

Мирон Горилловский: «И трех жизней не хватит, чтобы узнать все о трубах и компаундах»



Первое производство композиционных материалов было создано на площадке Очаково рядом с ТЭЦ-25 в 1993 году, производство труб началось в 1995-м, а в 2016 году компания открыла свой 15-й завод.

Екатерина Краева

Мирон Исаакович, ваша компания возникла в августе 1991 года. Исторический момент... наши взрослые читатели знают, что произошло в августе девяносто первого.

— Да, дата регистрации нашей компании — 19 августа 1991 года, никто не забудет, и место хорошее было — Десятинский переулок напротив Белого дома, мы снимали тогда всего две комнаты.

Утром получили свидетельство о регистрации, и сразу началось... Носили на баррикады бутерброды и термосы с чаем. Мы практически родились вместе с новой Россией.

Почему компания была создана в девяносто первом, а не раньше и не позже? Кем вы были?

— Коммерческой деятельностью я занялся вместе со своими институтскими

друзьями в восьмидесятых годах, в компании «Биопроцесс», и руководили ею Каха Бендукидзе, великолепный человек, которого я уважаю и помню, Михаил Могутов и Диана Медман. В 1989 году мы создали компанию «Биопол»,

которая сфокусировалась на переработке пластмасс и биотехнологиях. В Институте тонких химических технологий им. Ломоносова с моим близким товарищем Сергеем Альтштейном мы

К 1991 году в России производилось 20 млн тонн металлических труб — больше, чем в США, Японии, ФРГ, вместе взятых.

вели одновременно две темы: полимеры и биотехнологии, пока мы не разделились. Он создал компанию «Кембридж», которая продавала вещества для синтеза новых лекарств. Я же семь лет занимался композиционными материалами,

будучи научным сотрудником НПО «Пластмассы». И мы дружим до сих пор.

В 91-м году, когда трубы были только металлические, проложить полимерную трубу под землей — была подвижническая идея?

— В 91-м году были только композиты. А трубы присоединились в 1995 году.

Мы накопили денег на оборудование и собственное, первое производство композиционных материалов возникло в 93-м. Народ только торговал, инфляция составляла 100% годовых, кредиты брались под 10% в месяц, а мы затеяли производство.

В 95-м году, уже имея соседями маленький цех по производству трубы и страдая от отсутствия достаточного количества производственных площадей, мы решились на то, чтобы это предприятие присоединить к себе. И поняли, что у полимерных труб большое будущее.

Считается, что наши разработчики сначала синтезируют вещество, потом ищут ему применение. На Западе все иначе. Есть запрос рынка — перед учеными ставится задача.

Из того, что вы рассказываете, складывается скорее картина первого типа: мы можем делать трубы, сделаем и попробуем продать. Или же вы оценивали объем импорта, просчитывали тренды, писали бизнес-планы?

— Если мы говорим про композиционные материалы, то здесь вы абсолютно правы, на первом плане стоял уровень нашей компетенции. Но мы знали, что есть потребители — «АвтоВАЗ», «ГАЗ», и что практически все материалы импортируются. Мы правильно понимали, что рынку это надо, другое дело, что мы понятия не имели — будут ли за это платить и сколько.

Мы не ожидали, что будет так дорого строить с нуля: подключать электричество, воду, создавать инфраструктуру.

По трубам все иначе. Мы рассматривали это как дополнительный бизнес. И бесполезно было оценивать его с точки зрения спроса, спрос предстояло создать. Россия — родина металличе-

ских труб. К 91 году в России производилось 20 млн тонн металлических труб — больше, чем в США, Японии, ФРГ, вместе взятых. Многим казалось, что других труб в России быть не могло.

Горилловский Мирон Исаакович

Родился в 1960 году в Москве.

Имеет ученую степень кандидата технических наук, является автором множества трудов и патентов в области переработки пластмасс.

Имеет награды: Почетный строитель России — 2007 г.

Почетная грамота Министерства промышленности и торговли РФ — 2009 г.

Женат, имеет двух дочерей и двух сыновей.

Окончил Московскую государственную академию тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова (МИТХТ).

Мирон Горилловский является автором более 70 научных статей и патентов в области переработки пластмасс. В течение 7 лет работал научным сотрудником по направлению компаундирования полиолефинов и полиамидов в Научно-исследовательском институте полимерных материалов (НИИ ПМ) в Москве.

В 1991 году Мирон Исаакович вместе с группой единомышлен-



ников из НИИ ПМ основал частную компанию, специализирующуюся на компаундировании термопластов — НПП «Полипластик».

Мирон Горилловский является председателем совета директоров в группе «Полимертепло», основной вид деятельности: производство предизолированных труб для теплоснабжения.

Начиная с 2003 года является главным редактором журнала «Полимерные трубы».

Вашим противником была вся металлургическая промышленность?

