

БИЗНЕС РОССИИ

БИЗНЕС РОССИИ № 01 (186)

ВЕСНА 2019

стр. 54



АНДРЕЙ КУЗЬЯЕВ:
«Мы хотим создавать
новое качество жизни
и на этом зарабатывать»

стр. 78



КОНСТАНТИН ГОНЧАРОВ:
«Социальная ответственность
бизнеса – единственная
правильная стратегия»

стр. 58



ВАЛЕРИЙ ФАДЕЕВ:
«Наша задача – изменить
характер диалога власти
и общества»

**АЛЕКСАНДР
ШОХИН:**

«Бизнес активно включился
в реализацию национальных
проектов» стр. 40

BUSINESSOFRUSSIA.COM



16+

МИРОН ГОРИЛОВСКИЙ: «ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ С ПОЛИМЕРНЫМИ ТРУБАМИ МОЖНО И НУЖНО!»

Строительство объектов инфраструктуры и реконструкция изношенных сетей ЖКХ создают спрос на современные полимерные трубы. О том, почему России необходимо наладить собственное производство базовых полимеров и какой толчок промышленности переработки пластмасс может дать реализация национальных проектов, рассказал генеральный директор Группы ПОЛИПЛАСТИК Мирон Горилловский.

– Мирон Исаакович, удалось ли отрасли полимерных труб восстановиться после падения 2015 года? Каковы результаты вашей компании за прошлый год?

– Результаты за прошлый год обнадеживают: в нашей компании трубное направление выросло примерно на 8% – это скромный, но уверенный рост после того падения, которое мы пережили в 2015 году. В целом мы довольны предыдущим годом, но рассчитываем вернуться к уровню 2013–2014 годов не раньше, чем в 2020–2021 годах.

– Насколько глубоким было падение в 2015 году, и с чем в основном оно было связано?

– Падение рынка в 2015 году было огромным, на уровне 35%, и было связано прежде всего с резким снижением инвестиционной составляющей по потреблению труб, поскольку в тот момент деньги бурным потоком уходили из России и многие инвестиционные программы были свёрну-

ты. Другая причина падения рынка 2015 года – очень резко изменился курс рубля, а поскольку в России до сих пор сохраняется дефицит трубного сырья, это не могло не повли-

на 60%, а по более независимым исследованиям – на все 80%. И с каждым годом положение ухудшается, так как ежегодно заменяется не более 1,5% труб при нормативе не менее 4%.

**«РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД
ОБНАДЕЖИВАЮТ: В НАШЕЙ КОМПАНИИ
ТРУБНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВЫРОСЛО
ПРИМЕРНО НА 8% – ЭТО СКРОМНЫЙ,
НО УВЕРЕННЫЙ РОСТ ПОСЛЕ ТОГО ПАДЕНИЯ,
КОТОРОЕ МЫ ПЕРЕЖИЛИ В 2015 ГОДУ».**

ять на себестоимость базовых полимеров и, соответственно, нашей продукции.

– Какие отрасли промышленности и какие заказчики сегодня формируют спрос на полимерные трубы?

– В первую очередь это жилищно-коммунальный комплекс: с учётом уменьшения инвестиционной составляющей ремонтная программа формирует 80–85% спроса. Сети в ЖКХ в основном старые, они, по данным Росстата, уже прогнили

Кроме того, нашими клиентами являются предприятия химической промышленности и горнодобывающие концерны. Наконец, отдельный блок формируют национальные проекты. В частности, значительный объём трубопроводных систем мы поставили на олимпийские объекты и на объекты чемпионата мира по футболу – не только на спортивные сооружения, но также на инфраструктуру и дороги городов, в которых проходили сорев-

нования. Серьёзным драйвером для нас в 2017–2018 годах стала московская программа «Моя улица», благодаря которой в столице начались важные сдвиги в отношении инфраструктуры. Кроме Москвы, я не знаю в России ни одного города, который мог бы похвастаться такими изменениями: какие-то подвижки происходят в Санкт-Петербурге, какие-то – в Екатеринбурге и Тюмени, но настолько серьёзные – только в Москве.

