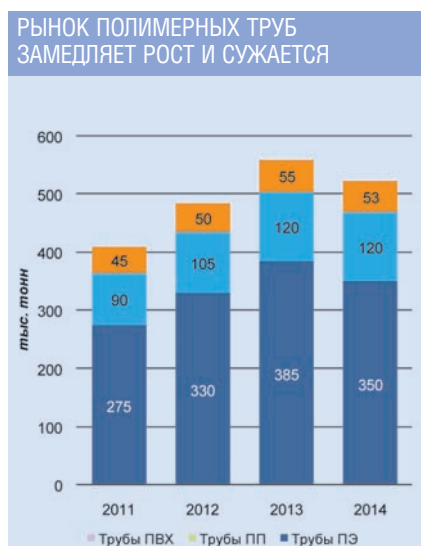


Вот и закончился 2014 год. А мы боялись. Нет, ну не то чтобы мы сомневались, что он закончится в принципе (или закончится, но уже без нас). Но он мог закончиться для игроков российского рынка полимерных труб гораздо хуже. На фоне всех неприятностей - экономических, политических, финансовых, результат не так уж плох - падение на 5-7%. К тому же ведущие игроки продолжают развиваться: консолидироваться, расширять географию продаж, открывать новые производства и занимать сегменты рынка.

МИНУС 7% ОТ РЫНКА ПОЛИМЕРНЫХ ТРУБ

Если судить по формально-статистическим показателям, то 2013 год рынок полимерных труб был неплох. Эксперты оценивают его в 550-560 тыс. тонн. Рост порядка 15% выглядел хорошо даже на фоне почти 20%-го показателя 2012-го. Плохо то, что в 2014 году рост замедлился и перешел в плавное сползание. Даже по оптимистичным дан-



Российский рынок полимерных труб: развитие вопреки стагнации

ным официальной статистики, по итогам трех кварталов года внутреннее производство полимерных труб и фитингов упало на 6%. По нашим предварительным оценкам, общий объем потребления труб в России не превысит 520 тыс. тонн, а внутреннее производство - 470 тыс. тонн. Это вполне соответствует общему состоянию полимерного рынка страны. В 2014-м потребление сырья, которое используется для полимерных труб (ПНД, ПВХ, ПП), уменьшилось в целом на 5%.

2013 год был сложным даже для крупных производителей полимерных труб. На объемах потребления сказывался недостаток финансирования инфраструктурных проектов в регионах, особенно во II и III кварталах. Только в IV квартале были выделены деньги на некоторые из программ, и рынок оживился. По оценкам производителей, рост потребления ПЭ труб - основного сегмента рынка - в канализационных и водопроводных системах составил всего 1-2%. Отмечалось увеличение доли контрафактной продукции (до 30% на рынке ПЭ-труб).

В 2014 году легче не стало. Как отмечают ведущие игроки рынка, бюджетные средства были перераспределены из реального сектора в социальную сферу. Повышение зарплат бюджетникам, в том числе за счет

кредитов, оставило региональные бюджеты без средств. Многие инфраструктурные проекты и плановые ремонты сетевого хозяйства предприятий ЖКХ остались без средств и зависли в ожидании финансирования. За оставшиеся идет жесткая борьба. Производителям приходится жертвовать прибылью и снижать рентабельность.

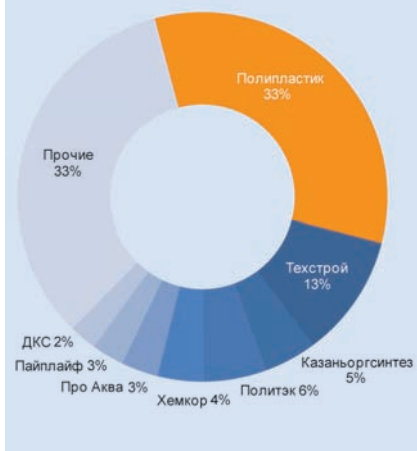
Надежды на стабилизацию национальной валюты и общее оздоровления экономической ситуации, которые теплились еще в начале года, не оправдались. Россия приросла Крымом, но попала под сильное политическое, экономическое и финансовое давление со стороны стран Евросоюза и США.