— Это была такая жизнь. Неправильное направление, взятое советским правительством. Ведь в начале восьмидесятых на западе произошел поворот в сторону пластика. А в России до 91-го года полимерные трубы находились в загоне, и мы получили огромное кладбище металлических труб. Наверное, «сталинисты», которые поддерживают сталь, будут работать со сталью и дальше.

А тогда мы увидели, что в Европе и Америке разница десяти-двадцатикратная на душу населения по применению пластиковых труб. Нам это показывало большой потенциал.

И вдруг «Мосгаз» с подачи Gas de France начал применять полиэтилено-

Первым в стране, с подачи Gas de France, начал применять современные полиэтиленовые трубы ГУП «Мосгаз».

вые трубы! Мы вместе двигались к одной цели. Потом появились другие.

Судя по вашим презентациям, труба — сложная конструкция, не просто в ци-

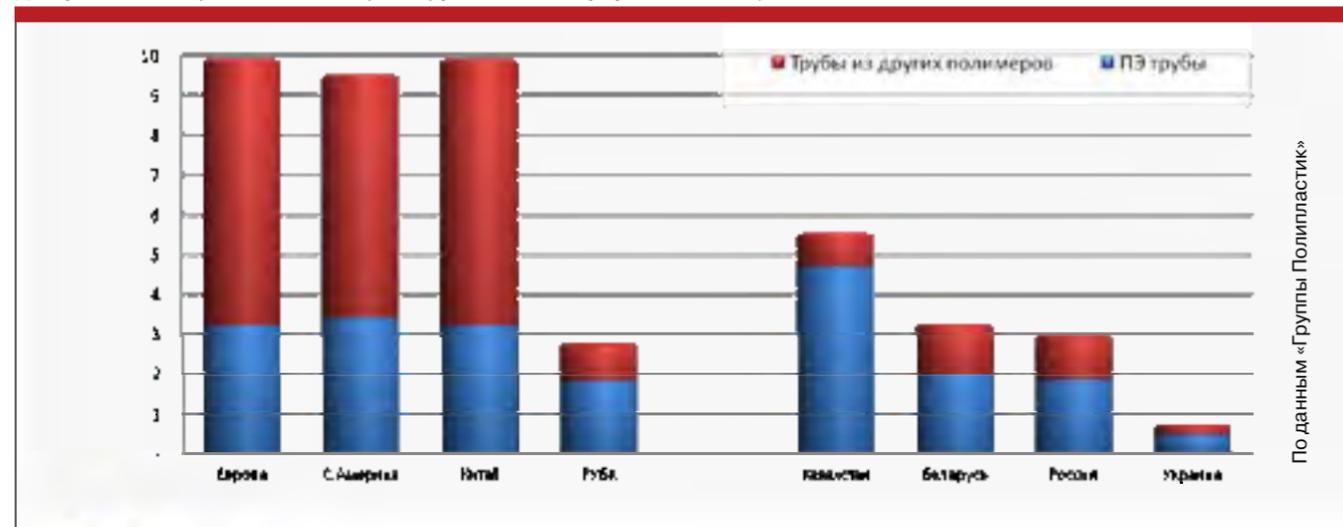
линдр завернутый полимер. Вы сразу реализовали весь комплекс технологий?

— Не поверите, но в то время это была простая однослойная конструкция из сертифицированного материала с обязательными геометрическими параметрами, которые должны быть соблюдены, чтобы концы соединились. Но наши представления в области структуры, свойств, особенностей переработки полимеров, идущие от композиционных материалов, помогли нам мгновенно освоить все технологические задачи, связанные с трубами.

А вот применение, комплектацию, специальные методы испытаний осваивали шаг за шагом — на это ушла не одна пятилетка.

Приходя к сегодняшнему ассортименту многослойных труб, труб диаметром до 3 м, двухслойных гофрированных, огнестойких, стойких к истиранию — это ответы на существующие потребности рынка, а иногда на потребности, которые еще предстоит создать. Те же стойкие к истиранию трубы — в 5–10 раз более стойкие, чем металл. На внедрение порой уходят годы, но мы к этому привыкли. Чтобы

Диаграмма 1. Потребление полимерных труб в 2015 г. на душу населения, кг/чел.



новый композиционный материал был принят автомобильной компанией, на это уходит до семи лет.

Технологически Китай «поднял» методом так называемой обратной сборки. Китайцы разобрали западные прототипы, научились делать сами, и построили мощную школу, имея в руках кем-то изобретенный велосипед.

А вы свой велосипед собирали сами. Не пришел иностранный партнер с готовой технологией, не открыл СП. Как заработала ваша модель?

— Во-первых, я хотел бы сказать, что западные компании, в частности, европейские, сюда пытались прийти все это время. Но они опаздывали. Во многом — потому, что мы слишком быстро бежали.

Я помню, компания Wavin первый раз пришла к нам в 96-м году, в «Газтрубпласт», когда мы производили 1500

тонн всего-то. И предложила слишком мало денег.

Пришли через год и говорят: мы согласны на вашу цену. А у нас производство выросло в два раза и обороты — в три. Они: «Да вы что, какие 3 млн долларов?»

