

МИРОН ГОРИЛОВСКИЙ: «Человечество не готово жить без воды, газа и тепла»



Мирон Горилловский, генеральный директор группы «Полипластик»

В 2011 году один из наиболее успешных переработчиков пластмасс — группа «Полипластик» — отмечает 20-летний юбилей. Генеральный директор «Полипластика» Мирон Исаакович Горилловский в интервью «Химическому журналу» рассказал о трудностях на пути становления компании, особенностях российского бизнеса, поделился планами на будущее.

Мирон Исаакович, опишите ситуацию на российском рынке труб. Какова динамика производства и потребления трубопроводов, насколько реалистичны предусмотренные регионами сроки модернизации?

— Большинство российских коммунальных сетей находится в безобразном состоянии. Протяженность водопроводных сетей — более 500 тыс. км, тепловых — 200 тыс. км, газовых — около 300 тыс. км. Масса полимерных труб такой протяженности — около 16 млн т. Уровень износа труб в системе ЖКХ составляет 70%. Это означает, что около 700 тыс. км труб коммунального сектора нуждается в скорейшей замене, и внутренний рынок мог бы потребить 11 млн т труб в ближайшее время.

Если исходить из показателя 10% заменяемых трасс ежегодно, нам понадобится более 1,6 млн т труб в год. В действительности на рынок сегодня поставляется около 220 тыс. т в год, то есть в 8 раз меньше насущно необходимого объема. В то же время, трубные мощности недогружены. Российские заводы в состоянии увеличить поставки в 2–3 раза и прямо сейчас выпускать 500–600 тыс. т труб в год.

На сегодняшний день полиэтиленовая труба дешевле металлической, а с учетом отсутствия необходимости последующего обслуживания (ремонтов, замены) — дешевле во много раз. Поэтому альтернативы ей нет.

Почему же замена идет черепашьими темпами? Раньше производители полимерных труб боролись в основном

с консерватизмом и несовершенством нормативно-технических документов, теперь — с системой распределения денег. Более половины поставок нашей компании для коммунального сектора приходится на ремонт аварийных участков. Труба при этом обходится в те же деньги, а вот аварийные работы дороже плановых примерно вдвое.

Важно понимать, что ежегодное обслуживание устаревшей трубы из металла обходится в 5–10 раз дороже обслуживания полимерной трассы.

Качественную полимерную трубу, что называется, «закопал и забыл». Кроме

700 тыс. км труб коммунального сектора (70 % всего объема) нуждается в немедленной замене. Текущая потребность внутреннего рынка составляет, таким образом, 11 млн т труб.

того, в случае частичной замены аварийных участков металлического трубопровода на полиэтилен не решается проблема чистой воды — оставшиеся металлические трубы продолжают корродировать и «обеспечивать» загрязнение питьевой воды.

Простейший подсчет показывает, что средств, которые ежегодно уходят на текущий и аварийный ремонт, борьбу с коррозией, размораживание, на потери тепла, хватило бы, чтобы в рабочем порядке, не выходя за бюджетные рамки, в течение 5–8 лет заменить все старые трассы. Такое решение позволяет на десятилетия вычеркнуть из регионального бюджета направление «ремонт трубы».

Каков бюджет муниципалитета или другой организации-заказчика на замену трассы, кто и что делает в этой цепочке?

— «Полипластик» не роет котлован, не откачивает воду и прочее. Мы можем только помочь смонтировать трубу и обучить региональных специалистов в том

В бюджете на реконструкцию стоимость трубы занимает примерно 20 %, а 80 % приходится на проектирование, монтаж, земляные работы, аренду техники для укладки труб.

случае, если не хватает опыта и люди не знают, как это делать.

Для каждого типа труб нами разработаны стандарты на укладку, подробные инст-

Группа «Полипластик»

Группа «Полипластик» — крупнейший российский производитель полимерных труб для воды, газа, канализации, многослойных изолированных труб для теплоснабжения. Группа включает 13 заводов, 2 научно-технических центра.

