегодня стали объектами для подражания.

– Ваше любимое блюдо, напиток?

– Мой любимый напиток – джин-мартини со льдом, с «Бифитером» и оливками. Однако я должен признать, что во время поездки в Россию я полюбил некоторые очень хорошие водки! Больше всех – «Русский стандарт Премиум», поданный в замороженной стопке. Затем, конечно, польская водка «Шопен», которую я тоже очень люблю. Поскольку я живу в Техасе, стейки для меня всегда №1 в списке любимых блюд, но в юности я очень любил хороший борщ, который готовила моя бабушка, с картофельными клецками... М-м-м...

– Какие исторические личности вызывают Вашу наибольшую антипатию?

– Могу дать только самый общий ответ – любые тираны, которых было очень много в истории. Иными словами, те короли, императоры, султаны и пр., кто подавлял волю людей, обращая их в рабство, отбирая у них элементарное право радоваться жизни и преследуя их из-за их происхождения или за их религиозные или философские взгляды.

– Ваше состояние духа в настоящий момент?

– Прекрасное! Двое из трех наших сыновей уже закончили колледж, один еще учится на третьем курсе. В Америке таких как мы с женой называют «обитатели пустого гнезда». И хотя нам их не хватает, у нас появилась возможность уделять больше времени друг другу и особенно путешествовать. Она говорит, что хочет снова поехать в Санкт-Петербург!

– Ваше любимое изречение?

– Как бы ты ответил на вопрос: «Сколько тебе лет?», если бы ты не знал своего настоящего возраста?

– Если бы дьявол предложил Вам бессмертие, Вы бы согласились?

– Конечно, нет! Бессмертие означало бы, что я приговорен к жизни на Земле, а я хочу вечной жизни на небесах! Конечно, это значит, что я должен вести правильную жизнь, что я и стараюсь (с большим трудом!!!) делать.