И когда они последний раз пришли в 2000-м году, уже после кризиса 98-го года, мы сказали, что займемся этим делом сами.

У нас с предложениями побывали Wavin и Pipelife, два крупнейших европейских игрока на рынке полимерных труб. Pipelife построил в России свой

На внедрение нового композиционного материала в автомобильной компании уходит до 7 лет.

завод в 2007 году, когда было поздно: конкуренция на рынке была высокой и рынок состоявшимся.

А где берем технологии... Участвуем

из самых оснащенных НИИ в области композиционных материалов и полимерных труб.

Надежность системы управления качеством подтверждена сертификатами ISO 9001 и ISO 14001, которые придерживается высоких стандартов качества и клиентского сервиса. «Группа Полипластик» в 2015 г. заняла 319 место в ежегодном рейтинге RAEX-600, и 302 место в рейтинге РБК «500 Крупнейших компаний России» с объемом реализации 30,7 млрд рублей. Ежегодная премия «Полимеры России».

во всех выставках, конференциях. В нашем научно-техническом центре — самые квалифицированные специалисты в области полимерных материалов и переработки пластмасс. Иногда покупаем лицензию, а если не продают, доходим до технологии сами и повторяем, иногда в лучшем виде.

В тепловых трубах, по направлению «Группы Полимертепло», мы купили две лицензии.

Первая лицензия, швейцарская, на непрерывную длинномерную изоляцию. А израильская — на производство труб из сшитого полиэтилена РЕХ-А.

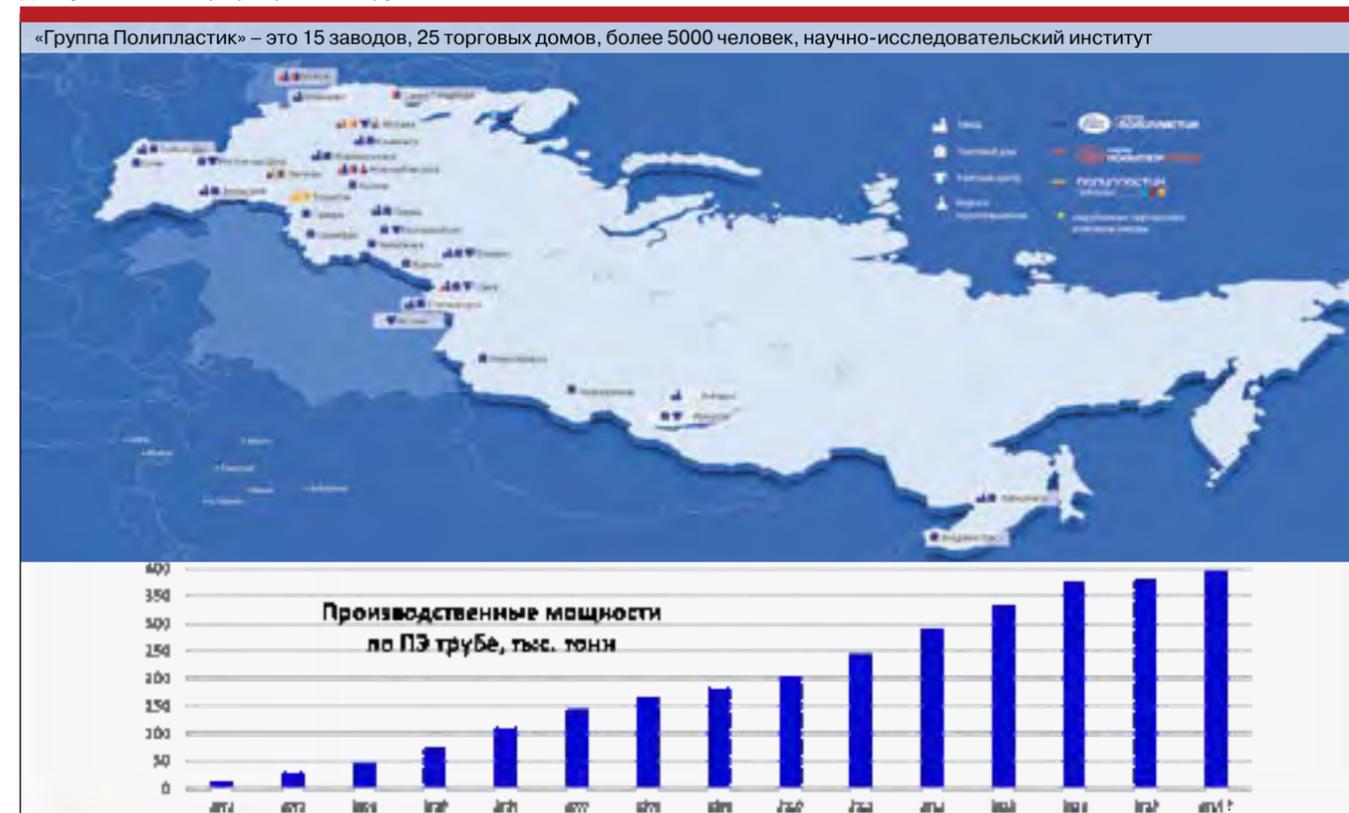
Три компании в мире уже производили такую продукцию: немецкая, шведская, израильская. Мы стали четвертой.