Компании принадлежат 2 завода по производству инженерных пластиков и 11 заводов по выпуску полиэтиленовых труб на территории России, Украины, Белоруссии и Казахстана.

Входящий в группу Климовский трубный завод (Московская обл., г. Климовск) — крупнейший в ЕС завод по производству ПЭ-труб и фитингов. Завод «АНД Газтрубпласт» — единственный завод в Европе, производящий гибкие ар-

мированные теплоизолированные трубы из сшитого полиэтилена для сетей ГВС и отопления диаметром до 200 мм и рабочим давлением до 10 Бар при температуре до 115 °С.

Начав свою трубную историю с выпуска 1200 тонн полиэтиленовых труб в 1995 году, компания достигла уровня 86 тыс. т труб в 2006 году, более 100 тыс. т труб в 2007 году, более 140 тыс. т труб в 2010 году. Объем производства композитов достигнет в 2011 году 60 тыс. т.

В Группе «Полипластик» работает около 5 000 человек.

В августе 2011 года компании «Полипластик» исполнилось 20 лет.

рукции и рекомендации. Если строители, специалисты хотят освоить данное направление, они могут сделать это быстро. Во-первых, имеется вся документация, во-вторых, мы посылаем шеф-монтажников, в-третьих, можем предоставить в аренду оборудование и полностью снабжаем как трубой, так и фитингами. Для того чтобы прокладывать трубы, оптимально находиться на месте, быть крупной межрегиональной организацией, которая располагает строительной техникой и кадрами.

Рубль, израсходованный на продукцию «Полипластика», требует 2–5 рублей для того, чтобы труба стала трубопроводом. В бюджете на реконструкцию стоимость самой трубы занимает примерно 20 % от стоимости работ, а 80 % — это техника для укладки, проектирование, монтаж, земляные работы.

Основная часть затрат регионов при замене трасс приходится на плановый или внеплановый ремонт?

— Конечно, в первую очередь лечат там, где больно, там, где рвется, там, где чаще всего происходят какие-то аварии. Но все понимают, что заменять 5, 10, 100 м трубы — практически бесполезное заня-

тие. Все очень хорошо знают свои беды, и когда идет, например, замена какого-то водовода, то надо его менять от станции подъема до следующей насосной станции. То есть стараются менять участками «от чего-то до чего-то».

Такова ситуация в теории, однако на практике далеко не всегда так происхо-

В Москве и Санкт-Петербурге целые районы производят полную замену труб на полимерные. Эти микрорайоны стали безаварийными.

дит — бывает, что просто не хватает денег. Но в основном заказчики трезво смотрят на свои бюджеты и в рамках этих бюджетов стараются подобрать те объекты, которые можно менять целиком.

В Москве, например, нашей гибкой тепловой трубой некоторые микрорайоны обновлялись полностью. Так, район Южное Бутово весь оснащен тепловыми трубами ООО «Группа «Полимертепло», и теперь там летом горячая вода отключается только на сутки. В Санкт-

Биография

Горилловский Мирон Исаакович родился 4 апреля 1960 года в Москве. В 1983 году окончил Московскую государственную академию тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова (МИТХТ) по специальности инженер химик-технолог. В течение 7 лет работал научным сотрудником по направлению компаундирование полиолефинов и полиамидов в Научно-исследовательском институте полимерных материалов (НИИ ПМ).

В 1991 году Мирон Исаакович вместе с группой единомышленников из НИИ

ПМ основал компанию «Полипластик». Через 20 лет «Полипластик» стал крупнейшей компанией по переработке пластиков с ежегодным объемом выпуска продукции более 200 тыс. т в год.

Начиная с 2003 года является главным редактором журнала «Полимерные трубы». В 2007 году Горилловскому М. И. присвоено звание Почетный строитель России. Кандидат химических наук. Автор множества трудов и патентов в области переработки пластмасс.

Женат, имеет двух дочерей и двоих сыновей.