За девальвацией рубля последовал рост цен практически на все виды полимерного сырья, очередной пожар на "Ставролене", грозящий дефицитом отечественного ПЭ ("Ставролен" - единственный в стране производитель трубной марки ПЭ 80). Игроки рынка отмечают, что перебои с сырьем в июле и августе негативно повлияли на итоговые показатели работы предприятий.

8 КОМПАНИЙ - 70% ТРУБ

Лидирующие позиции на рынке полимерных труб занимает Группа "Полипластик" - более 30% внутреннего производства. Согласно данным офици-

ПОЛИПЛАСТИК ПОПРЕЖНЕМУ ЛИДИРУЕТ



альной статистики, в 2013 году ее предприятия увеличили выпуск продукции на 4-5%, до 160,6 тыс. тонн. Результаты работы компании в 2013-м оказались скромнее, чем ожидало ее руководство (в 2012-м производство выросло на 20%). Негативно сказались падение объемов потребления полимерных труб по Федеральным проектам из-за резкого сокращения программы газификации "Газпрома", окончания работ по олимпиаде в Сочи и АТЭС, а также опоздание с финансированием проектов нефтегазовой тематики. Видимо, предвидя проблемы масштабных инфраструктурных проектов в 2014 году, компания больше внимания уделила рынку внутридомовых сетей.

"Полипластик" активно развивает предприятия, которые вошли в группу. В начале 2013 года в ее составе - и завод "Сибгаззаппарат" в Тюмени. За год "Сибгаззаппарат" увеличил производство труб на 63% (более 10 тыс. тонн), а фитингов - в три раза. В 2014-м завод увеличил выпуск на 24% (по итогам девяти месяцев было произведено около 10 тыс. тонн продукции).

Весной 2013-го "Полипластик" приобрел Новомосковский

завод полимерных труб. На заводе был закончен монтаж четырех технологических линий общей мощностью 20 тыс. тонн в год и уже в мае 2014 года начат выпуск ПВХ-труб (напорных и безнапорных диаметром до 500 мм). По итогам девяти месяцев 2014 года на Новомосковском заводе полимерных труб было произведено 5,72 тыс. тонн полиэтиленовых труб, то есть в два раза больше, чем за аналогичный период 2013-го.

На 26% увеличил производство Иркутский Трубный завод. Однако не все предприятия группы демонстрируют значительный прирост. По данным официальной статистики, за первые три месяца Саратовский Трубный Завод сократил производство на 30%, Климовский - на 12%. Чебоксарский - на 8%, "Югтрубпласт" - на 6%. В целом по итогам года группа, вероятно, сохранит свои позиции на рынке, выйдя на уровень прошлого года.

"Полипластик" продолжает увеличивать число предприятий группы. В мае 2014 года, чтобы расширить свое присутствие на юге страны, он приобрел завод полиэтиленовых труб "Италсовмонт" в Волгоградской области, который специализируется на производстве водопроводных и газопроводных полиэтиленовых труб на современном европейском оборудовании (две австрийские линии). Также в группу вошел пермский производитель труб для нефтегазовой отрасли - "Технологии композитов". Но наиболее активно группа наращивает свое влияние на европейском рынке.

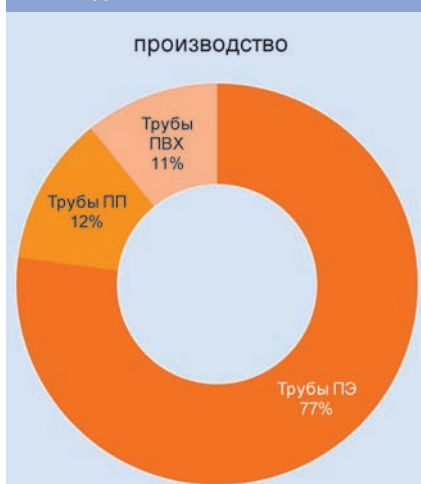
Наблюдается активное расширение группы на Запад после приобретения британской компании "Radius Systems" в феврале 2013 го. Вместе с британскими коллегами руководители "По-