Потом совместили эти технологии, прибавили свой R&D, наше усиление, слои, полиуретан, и получилась наша девятислойная тепловая труба, которая при 95°С выдерживает давление, не меняет форму и может служить 50 лет. Теперь выпускаем трубы и до 115°. Из России эта разработка идет в Европу, в Китай, мы создаем там новые производства.

Вы патентуете оригинальные решения? Есть ли у вас сильные конкуренты? Приходится ли бороться с плагиадом?

— Что-то патентуем, что-то нет. У нас 49 патентов серьезных, из которых часть поддерживается в Америке, в Китае и в Европе, но мы очень внимательно это делаем, потому что на сегодня в России патентное право практически не работает.

Диаграмма 2. География работы «Группы Полипластик»



А конкуренты у нас есть, обязательно. Всегда впереди идет лидер, и его сразу кусают за пятки, особенно когда это высокомаржинальная продукция. Через 3-4 года кто-то это повторяет, а иногда даже и быстрее.

С воровством идей мы не боремся вообще, потому что это долго и бесперспективно. Просто, пока кто-то осваивает нашу технологию, мы должны уйти на 3-5 шагов вперед. И обгоняем в любом случае.

Был у нас конкурент, компания из Санкт-Петербурга, которая начала полностью повторять нашу технологию. Мы судили ее, выиграли, она поменяла имя, мы ее опять судили, опять выиграли, она поменяла место производства... И что? Для нас это была жуткая головная боль и деньги.

А патентуем только те разработки, которые имеют мировой приоритет, мы считаем, что сейчас, когда в Европе и Китае идут работы по теплоизолированным трубам, нам наши патенты помогают. В мире более трепетное отношение к патентам, хотя в Китае результаты мы пока не знаем.

Сколько у вас заводов и с чем связано решение о строительстве очередного завода? Условие региона, в который вы приходите?

— Регионы хотят всегда. Это стандартная ситуация. На это нельзя обращать внимания. Мы обращаем внимание только на логистику и экономику.

Мы купили швейцарскую и израильскую лицензии. Совместили, прибавили R&D, и получилась девятислойная тепловая труба. Сегодня из России эта технология идет в Европу и Китай.

Если в этом месте завод имеет право на жизнь с точки зрения уже установленного потребления и наших планов, тогда имеет смысл строить завод.

На сегодняшний день у нас в Белоруссии два завода, один в Казахстане и 12 в России, последний появился в Хабаровске в этом году. Из Москвы было бы далеко везти, 9000 км. Ближайшее производство было в Иркутске, часть сырья шла туда из Кореи, потом в трубу и обратно, это был совершенно бессмысленный круговорот. Но сейчас хабаровский завод произвел первую тысячу тонн, и в следующем году мы рассчитываем на 4000 тонн.

Допустим, вы приходите в регион, где количество металлических труб достигает 90% или 70%. Сидят на своих местах металлургические лобби. И тут пришли вы, хотите разрушить семейные связи, которые складывались десятилетиями.

С помощью каких финансовых, экономических или риторических ресурсов вы пробиваете эту стену?

— Вы правильно сказали, финансовые,

экономические и риторические, все вместе. Знаете, можно сколько угодно ломать ткацкие станки, все равно они придут. Можно сколько угодно не принимать полимерные трубы, но они все равно придут, независимо от того, хотя этого или не хотят отдельные взятые чиновники.

Преимущества полимерных труб понятны даже тем, кто занимается сталью на постоянной основе: эта штука не ржавеет, живет 50-100 лет, это будущее. Наш главный аргумент — неизбежность прогресса.

А может быть, не надо 50-100 лет? Надо, чтобы труба заржавела, и ее прорывало каждый год?

— Это довольно надуманная позиция. У них такое количество рвет каждый год, что им давно это совершенно не надо. Они вполне могут 5% того, что у них лежит в земле, заменить на полиэ-



Компания патентует только те разработки, которые имеют мировой приоритет. В России защита технических решений отнимает много сил и малоэффективна, к тому же стратегия «на опережение» позволяет уйти далеко вперед, пока догоняющие компании копируют предыдущую новацию.



Оборот компании «Полипластик» составляет 31 млрд рублей в год, а прибыль — около 1,5 млрд рублей в год.

тилен, и 95% будут продолжать рваться. Поэтому все в порядке с объемом текущего ремонта. Наоборот, за количество аварий сильно ругают, и это действует. Регионы бывают разные. Некоторые идут к нам с распростертыми объятьями и говорят: ребята, приходите, у нас беда. И мы им помогаем. Обучаем проектировщиков, сварщиков, строителей прокладке труб. Поставляем сами трубы, даем кредиты.

Где-то мы заходим через газ, где-то через воду, где-то через канализацию, где-то через тепло.