Генеральный директор ОАО «Татнефтехиминвест-Холдинг» **Рафинат Ярлулин** и президент группы «Полипластик» **Мирон Горилловский** на Международном химическом саммите в Москве

Петербурге руководство города также реконструирует целые районы с полной заменой труб — такие микрорайоны уже зарекомендовали себя как безаварийные.

наверху труба для холодной воды зимой замерзнет. Поэтому все чаще водоканал и энергетики согласовывают свои действия и экономят на «раскопках».

Поскольку тепловые трассы и трубы с питьевой водой часто пролегают в одном месте, водоканалы и энергетики вынуждены согласовывать действия и вести одновременную замену труб разного назначения.

В случаях, когда средств не хватает, осуществляется замена части сетей района.

Возможно ли сократить затраты при ремонте системы водоснабжения и водоотведения, например использовать общую трассу?

— Это невозможно, поскольку система водоснабжения напорная, а система водоотведения — по большей части безнапорная. Более того, эти системы запрещено проводить в одном месте, ведь если случится аварийная ситуация с водоотведением или канализацией в непосредственной близости от труб водоснабжения — санитарные нормы могут быть нарушены. В Европе эти системы также разделены.

Впрочем, в России подвод к домам горячей и холодной воды, или подвод тепла и холодной воды — находятся рядом, при том, что ими владеют две разные организации: теплотрасса и водоканал.

Ранее использование общей трассы было необходимо для того, чтобы труба с холодной водой зимой не замерзала. Однако в случаях замены теплотрасс на более современные возникает любопытный нюанс — более современная тепловая сеть минимизирует потери тепла, и водоканал обречен на серьезные проблемы, поскольку существует высокая вероятность, что проложенная

Труба для холодной воды должна прокладываться в Москве на глубине более 1 м 40 см, ниже глубины промерзания, или в специальной теплоизоляции.

В Европейском Союзе 20 лет назад отказались от металлических труб внутри населенных пунктов. Металл продолжают использовать только на магистральных трубопроводах больших диаметров. В России же по-прежнему продолжают в населенных пунктах заказывать и монтировать трубы предыдущих поколений. В чем причина этого архаичного подхода, по вашему мнению?

— Бывший Советский Союз — страна, которая когда-то выпускала стали столько, сколько Германия, США и Япония, вместе взятые. Когда другие страны серьезно сократили выпуск труб из металла и перешли на пластики, СССР продолжал наращивать производство. К 1991 году российские мощности по производству металлической трубы поражали — 20 млн т.

Металлические трубы сегодня — это очень специализированная область. Трубы большого диаметра применяются в нефтегазовой отрасли, но для ЖКХ ни в Европе, ни в мире они практически не используются. А Россия не может закрыть эти производства по той причине, что многие из этих предприятий — градообразующие.

Так или иначе, РФ переходит к инновационной экономике и ресурсосбережению, поэтому использование более эффективных труб — вопрос времени. Тем более что в России такие трубы есть и их выпускает не только Группа «Полипластик», но и другие предприятия, производящие отличную трубную продукцию.

Кроме давления со стороны металлургических предприятий на ситуации с внедрением новых потребительских стандартов негативно сказывается недостаток информации, устаревшая культура управления.

Как правило, ситуация резко меняется с приходом в систему ЖКХ конкретного региона нового руководителя. Влияние может оказать и внешний фактор, например, ЧП на сетях или даже телевизионная передача о ситуации в регионе.

Однако самое главное, чтобы регион, независимо от желания власти, плохого состояния сетей, учета и прочих факторов имел материальные средства и финансовый план ведения текущих работ по реконструкции сетей.

В каких регионах РФ ожидается в ближайшее время появление ваших труб?

— Мы работаем абсолютно во всех федеральных округах: от Калининградской области до Сахалина, от Заполярья до крайнего Юга. Практически в каждом из них есть Торговый дом со своим складом и филиалами в крупных городах, а в Центральном, Приволжском, Южном и Сибирском федеральных округах — заводы. Например, за Сибирский и Дальневосточный федеральные округа «отвечает» Торговый дом в Иркутске с заводом в Ангарске и складами в Новосибирске и Хабаровске.