липластика" начали переговоры с поставщиками сырья и развернули проект оптимизации производства компании, связанный с переходом на саженополненный полиэтилен. Как сообщил генеральный директор "Radius Systems" Энди Тейлор только на сырье компания сэкономила 3 млн евро в год, на оборудовании - еще 300 тыс. евро. В свою очередь, "Полипластик" получил электрофузионные фитинги "Radius", адаптированные для использования в России. В ноябре 2013-го "Radius" завершил перенос незагруженного оборудования для производства труб ПВХ - смесительной установки мощностью 30 тыс. тонн в год и трех комплектных многослойных экструзионных линий - с завода в Лургане (Северная Ирландия) в Россию. Ввод этого оборудования в эксплуатацию начался в апреле. В июне 2013 года появилась возможность покупки компании "Subterra", которая занималась технологиями восстановления трубопроводов. Компания отправила в РФ две установки по нанесению эпоксидных и полиуретановых покрытий вместе с двумя комплексами оборудования для санации трубопроводов ПЭ-трубами с плотным прилеганием (по технологиям "Subline and Rolldown"). В августе 2013 года завершилась сделка по приобретению компании AEON - производителя арматуры для водо- и газопроводов. В конце ноября была куплена компания "Redman Fittings", производитель стальных и медных компрессионных фитингов. В конце 2013 года в "Radius Systems" вошла Группа "Полимертепло" - лидер производства гибких многослойных теплоизолированных труб для горячего водоснабжения и отопления, развивающая выпуск и продажи по всей территории России, в Беларуси, Украине и

Казахстане. В первой половине 2014 года "Radius Systems" завершила приобретение латвийской компании "Evoripes", которая специализируется на выпуске широкого ассортимента полимерных труб для сетей водоснабжения, газораспределения, водоотведения и телекоммуникаций. В сентябре "Radius Group" и KE KELIT, ведущий австрийский производитель трубопроводных систем, сообщили о создании совместного предприятия по производству и реализации труб наружных сетей теплоснабжения. Надо полагать, что на этом экспансия "Полипластика" в Европу не остановится.

Еще один лидер производства полимерных труб в РФ - "Техстрой" - занимает до 15% внутреннего производства и II место по объемам. В 2013 году завод компании в Казани увеличил выпуск труб на 16%, до 52 тыс. тонн, а по итогам трех кварталов 2014 прирост составил 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. "Техстрой" не прекращает развитие, расширяя географию производств на Урал и в ЮФО. В марте 2013 года компания купила завод "Галицкие Полимеры". В 2014 году на площадке предприя-

ПОЧТИ 80% РОССИЙСКИХ ТРУБ ПРОИЗВЕДЕНО ИЗ ПЭ



КОММЕНТАРИИ

Алексей Алексеев,
генеральный директор компании "Техстрой"

"ТЕХСТРОЙ" ПРОДОЛЖИТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

ГК "Техстрой" оценивает 2014 год позитивно. Компания продолжала реализацию ранее намеченных инвестиционных планов. В этом году было приобретено шесть новых экструзионных линии по производству полиэтиленовых и гофрированных труб для развития действующих и новых производственных площадок. 2014-й был годом приобретений для компании. В целом продолжается процесс развития индустрии пластмасс, постепенно меняется соотношение долей потребления пластика на трубном рынке.

Потенциал ПЭ- и ПП-труб еще не раскрыт. Наша компания в 2014 году также приняла участие в импортозамещении, что особенно актуально в настоящий момент, в частности мы освоили выпуск гофрированной трубы, где доля импорта до сих пор остается значительной. Продолжаем освоение инновационной для России продукции - высокотемпературных труб PE-RT, обладающих серьезными преимуществами перед материалами-аналогами.

2014 год был годом Лошади, да и 2015 будет не легче. Мы ожидаем объемов потребления трубы на уровне 2014 года. Высокая изношенность сетей обеспечивает достаточный объем работы и в период падения на рынке. ГК "Техстрой" уже не раз успешно проходила кризисные моменты в экономике благодаря стратегии инноваций и инвестирования в высокотехнологическое оборудование. В 2015 году мы продолжим технологическое развитие и расширение действующих производственных мощностей. Именно это позволяет нам все эти годы оставаться в числе лидеров трубного рынка.

тия, кроме двух существующих, были установлены три новые линии немецкого производителя "Gruber". Сейчас проектная мощность завода - около 10 тыс. тонн в год. В 2014 году "Техстрой" планировал закончить строительство завода "Полимер" в Карабулаке (Ингушетия) мощностью 20 тыс. тонн труб в год. На плановую загрузку мощностей он должен выйти уже в 2015 году.