В тех областях, где у нас построены заводы и есть торговые дома — еще проще, потому что мы говорим: мы же локальное производство, мы же ваши!

Закопать сотню километров труб под землю — это еще и техника. Вы же не начнете производить в Хабаровске укладочную технику?

— А укладочная техника в России — это те же самые экскаваторы и трубоукладчики. Здесь важна скорее квалификация персонала, сварщики, вот этому мы учим. Мы выпускаем более 1000 сварщиков и проектировщиков в год. Сварочное оборудование мы продаем или даем в аренду при необходимости. Труба не существует в вакууме, она как таковая никому не нужна. Нужны

трубные системы — цепочка, которая начинается с качественного сырья для трубы и заканчивается качественной прокладкой.

Ваша практика повторяет западный опыт, или на Западе производство и монтаж труб — это разные компетенции?

— Если мы говорим о производстве труб, фитингов и трубных систем, то да, даже сварочное оборудование часто производят компании, связанные с трубой. А вот прокладкой в Европе занимаются смежники, строительные компании.

В свое время Москва и Лужков в хорошем смысле удивили, приняли городскую программу замены труб, весь город перекопали, и сложилось ощущение, что 95% труб заменили на полимерные. Это иллюзия?

— Нам и повезло, и не повезло одно-

более 400 км тепловых труб.

В конце 2008-го начался кризис, с Москве закончились деньги. И до 2010 года уже не появились. В 2010 году запал немножко прошел, и Москва вышла обратно на свои 200 км тепловой трубы в год, которые тарифная составляющая позволяла класть.

Что касается труб для газоснабжения, это было очень серьезно. И с тех пор началось медленное движение... Почему медленное? Есть определенное количество денежных средств, они в тарифе, плюс небольшие дотации.

«Мосгаз» — молодцы, потому что каждый год свои 40 км сетей кладут или обновляют. Мосводоканал тоже участвует в модернизации.

Надо понимать, что в Москве лежит 13 000 км только тепловой трубы, поэтому здесь ни за один год, ни за три проблему не решишь. Москва — город с крупнейшей в мире тепловой сетью,

такого больше нет. Пекин имеет сеть намного меньше, чем Москва.

Мы сейчас часто бываем в Китае, потому что там сейчас строится наш завод именно для тепловых труб в 4 часах езды от Пекина.

В 2008 году Москва заменила за 1 сезон более 400 км тепловых труб из имеющихся 13 000 км.

ременно, потому что поворот Москвы к полиэтиленовым трубам случился в 2008 году. Это был август 2008 года, когда Юрий Михайлович приехал на завод «Газтрубпласт», убедился, что все это работает, и в том году Москва заменила

Почему вы решили ставить производство в Китае, китайцы не справляются без вашего участия?

— Мы начали раньше и ушли дальше. Фактически, их трубная революция началась в 2007 году. На тот момент они потребляли меньше, чем в России, а сейчас Китай на душу населения потребляет в 4 раза больше, чем в России. Просто фантастические цифры, которые не лезут в голову. 400 тыс тонн — это в России потребление всех пластиковых труб, включая внутрименовые, в Китае — 13 млн тонн!

Вопрос в том, что в Китае иной экономический подход. Наше ЖКХ, которое загнивает вместе с трубами, никому не принадлежит. Муниципальные предприятия временно этим владеют. Нет хозяина — ничего не будет.

А в Китае даже в маленьком городе Цзыбо, где находится наше предприятие, 4 млн человек и 12 теплосетей, которые между собой конкурируют. 12 в одном городе!

У нас в Москве — одна.

Есть очень интересная программа «Моя улица», направленная на то, чтобы запрятать под землю огромное количество телекоммуникационных проводов, которые висели соплиями вдоль улиц. Я не буду говорить о том, насколько это грамотно планируется,

но грамотно осуществляется, но конечная цель правильная.

В Европе даже электричество находится под землей?

— В Европе активно прячется под землю электричество — и слаботочка, и высоковольтные провода. В России мы сейчас очень за это ратуем, очень много

Одно трубное производство обходится в 600-700 тыс. долларов. Поэтому в РФ «выросло» 100 заводов, из которых лишь единицы работают на сертифицированном сырье.

работаем именно в этом направлении. Специальное придумали семейство труб для высоковольтного кабеля — которая в огне не горит, в воде не тонет. Реализуем эту программу в Питере.

В Москве же в основном прячем низковольтные сети в рамках программы «Моя улица». Однако высоковольтная сеть занимает в Москве слишком дорогое место, и скоро придет ее очередь прятаться под землю. Тем более, что сейчас это можно делать бестраншейно.

Правда ли, что для всех решений, кроме питьевой воды, за рубежом в основном используется ПВХ, а у нас во всех случаях — полиэтилен?