Есть регионы, в которых хорошо поставлены продажи, но завода пока нет, например в УФО. При этом в Екатеринбурге имеется ТД «Полипластик Урал», в Тюмени и в Челябинске есть крупные склады, а в Кургане и Оренбурге — просто представительства. Таким образом, на Урал мы поставляем продукцию с других заводов — с Саратовского, Чебоксарского и Степногорского (Казахстан), обеспечивая высокий уровень загрузки имеющихся производственных мощностей.

Крупный завод работает в Краснодаре и обеспечивает продукцией юг РФ, Кавказ, Сочи (в т.ч. объекты «Олимпстроя») и Ростов-на-Дону.

Самый крупный завод — в подмосковном Климовске — покрывает центральную часть РФ, обеспечивает поставки труб в Санкт-Петербург и на север. Реализацию продукции осуществляет ООО «Полипластик Центр» и ОП «Полипластик СПб».

Что мешает дальнейшему развитию производства труб?

— Наиболее существенной проблемой является то, что российские производи-

тели держат цены на высоком уровне, эквивалентном импортной альтернативе с учетом пошлины 10 % и доставки, потому что внутренний рынок не насыщен. А государство своей политикой помогает еще завышать цены, поддерживая высокую пошлину в 10 % на импорт полимеров. В результате, внутренняя цена на ПЭНД трубных марок на 100–150 евро превышает цену на аналогичные материалы в Европе.

Правительство наше, по всей видимости, реализует принципы фискальной политики. Подход понятный, но недальновидный. Собрать пошлину на таможне «здесь и сейчас» за ввозимый полупродукт проще, чем потом, в каком-то отдаленном будущем, получать налоги с разросшейся как на дрожжах перерабатывающей отрасли. Правительство не обременяет себя даже аргументами про защиту отечественного производителя. Зарубежные производители жестко конкурируют, в том числе в борьбе за качество. А нашим производителям полимеров качество не так важно — правительство своими решениями освободило их от необходимости бороться за потребителя.

Выпуск высокотехнологичной продукции, глубокая переработка полимеров сдерживается в России дефицитом сырья на внутреннем рынке и поддерживаемой правительством ввозной пошлиной на импорт полимеров.

Пошлину на ввоз полимеров давно пора обнулить. Это был бы огромный стимул для развития переработки и всей отрасли в целом.

При этом надо признать, что основной причиной дороговизны сырья является дефицитность российского рынка



Климовский трубный завод, предприятие Группы «Полипластик»

ка, недостаточный объем производства базовых полимеров и отсутствие стимулов для нефтегазохимических компаний-гигантов, таких как «Лукойл», «Сибур», «Газпромнефть» и других —

увеличивать глубину переработки до полимеров.

Государство, безусловно, должно стимулировать этот процесс, повышая вывозные пошлины на газовое и нефтяное сырье, предоставляя возможности получать дешевые долгосрочные кредиты и существенные налоговые льготы для крупных инвестиционных проектов производства базовых полимеров.

Все выше доля доходов мировых компаний, которая формируется за счет инновационных видов продукции, выведенных на рынок за 1–2 года. В некоторых химических компаниях первой десятки эта доля достигает 60 %. Каковы сроки выведения на рынки новых продуктов «Полипластика» и насколько значима доля инноваций в обороте компании?

— В переработке пластмасс хорошим результатом считается 20-процентная доля новой продукции, поступившей на рынки в течение пяти лет. Для нас это является ориентиром, поскольку на обычной трубе получить сегодня высокую маржу или прибыль не удастся. Аналогичная ситуация в Европе и Китае. Обычная полиэтиленовая труба, с маржинальностью до 10%, не может стать фундаментом для развития компании. Такой основой являются высокомаржинальные продукты, они должны

быть инновационными и высокоэффективными. Мы уделяем огромное внимание разработке и внедрению подобных продуктов. Если не рассматривать тепловое направление, а только направление труба-композиты, то объем такой инновационной продукции составляет примерно 34 %.