"Казаньоргсинтез", который в 2013 снизил объемы производства на 9%, до 22 тыс. тонн, в 2014 году демонстрирует прирост около 6% (по итогам трех кварталов - 17,7 тыс. тонн). В 2013-м "Политэк" смог опередить "Казаньоргсинтез" и выйти на III место, увеличив выпуск продукции более чем на 20%, до 27 тыс. тонн. В 2014-м - по итогам трех кварталов - компания демонстрирует умеренный общий рост - на 4% (до 20,1 тыс.

тонн). Завод компании в Туле увеличил производство продукции на 22%, но "Политэк ПТК" в Одинцово снизил показатели выпуска на 10%. Таким образом, компания удерживает свои позиции на стагнирующем рынке.

Нельзя назвать 2013 год неудачным и для компании ДКС - ведущего российского производителя кабеленесущих систем. В 2013 году он показал прирост производства свыше 25%. В 2014-м компания открыла новый производственно-складской комплекс в Новосибирске, где на I этапе было запущено производство двустенных, гофрированных и жестких пластиковых труб для электропроводки. В июне прирост ДКС, по данным официальной статистики, составил почти 80% (по сравнению с аналогичным месяцем 2013 года), а всего по итогам девяти месяцев 2014-го - 56%.

ИЗ ТРУБНЫХ МАРК ПОЛИМЕРНОГО СЫРЬЯ БОЛЬШЕ ВСЕХ ПОДОРОЖАЛ ПНД, МЕНЬШЕ - ПВХ



"Про Аква" увеличила производство в 2013-м на 16%, в 2014 - на 11% (по итогам девяти месяцев - более 13 тыс. тонн). "Хемкор" в 2013 году нарастил выпуск ПВХ-труб на 13% (почти до 20 тыс. тонн), однако в 2014-м он сократился, правда, только на 3%. Зато компания приобрела производство кабельных пластикатов и успешно стартовала на этом рынке. В розничных сегментах трубного рынка дела "Хемкор" идут неплохо. Наблюдается прирост продаж труб для наружной канализации малых диаметров (110-160 мм), а также обсадных труб. "Пайплайф", в 2013-м показавший также прирост почти 25% (13,7 тыс. тонн), в 2014 году за девять месяцев сократил производство примерно на 12%.

МОДЕЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ МОЖЕТ НЕ СРАБОТАТЬ

Лидирующие позиции на рынке полимерных труб по-прежнему занимают переработчики ПЭ. По общим оценкам, сегмент ПЭ-труб занимает до 80% внутреннего производства и до 70% - потребления. Доля импортной продукции в этом сегменте не-

значительна - порядка 5-10%. На долю труб из ПВХ приходится порядка 10-12%. Полипропиленовые трубы занимают 21% в совокупном потреблении и 12% - в производстве. Значительная часть ПП-труб в потреблении обеспечивается за счет импорта, доля которого оценивается в 50% (в сегменте напорных ПП-труб малого диаметра - до 60%).

Основные мощности российских предприятий сосредоточены в сегменте ПЭ-труб средних и больших диаметров, которые используются в основном в инфраструктурных проектах водо- и газоснабжения. Здесь практически нет импорта, но достаточно жесткая конкуренция отечественных производителей. Развитие рынка во многом зависит от средств, выделенных на федеральных программы развития инфраструктуры и реформирования ЖКХ. Чем средств меньше - тем конкуренция жестче, тем пристальней производители присматриваются к сегменту труб малых диаметров внутридомовых сетей из ПП, металлопластиковых труб и труб из РЕХ, РЕ-РТ, PPR, где остался значительный потенциал импортозамещения, и где еще можно

потеснить турецких, китайских и европейских поставщиков.

В сложившейся неблагоприятной для России экономической ситуации сосредоточить свои усилия на замещении импорта было бы вполне логично. Однако все непросто. На пресс-конференции "Полимерная индустрия: импортозамещение и инвестиции в условиях санкций" президент Группы "Полипластик" М.И. Горилловский отметил ряд проблем: сырьевая зависимость от импорта, высокая стоимость базовых полимеров, непродуманная таможенно-тарифная политика, отсутствие нормативно-технического регулирования.