— Я бы сказал так, у них как раз ПВХ

используется, в том числе, и для питьевой воды, что ни хорошо, ни плохо. Просто исторически Европа и Америка были ориентированы на ПВХ. ПВХ появился на 20 лет раньше, чем трубы из полиэтилена. И если здесь мы боремся с металлом, то там они борются с ПВХ, потому что полиэтиленовые, полипропиленовые трубы более экономичные,

удобные, надежные в применении, у них лучше сварка...

ПВХ соединяются на резинке, это растроб и резинка, диаметр до 400 мм. Полиэтиленовая труба — это бухта, это электросварка, это сварка встык, все, что угодно. Это любые диаметры.

Труба из ПВХ дешевле, чем из полиэтилена?

— Сама труба получается дешевле, но после комплектации и укладки одни диаметры — не дешевле, а другие — дороже.

Если же мы говорим про трубу до 63 мм, до 2 дюймов, то полиэтилен едет в бухте, его практически не надо соединять, ему не нужны каждые 6 м резиновые уплотнения.



Компания предоставляет покупателям трубных систем сервис по укладке труб, продает или передает в аренду сварочное оборудование и предоставляет специалистов, обучая более 1000 сварщиков и проектировщиков в год.

Полиэтилен — более современный материал. А где-то — просто единственный материал, например, в газе. На маленьких диаметрах канализации ПВХ выигрывает, труба дешевле. И 100-миллиметровую трубу какому-нибудь фермеру лучше взять из ПВХ. А когда мы говорим про 400 мм и более — то тут только полиэтилен, в том числе для канализации и ливневки, не говоря уже о напорных системах водоснабжения.

Мирон Исаакович, последние 10 лет как росли рынок и ваше производство?

— В 2000 году потребление не превышало 50 тыс. тонн в год. Завод «Газтрубпласт» выпускал 10 тыс. тонн, и других заводов в группе не было. К 2007 году объем достиг 270 тыс. тонн. К тому времени, начиная с 2005-го, мы открывали по два завода в год, и к 2007-му производили больше 100 тыс. тонн. Дальше кризис и спад 2008-2009 года, это было серьезное испытание, но к 2010 году рынок вернулся к прежним показателям. К 2013 году российский рынок достиг абсолютного пика — 380 тыс. тонн в год. Наша компания к этому моменту выпускала около 170 тыс. тонн.

В 2014 году началось новое падение, в одном только 2015 году 25-27% рынка было потеряно.

О том, что строительный рынок падает по крайней мере два года, всем известно. Значит, и ЖКХ расти не может?

— Строительный рынок не так стагнирует, как ремонтный, потому что когда

нужно выполнять социальные обязательства, деньги берутся отовсюду, и в первую очередь — «ремонт подождет». Самое страшное — не то, что новая стройка и инвестиции кончились, у нас все равно 70% труб идет на замену старых прогнивших коммуникаций. Вот тут мы, как отрасль, испытали тяжелый удар, потому что минус 30% для отрасли — это очень серьезно. Мы откатились на 9 лет назад.

А что делать с понастроенными заводами, часть закрывать?

— Еще хуже. Даже когда в России производилось 380 тыс. тонн, средний уровень загрузки не превышал 35%, то есть

Средний уровень загрузки трубных заводов в РФ не превышает 35%: мощностей запущено в 3 раза больше, чем требует уровень потребления.

мощностей было настроено в 3 раза больше, чем требовал уровень потребления.

Надо сказать, что в производство обычной трубы вход очень дешевый, линия для производства трубы стоит 300 тыс. долларов. Вместе с цехом, с заводом может обойтись в 600-700 тыс. долларов. Одну линию поставил — и ты король.

Дальше ты никто и звать тебя никак, потому что ты не знаешь, как производить, лабораторного оборудования у тебя нет, сырье ты берешь где ни попадя и т. д. Таким образом в России появилось больше 100 заводов и заводиков по производству полиэтиленовых труб,

из которых только несколько предприятий, которые можно пересчитать по пальцам одной руки, работают на сертифицированном сырье.

И это страшно. Это дискредитация полимерных труб. Такое сырье мы называем суррогатный материал, а такую трубу называем фальсификат. Ее объем на российском рынке, к счастью, не превышает 20%.

20% фальсификата — это много!

— Да, это огромное количество, тем более что по нашим законам в тендере побеждает тот, кто дал самую низкую цену. Нефтегазовые компании никогда фальсификат и контрафакт на конкурс

не пропустят и не купят. А государственные предприятия прижаты электронными торгами, у них просто нет выхода.

Как вы выживаете в кризис, сохраняете ли рентабельность, и какие перспективы?

— Пришлось прижаться во всем, в том числе в инвестициях, в закупке нового оборудования. Пришлось провести сокращение сотрудников на некоторых заводах. При этом мы все же строим новые заводы — там, куда слишком дорого везти готовую продукцию.

Изменение курса рубля нанесло ощутимый удар, поскольку часть сырья

и фитинги импортные, и в какой-то год мы оказались в убытке. И все же рынок, например, в 2015 году упал на 25-30%, а мы на 15-17%, то есть существенно меньше рынка.

Сколько времени вы можете себе позволить падать на 15-17% ежегодно?