С учетом теплового направления развитие идет еще более быстрыми темпами — более 43 %. Это очень хороший результат, более чем в 2 раза опережающий ведущие европейские компании. Во время кризиса «Полипластик» не только не снизил данный показатель, но даже увеличил его, потому что в первую очередь были сокращены производство и сбыт традиционных продуктов.

Давайте смоделируем ситуацию: вы уехали в продолжительный отпуск, в компанию пришел европейский менеджер с качественным образованием, но без опыта работы в России. Что бы вы ему посоветовали?

— Что касается вопросов сбыта, то посоветовал бы европейскому менеджеру пару лет пожить в России и поработать с меньшей долей ответственности, то есть не первым лицом, чтобы понять, как у нас ведется бизнес.

Так, в Западной Европе 80 % продукции и более продается через дистрибьюторские сети, в Восточной Европе, например, в Польше — 50 %. В России эта доля составляет только 10–15 %. Мы работаем с конкретным заказчиком, конкретным покупателем, вникаем в конкретные проблемы города, региона, принимаем индивидуальные решения, комплектуем трубой, фитингами и всем остальным. Это принципиальное отличие.

Далее — операции, связанные с отгрузками товаров в кредит приходится проводить как банкам: для принятия



Открытие новой технологической линии. Саратовский трубный завод, 2010 год

решения о товарном кредите запрашиваем регистрационные и финансовые документы предприятий, обсуждаем и оформляем залоги и поручительства. В Европе практически отсутствует понятие товарного кредита, поскольку все товарные кредиты обеспечены соответствующими финансовыми инструментами. Таким образом, мы имеем разные подходы к коммерческой и кредитной политике.

Что же касается производства, то наиболее важным в России является контроль за соблюдением дочерними предприятиями бюджетов и планов. На Западе — если существует план или бюджет, он будет выполнен. В России, если предприятие работает в отдалении от

Что касается труб для водоснабжения, газа и канализации, то у нас есть такие продукты, как, например, двухслойная гофрированная труба, которую выгодно применять, в том числе и для ремонтных работ. А так как состояние сетей в РФ удручающее, труба будет нужна даже в период кризиса.

У продукции, в которой остро нуждается народное хозяйство, падение спроса в период кризиса ограничено 15–20 %, не более.

Правда, при таком падении спроса какое-либо развитие невозможно, придется существенно сократить производственные издержки, возможна даже остановка деятельности некоторых заводов.

В Западной Европе 80 % полимерной продукции продается через дистрибьюторские сети, в России — только 10–15 %.

головной компании, то только из отчета можно узнать: что не было выполнено, что было выполнено не так, как надо, каковы затраты и т. д.

И вопросы культуры производства и контроля качества продукции также требуют больше внимания в России, чем, скажем, в Европе.

Если следующий кризис разыграется в ближайшем 2012 году, что изменится в компании?

— У «Полипластика» три направления деятельности: композиционные материалы, трубы для воды-газа-канализации и трубы для теплоснабжения. Эти направления, естественно, по-разному реагируют на кризис.

Наибольшие сложности возникнут с композиционными материалами, так как автомобилестроение и строительство снизят потребление пластика возможно на 30–40 %, как это произошло в период кризиса 2008 года.

Однако мы благополучно пережили за 20 лет ряд взлетов и падений и надеюсь, критичной для «Полипластика» ситуации удастся избежать.

Как вы считаете, что будет с «Полипластиком» через 10 лет?

— У нас, безусловно, есть стратегия развития на 7–10 лет. На Западе, правда, долгосрочная стратегия разрабатывается на 20–25 лет, но в России пока это невозможно.

Мы считаем, что компания должна консолидировать вокруг себя здоровые силы, связанные с переработкой пластмасс. Намерены улучшить корпоративное управление, увеличивать объемы производства и сбыта, расширить географию наших производств по некоторым направлениям.

Сегодня мы в основном работаем на территории бывшего Советского Союза — Россия, Украина, Белоруссия и Казахстан, Узбекистан, Азербайджан.