– Насколько активно ваша компания использует инновации в своей работе?

– Мы сейчас в основном производим многослойные трубы: исходя из потребностей заказчика подбираем материалы для внешнего и внутреннего слоя, которые обеспечивают специальные свойства трубы, а также для основной – средней части, которая формирует её механическую прочность. Так, горнодобывающим предприятиям нужны трубы, стойкие к истиранию, – для них мы производим трубу с внутренним слоем, стойкость которого к истиранию в 20–30 раз выше, чем у стали (у нас были разработаны такие материалы). Мы делаем трубы, кото-

рые обладают огнестойкостью с внутренней или внешней стороны, антистатические трубы для применения в шахтах, а также трубы для надзем-

На сегодняшний день мы выпускаем трубы, имеющие до 10 слоёв, в том числе с барьерными свойствами, снижающими кислородо- и паропрони-

**«НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ МЫ ВЫПУСКАЕМ
ТРУБЫ, ИМЕЮЩИЕ ДО 10 СЛОЁВ, В ТОМ ЧИСЛЕ
С БАРЬЕРНЫМИ СВОЙСТВАМИ, СНИЖАЮЩИМИ
КИСЛОРОДО- И ПАРПРОНИЦАЕМОСТЬ,
СТОЙКИЕ К НЕФТЕПРОДУКТАМ И Т. Д.»**

ных применений со светлым наружным слоем, обеспечивающим защиту от ультрафиолета и препятствующим перегреву при инсоляции. Для ЖКХ у нас есть многослойные трубы с внешними защитными покрытиями, которые можно прокладывать в каменистых и пучинистых грунтах, или со слоями с повышенной устойчивостью к растрескиванию.

цаемость, стойкие к нефтепродуктам и т. д. Наша основная задача – подбор специального оптимального дизайна трубы под конкретную задачу и конкретного потребителя. Грамотными потребителями такие трубы применяются уже чаще обычных однослойных полиэтиленовых труб.

– Насколько я знаю, у вас есть собственный исследовательский институт. Какими разработками он сейчас занимается?

– У нас сейчас два исследовательских центра: один занимается трубным направлением, другой – композиционным. В них работают более 100 человек – это хорошо оснащённые центры, которые мы постоянно подпитываем новым оборудовани-



АЛЕКСЕЙ КУПРИЯНОВ



ем, они активно сотрудничают с Московским технологическим университетом (бывшим МИТХТ) и Институтом пластмасс имени Г. С. Петрова, некоторыми академическими институтами. Эти центры мы создавали с нуля в начале-середине 1990-х годов – не было бы счастья, да несчастье

– Вы сказали, что отрасль сильно зависит от курса рубля и импорта базовых полимеров. Как вы думаете, можно ли изменить ситуацию?

– Это можно и нужно делать. Мы рассчитываем добиться этого результата в 2020–2021 годах, когда в России будут запущены новые полимерные производ-

таможенной пошлины». В такой ситуации российские производители базовых полимеров также ориентируются на цену импорта – они просто берут стоимость импортного товара и отнимают от неё 5–10%. В результате мы работаем с сырьём, которое практически напрямую номинировано в долларах или евро, а цена сырья в России оказывается на 10–15% выше, чем в Европе. В нашей продукции сырьевая составляющая занимает 70–80%, поэтому нам очень трудно экспортировать такую продукцию. Нам необходимо сырьё по доступным ценам, чтобы вытеснить традиционные трубы из стали и бетона, которые до сих пор доминируют на рынке. Это крайне важная задача, так как сталь ржавеет, бетон разрушается за несколько лет, а современные полимерные трубы имеют срок службы более 100 лет.

– В какие страны ваша компания сейчас экспортирует свою продукцию?

«У нас сейчас два исследовательских центра: один занимается трубным направлением, другой – композиционным. В них работают более 100 человек».