ДОРОЖАЕТ ПНД - ДОРОЖАЮТ ТРУБЫ

Доля в потреблении ПНД-труб оценивается в 35%, ПВХ - 5% и ПП - до 7%. Сырьевой вопрос остается одним из важнейших для переработчиков, поскольку до 85% стоимости трубной продукции - цена сырья. При этом доля импорта в общем объеме сертифицированного ПЭ 100 оценивается на уровне 60%. Рынок специаль-

ных марок PEX, PE-RT, PPR практически полностью импортозависим. Курс рубля и стоимость импортных марок трубного полимера являются главными факторами роста цен сырья на внутреннем рынке России.

Помимо общеэкономических факторов, событием, которое сказалось на рынке полимерного сырья, стала очередная авария на "Ставролене". 26 февраля завод остановил производство из-за пожара в злополучном цехе №2. Удорожание ПНД началось в марте и продолжалось в следующие месяцы. Заявление "Казаньоргсинтеза" о том, что компания планирует увеличить объемы реализации продукции на рынке РФ и готова принимать заказы, несколько охладило панику, но не снизило цены. В июне стоимость практически всего марочного ПНД отечественного производства превысила 80 000 рублей за тонну с учетом НДС СРТ ЦФО. Зато для рынка ПП авария на "Ставролене" и полная остановка производства ПП последствий практически не имела. Рост цен в начале марта был обусловлен сезоном и девальвацией рубля. Недоста-

ток буденовского ПП полностью компенсируется за счет полипропилена "Полиома" и "Тобольск-Полимера".

Если в середине 2013 года на свободном рынке цены российского ПНД не превышали 66 тыс. рублей, то в июне 2014 года они поднялись до 80 тыс. рублей, а в октябре он уже отпускался по 84,5 тыс. рублей. Корейский ПНД в октябре стоил 88 тыс. рублей, хотя в 2013 году его пиковая отметка - 74 тыс. рублей. Трубные марки российского ПП в апреле 2013 года подорожали с 75 тыс. рублей до 82 тыс. рублей, в августе 2014 - до 88 тыс. рублей, пиковые показатели европейского ПП в августе 2014 года достигли 92,8 тыс. рублей (на 10 тыс. рублей дороже, чем летом 2013-го). В 2013 году ПВХ стоил не больше 46,5-47,5 тыс. рублей, а в июле и августе его можно было приобрести по 50-55 тыс. рублей. Рост цен ПНД составил порядка 20%, ПП - 17%, ПВХ - 15%. Более подробную динамику стоимости и актуальные котировки основных марок полимерного сырья на рынке РФ можно узнать, подписавшись на еженедельник "Хим-Курьер. Рынок Полимеров". Значительное удорожание основ-

ных видов полимерного сырья привело к тому, что производители труб были вынуждены также объявить о повышении цен. В марте 2014 года компания "Политэк" объявила, что вынуждена поднять цены на 2-слойные трубы "Политэк 3000", а также на трубы ПНД для холодного водоснабжения на 10-12%, с 1 июня - еще на 5%, с 1 августа - еще на 5-8%. 18 марта "Политэк" увеличил стоимость полипропиленовых (PPR) труб и фитингов для горячего водоснабжения и отопления на 10-14%, с 11 августа - еще на 3%, с октября - еще на 7%, с 13 ноября - на 10%. Выросли цены на внутреннюю и наружную канализацию. "Полипластик", которому более двух лет - с августа 2012 года - удавалось удерживать стабильные цены на трубную продукцию из ПЭ 80 и ПЭ 100, объявил об увеличении стоимости напорных труб на 15% с 10 октября 2014 года.

Несмотря на проблемы с сырьем крупным производителям удалось сохранить свою долю рынка, некоторым даже значительно увечить. Больше всех в подобных условиях страдают мелкие предприятия, которые закупают сырье на спотовом рынке, не имеют достаточно оборотных средств для формирования запасов и устоявшихся прямых контактов с поставщиками. Многим из них пришлось останавливать производство. В 2014 году объемы потребления полимерного сырья значительно сократились. По предварительным оценкам, рынок ПНД упал на 10%, ПВХ - на 2,5%, ПП - почти не изменился. Более детальный анализ тенденций развития рынков полимерного сырья содержится в ежемесячных аналитических изданиях "Хим-Эксперт. ПНД", "Хим-Эксперт. ПП" и "Хим-Эксперт. ПВХ". ●

РЫНОК ПОЛИМЕРНОГО СЫРЬЯ УХУДИЛ ПОКАЗАТЕЛИ