— А мы не можем себе это больше позволить. В 2016 году рынок ушел еще на минус 3-4%, а мы прибавили +0,3%. (В 2016-м нам помог большой проект с «Сибуром», мы выиграли тендер на 50 км трубы диаметром 1200 мм для водоснабжения нового газохимического комплекса в Тобольске.)

В целом в отрасли ситуация критическая. Теперь по соседству меньше потребление на душу населения — только на Украине.

Тем не менее, у вас похоронных настроений нет.

— Нет, абсолютно. Хотя мы не разовьемся, как Китай, который прыгнул с 3 млн тонн до 14 млн тонн буквально за 5-7 лет.

Но рынок все равно будет прибавлять. Металл вообще уже не используется. И пути назад нет.

Насколько комфортна ситуация с поставками сырья для ваших производств?

— На сегодня у нас в основном отечественное сырье. В стране резко падало потребление сырья, и тут «Казаньоргсинтез» увеличил производство на 60 тыс. тонн, поставив новую линию. Теперь производство составляет 240 тыс. тонн на «Казаньоргсинтезе», и еще 40 тыс. тонн в Нижнекамске. А потребление — 260 тыс. тонн. Предложение и спрос совпали. Правда, зимой они вынуждены везти за рубеж, а летом у нас не хватает сырья. Но это все же копейки, потому что когда потребление было 380 тыс. тонн, половина сырья, почти 200 тыс. тонн, заезжало сюда импортного. А сегодня — от силы 30 тыс. тонн импортируем.

Выгодная для вас ситуация с доступом к сырью, видимо, была не всегда, имею в виду историю с «Лукойл-Нефтехимом». На вашем сайте опубликован релиз про суд в Лондоне с участием бывших менеджеров этой компании. Что произошло?

— В то время «Лукойл-Нефтехим» был единственным в России производителем полиэтилена-80, и чтобы получить доступ к сырью, мы пошли на условия руководителей этой компании. Смирнов Алексей и Раппопорт Александр,



Выпускаемые «Полипластиком» трубы со структурированной стенкой имеют диаметр от 110 до 3000 мм.

генеральный директор и коммерческий директор, поставили ультиматум: акции в обмен на договор поставки. Мы продали половину компании за одну треть реальной стоимости пакета. Так у нас появились два новых акционера, владельца 50% акций кипрской компании — основного акционера «Группы

нию, но все деньги инвестировали мы сами, а от новых друзей не получили ничего. Иногда только выплачивали им дивиденды. И предлагали выкупить назад наш пакет за цену в 10 раз больше, чем когда-то получили от них. Но новым акционерам было этого мало, они требовали раскрытия информации,

Бюджет РФ с 2011 по 2016 год вырос в 1,5 раза — с 10,9 до 16,2 трлн руб. При этом затраты на ЖКХ за тот же период снизились в 4,5 раза. По объемам выпуска трубная отрасль в 2016 году откатилась на 9 лет назад.

Полипластик». Планировалось, что помимо договора на поставку сырья их участие принесет инвестиции в компа-

которая и так им полностью давалась, подали иск в английский суд и проиграла его.



Поворот Москвы к полиэтиленовым трубам начался в 2008 году, после того как Юрий Лужков посетил завод «Газтрубпласт» в Москве. За один сезон городе было уложено 400 км труб.

Истцы обратились с требованием раскрытия финансовой информации с тем, чтобы участвовать в прибыли компании?

— Я думаю — для того, чтобы запугать, потому что финансовую информацию они имели. Мы с 2007 года аудируем в «большой четверке». Наши аудиторы — Deloitte&Touche, Ernst & Young — каждый год выдавали отчет акционерам.

Лондонский суд назвал это fishing expedition, «собранием компромата».

Потребление пластиковых труб в России, включая внутридомовые, составляет 400 тыс. тонн в год, а в Китае — 13 млн тонн в год.

Всем известно, сколько вы денег зарабатываете?

— Абсолютно. Мы печатаемся в рейтинге РБК и в других, у нас в 2016 около 33 млрд оборота и где-то под миллиард прибыли, надеюсь (данные по аудиту будут позже). В предыдущий год — при обороте 31 млрд минус 700 млн, в основном, из-за курсовых убытков. Когда-то, например, в 2011 году, до 2,5 млрд прибыли доходило при меньшем обороте. Но вся прибыль еще и с добавленными банковскими кредитами расходовалась на развитие производства и пополнение оборотных средств. Мы абсолютно прозрачная вертикально-интегрированная компания, которая стремится к IPO и своими результатами гордится, а не скрывает.

В России очень принято крупным зверям забирать то, что плохо лежит или принадлежит зверям поменьше. Вы, когда оцениваете риски развития вашей компании, предполагаете наезды в будущем со стороны действующих игроков рынка?