помогло: на тот момент советские институты разваливались, и мы оттуда привлекли самых серьёзных специалистов, которые потом создали у нас свою школу. Многие из них и сейчас – через 20–25 лет – работают консультантами, а на смену им пришла молодёжь. У нас достаточно много патентов, которые защищены в том числе в Европе, США и Китае.

ства. В частности, новые заводы планируют запустить ЛУКОЙЛ и СИБУР. До сих пор у нас наблюдается дефицит трубных марок полиэтилена в летний период, а если рассматривать весь рынок стран СНГ, то здесь дефицит сохраняется в течение всего года. Импортная цена на базовые полимеры формируется по формуле «стоимость закупки плюс доставка плюс 6,5%

– Мы экспортируем свою продукцию в страны ближнего зарубежья: несмотря на то, что у нас есть свой завод в Казахстане и два завода в Белоруссии, всё равно некоторый объём продукции экспортируется в эти страны, а также в Грузию, Азербайджан, Прибалтику. Кроме того, у нас налажен экспорт в дальнее зарубежье, например большой объём многослойных труб для тепловых сетей мы поставляем в Австрию.

В композиционном дивизионе у нас есть отдельная программа «Экспортный форсаж», в рамках которой мы сотрудничаем с производителями сырья, договариваясь с ними о специальных ценах, чтобы переработанное сырьё пошло на экспорт уже в виде продукции с высокой добавленной стоимостью. Трубный дивизион также планирует двигаться в этом направлении по мере снижения дефицита отечественного сырья.

Однако в любом случае экспорт полимерных труб достаточно ограничен, например одностойная чёрная труба даже

по России «едет» на расстояние не больше 500–1000 км. Полимерная труба очень лёгкая, к тому же приходится везти много воздуха внутри труб. По этой причине наши заводы разбросаны от Минска до Хабаровска и от Санкт-Петербурга до Краснодара.

полимерных труб. А в рамках проекта «Экология» отдельное внимание уделяется повышению качества питьевой воды: как ни очищай воду, если её пустить по ржавым трубам, она мгновенно загрязнится снова, поэтому модернизация системы водо-

«ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЖЕТ СТАТЬ РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, ЗАПУЩЕННЫХ В СООТВЕТСТВИИ С МАЙСКИМИ УКАЗАМИ ПРЕЗИДЕНТА РФ: ИЗ ЭТИХ ПРОЕКТОВ КАК МИНИМУМ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ПРЯМО НАПРАВЛЕННЫ НА РАЗВИТИЕ НАШЕГО ПРОИЗВОДСТВА».

– Какие драйверы возможны для развития производства полимерных труб в России?

– Основным драйвером развития отрасли может стать реализация национальных проектов, запущенных в соответствии с майскими указами Президента РФ: из этих проектов как минимум три-четыре прямо направлены на развитие нашего производства. Например, реализовать нацпроект «Жильё и городская среда» невозможно без

снабжения должна идти с использованием современных технологий.

В нацпроекте по развитию автодорог и магистральной инфраструктуры также должно быть использовано очень много трубной продукции: на каждый региональный аэропорт уходят тысячи километров разных труб. Если на реализацию этих нацпроектов будут выделены обещанные средства, то отрасль полимерных труб получит очень сильный толчок к развитию. **БР**

СПРАВКА



ГОРИЛОВСКИЙ МИРОН ИСААКОВИЧ,
генеральный директор
Группы ПОЛИПЛАСТИК.

Родился в 1960 г. в Москве. Окончил Московский институт тонких химических технологий им. М. В. Ломоносова (МИТХТ) по специальности «синтез полимеров». В 1983–1990 гг. работал инженером, научным сотрудником в НИИ пластических масс им. Г. С. Петрова.

В 1989 г. с коллегами организовал Научно-производственный центр «Биопол», специализировавшийся на биохимии и переработке пластмасс. В 1991 г. вместе с коллегами на базе части НПЦ «Биопол» основал компанию ПОЛИПЛАСТИК. Кандидат технических наук, главный редактор журнала «Полимерные трубы». Женат, имеет двух дочерей и двух сыновей.