Комплекующие из композитов «Полипластика». Чтобы осуществить локализацию производства полимерных комплектующих, необходимо выполнить требования западных компаний по качеству и стабильности сырья. На испытания и сертификацию у иностранных брендов уходит 3–5 лет. В 2010 году компания «Полипластик» поставила для производства «белой техники» более 14 тыс. т композитов, для автопрома — 1000 т композиционных материалов

Вполне вероятно, что по некоторым продуктам в дальнейшем может присоединиться Восточная и Западная Европа, Китай, другие страны, сопредельные с бывшим СССР.

В «Полипластике» есть интересные разработки, и мы рассчитываем, что через какое-то время они будут востребованы не только на родине.

Вы бы хотели, чтобы ваши дети продолжили ваше дело?

— Моя старшая дочь заканчивает юрфак МГУ, она точно не будет трубами заниматься, если только косвенно, как юрист, и то в непонятном будущем. Старший сын учится в МГУ — Высшая школа бизнеса — классическое бизнес-образование. Никто из них не имеет прямого отношения к трубе, к химии, к пластмассам. Младшим 7 и 9 лет — трудно пока говорить о выборе их жизненного пути. Не хочу на них давить. Считаю, что Группа «Полипластик» должна развиваться не потому, что у какого-то топ-менеджера или акционера есть дети, которые могут работать или не работать в Группе.

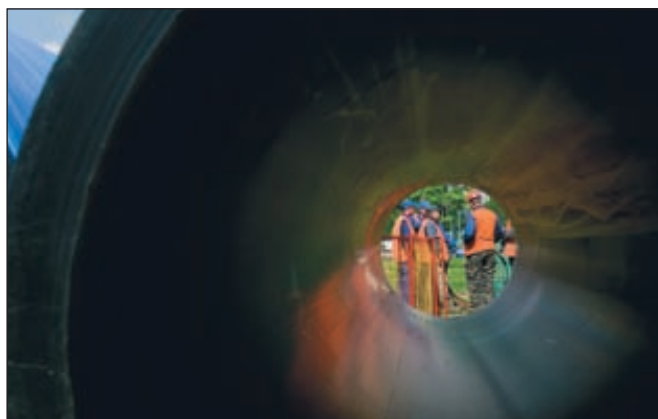
Наша компания будет двигаться вперед, потому что имеет серьезную стратегию и сильных сотрудников, которые эту стратегию поддерживают и развивают. Наш бизнес не прекратится никогда, потому что современное человечество избаловано и без воды, газа, тепла, канализации — жить не готово.

В завершение — несколько слов нашим читателям.

— В год 20-летия нашей Группы хочу поблагодарить наших друзей-партнеров: поставщиков, покупателей, руководителей ЖКХ и строительного комплекса и, в первую очередь, наш трудовой коллектив, за сплоченное и эффективное сотрудничество, направленное на обеспечение комфортности жизни. ■



Сборочное производство Ford. Компания Ford сертифицировала композиты компании «Полипластик» для производства автокомплектующих на своих российских заводах



Первый опыт применения труб ПРОТЕКТ с защитным покрытием в сетях МГУП «Мосводоканал». Москва, Улица Плющева, 2009 год. Труба ПРОТЕКТ 800 мм ПЭ 100 SDR 17 с защитным покрытием, протяженность восстановленного участка водопровода — более 1000 м. Восстанавливаемый трубопровод — чугунная труба 900 мм. Перед началом монтажных работ службами Мосводоканала было произведено испытание по повреждаемости наружной поверхности затягиваемых труб. Цель испытания: выявить характер и величину повреждения стенки полимерной трубы при бестраншейном восстановлении водопроводных сетей методом протяжки внутри выведенного из эксплуатации чугунного трубопровода. Длина участка протяжки — 325 м. На данном объекте наглядно продемонстрировано преимущество труб ПРОТЕКТ при реконструкции существующих трубопроводов методом протяжки ПЭ трубы без разрушения