— А вы знаете, никто не соберется у нас ничего забрать, кроме денег, потому что нашу компанию очень трудно вести и развивать, она не дает сама прибыли. У нас 5 управляющих партнеров, каждый

из которых занимается своим направлением внутри бизнеса. Без нас это будет очень сложно, практически невозможно. Это не месторождение, не газ, не нефть, не металлы, это не лес, он сам не растет.

Мирон Исаакович, нас богатые люди, владельцы крупных компаний, приучили к тому, что любой бизнес продается и покупается. Продаются и покупаются «Сибур», «Уралкалий», «Роснефть»...

— Нет, у нас все по-другому, мы же свои заводы строили сами. Это не благо, приобретенное по случаю во взрослом виде, поэксплуатированное немножко и потом проданное.

Вместе с тем, мы очень нуждаемся в инвестициях, в партнерах, которые

могли бы вместе с нами развивать этот бизнес, которые могли бы вложить денег.

А может быть, диверсифицировать, потому что сколько можно заниматься одними трубами и компаундами?

— Я думаю, даже трех жизней не хватит, чтобы заниматься трубами и компаундами.

Нам абсолютно не скучно, более того, у нас перспективы фантастические. Я же сказал, что уровень развития этого бизнеса в России не отрицательный, но почти нулевой. Это самое начало.

Вы никогда не хотели выйти на биржу?

— В 2012 году мы поставили задачу выйти на IPO, планировалось выполнить ее в 2014 году, но наши «спящие» акционеры отказались раскрывать о себе информацию, а выйти на биржу с грузом нераскрытой информации о владельцах невозможно. В результате сначала мы не выполнили формальные требования IPO, а в середине 2014 года стало понятно, что выходить куда-то поздно, российский рынок начал падать.

Чем бы вы занялись, будь у вас чуть меньше проблем, чуть лучше ситуация в экономике, чуть больше времени, что бы вы начали производить, в какую бы отрасль вы пошли, смежную или совершен-



По данным ГУП «Мосгоргеотрест», ЛЭП в Москве имеют протяженность 1 млн 260 тыс. м, занимают площадь более 9 тыс. га, что составляет 10% территории города, не считая 40 электроподстанций открытого типа, которые тоже занимают «драгоценное» место. В европейских столицах ЛЭП уже давно не существует, поэтому перенос всей московской электропередачи под землю — вопрос времени.

но другую, где ваша мечта?

— Если говорить о мечте в бизнесе, то мы чуть-чуть было ее не осуществили в 2007 году, когда вели переговоры с крупнейшими европейскими игроками о том, что мы соединяемся с ними, образуем крупнейшую в мире компанию по производству труб и фитингов и получаем все необходимые компетен-

Высоковольтная сеть занимает в Москве слишком дорогое место, и скоро придет ее очередь прятаться под землю.

ции, как европейские, так и возможность развиваться на постсоветском пространстве, и получался огромный конгломерат с колоссальными возможностями. Если бы не кризис, я думаю, мы бы это сделали, и это называется reverse acquisition, потому что при этом мы получили бы около 30% акций в объединенной компании, и это был бы почти 100% контроль, потому что все остальные акции расплылись. Это была для нас столбовая дорога к дальнейшему росту. Это был 2007 год.

Да, захватить континент. Что уже Россия, СНГ...

— Наши возможности, европейские best practices, огромные объемы, хорошее территориальное распределение, у них 27 заводов по Европе, у нас 12 или 13 заводов, если брать постсоветское

пространство, все это соединяется и оказывается под нашим контролем. Вот это была мечта. Но в Европе начался кризис в начале 2008 года, их акции резко пошли вниз, и они отказались от слияния. Потом случился наш кризис, потом везде сменился менеджмент, а потом в России началась наша буча, собственная, и теперь вопрос закрыт.

Но это не значит, что он закрыт навсегда.

Мировое господство — единственная задача в вашей голубой тетрадке?

— С точки зрения экономики, наверное, да. С точки зрения личной могу сказать, что компания построена не очень правильно, поскольку мне приходится очень много ресурсов ей уделять, и не остается времени на семью, детей. Внуку 1,5 года, а он меня почти не видит, и меня это очень тревожит.

Чем ваши дети занимаются? Вы ими довольны?

— Первые двое — взрослые, а вторые еще школьники пока. У меня четверо, слава богу. 26, 24, 14 и 12. Дочка старшая юрист, но сейчас она по большей части растит внука. А сын работает

по трубному направлению, он связан с отдельными проектами по инновационным методам прокладок труб, по сетям идентификации. Работает в параллельной компании, связанной с бестраншейными методами прокладки. Это очень интересно, мне кажется. И сын, и дочь заканчивали МГУ в Москве, экономический и юридический факультеты, соответственно.

В общем, первая пара получилась неплохо, вторая тоже движется нормально.

Спасибо вам за разговор.

— Спасибо. ■

Полная версия видеointервью доступна на ресурсах json.tv, tcj.ru и rscnews.ru

Выражаем благодарность JSON.TV за помощь в подготовке телепередачи.

JSON.TV — телеканал про технологии, инвестиции, инновации. Входим в J'son & Partners Consulting.

