

**С.А. Волков**, профессор, генеральный директор; **Г.И. Сабитова**, начальник отдела маркетинга, ООО НПП «Завод стеклопластиковых труб»

# ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТЕКЛОПЛАСТИКОВЫХ ТРУБ ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ

*В этой статье хотелось бы поделиться своим видением перспектив развития рынка стеклопластиковых труб (СП-труб) вообще и труб высокого давления в частности. В основе этой работы лежит многолетний опыт деятельности нашей фирмы на данном рынке, опыт взаимодействия как с потребителями, так и производителями трубной продукции.*

Как известно, наиболее перспективными сферами применения СП-труб, по крайней мере на современном уровне технологического развития, являются те области, где трубы работают в условиях повышенной коррозионной и химической нагрузки – там, где необходима их высокая надежность и долговечность. Как правило, это и является решающим аргументом при выборе проектного решения в пользу стеклопластика, которое перевешивает существующий миф о дороговизне таких труб. Хотя (и мы всегда обращаем на это внимание) при закупке СП-трубы заказчик приобретает не трубу, а трубопровод и решение своих проблем, а вот метр трубопровода из стеклопластика дешевле аналогичного трубопровода из стали. Это надо знать при принятии решения.

Определились основные области применения – это коммунальное хозяйство,

напорные коллекторы, водоводы, пожарные водоводы, химия и нефтехимия, нефтегазодобыча и транспорт нефтепродуктов. Разные источники считают, что темпы прироста потребления СП-труб составляют около 10% в год. Думается, эта цифра примерно соответствует истине, но она зависит от состояния экономики в целом. Нами замечено, что при падении спроса на нефть опережающими темпами падает спрос на стеклопластиковые трубы, увеличивается их предложение на рынке, ужесточается конкуренция. Очевидно, для нефтяника инновационный продукт – это своеобразный предмет роскоши, от которого можно отказаться в трудные времена. Другая интересная особенность рынка связана с долговечностью: по мере замены стальных труб на стеклопластики емкость локальных рынков неминуемо падает, трубы практически

не нуждаются в ремонте, так как срок их службы больше, чем жизненный цикл месторождений, а в коммунальном хозяйстве – больше, чем сроки жизни современных микрорайонов.

Если говорить о таком сегменте рынка, как рынок стеклопластиковых труб высокого давления, на котором работает наша фирма, то он характеризуется прежде всего ограниченным числом игроков и высокой унификацией продукта. Основные глобальные игроки – это NOV Fiberglass Systems и Future Pipe Industries. Менее заметный, но тем не менее крупный игрок – Canada Hanwei Energy Services (Китай). В России и СНГ ведущим производителем является ООО НПП «Завод стеклопластиковых труб».

Общая емкость мирового рынка СП-труб высокого давления оценивается в 13 тыс. км условной трубы. При этом наиболее активный потребитель – Северная Америка (6 тыс. км). За ней следуют Азия (3 тыс. км), Средний Восток (1,5 тыс. км) и СНГ (около 1055 км), чуть меньше – другие регионы. Основные производители – это Северная Америка и Азия (Китай). В СНГ производится около 400 км труб в год.

Примерно таков рыночный расклад на текущий момент. Конечно, данные цифры весьма и весьма условны и отражают скорее не абсолютные величины, а их соотношения и тренды.

Однако следует отметить, что положение дел в России и СНГ, хотя и существенно отстает от развитых стран, но не так уж и катастрофично, как принято считать, и мы имеем неплохой





рыночный задел. По крайней мере мы одна из немногих стран, обладающих собственными технологиями производства и развитой наукой, то есть способны воспроизводить технические и технологические решения, оставаясь конкурентоспособными. Эта ситуация качественно отличается от производства по лицензии, когда лицензиат вынужден следовать в фарватере ведущих мировых производителей без надежды составить им серьезную конкуренцию. Сумеет ли мы воспользоваться этой благоприятной ситуацией, зависит во многом от технической политики правительства и рыночного поведения потребителей продукции.

В последнее время большое внимание развитию индустрии композитных материалов в России уделяется на высшем государственном уровне. Мы убеждены, что это, скорее всего, не временное дуновение как следствие каких-либо политических процессов, а признание того фундаментального факта, что в скором будущем основной рост экономики ляжет на развитие материалов «заранее заданными свойствами», к коим и относятся композиты наряду со многими другими, но этот разговор выходит за рамки настоящей статьи. Очевидно, это так, ведь если о скором наступлении шестого технологического уклада когда-то говорили футурологи, то сейчас – серьезные ученые и правительства. Поэтому чтобы государство как корпорация сохранило свою конкурентоспособность и в 2025 г., и в 2035-м, оно просто обязано поддерживать отрасль композитных материалов! Как мы уже отмечали во многих публикациях, сегодня крайне важно не только и не столько создание и поддержка новых предприятий, сколько создание и стимулирование спроса на данную продукцию со стороны потребителей. В нашем случае это нефтяные компании. Замена стальных труб на стеклопласти-

ковые – это радикальное технологическое решение, и не все компании к нему готовы. Оно требует как минимум обучения персонала, изменения нормативных документов и несколько иной культуры производства – только в этом случае можно ощутить преимущества нового материала. В противном случае могут возникнуть проблемы, которые вызовут разочарование потребителя в стеклопластиках как в новом материале. Это происходит часто, случалось такое и в нашей практике.

И здесь, на наш взгляд, велика роль государства как проводника единой промышленной политики и регулятора. Поэтому то, как и какими темпами будет развиваться рынок СП-труб в России, будет зависеть от двух факторов. Первый – это естественные процессы технического прогресса в мире, в которые так или иначе вовлечена Россия. Предположим, это рост потребления в 10% ежегодно, о чем мы говорили выше. Второе – это увеличение темпов прироста потребления и производства благодаря инициативам правительства. Мы далеки от мысли, что возможно увеличить потребление в разы, но увеличить темпы прироста потребления в три раза возможно. Вот две эти оценки будем считать диаметрально противоположными: первая – пессимистическая, вторая – оптимистическая. Поэтому можно полагать, что ежегодный прирост потребления СП-труб высокого давления по СНГ и России будет находиться между 100 и 300 км. Возможно, эти цифры будут изменяться с учетом кризисных явлений, но долговременная тенденция такова.

Другой вопрос, будет ли прирастать потребление за счет отечественных изделий или закупок по импорту. Отметим, что есть два сильных мотива у потребителя осуществлять покупки за рубежом. Во-первых, у нашего потребителя традиционно больше доверия к импортным товарам и брендам. Во-вторых, покупателю всегда интереснее вести торговлю, когда деньги пересекают границу, внутренние же сделки прозрачны и легко контролируются проверяющими органами. Здесь предстоит жесткая борьба за потребителя между отечественными и транснациональными компаниями, и конечная задача государства – если и не создать



преференции российским компаниям, то хотя бы призвать наших западных партнеров к цивилизованному поведению и добросовестной конкуренции на нашем рынке.

Российским же компаниям необходимо учиться продавать инновационный продукт на западных рынках. Западный потребитель хорош тем, что он знает требования к данному виду продукции, правильно ориентирует производителя. Наш опыт говорит, что гораздо проще работать с компаниями, которыми владеют иностранцы, где западный менеджмент. Там работают профессионально и точно знают, для чего они закупают стеклопластики. Это наше мнение и наш опыт.

Заканчивая рассмотрение этой сложной и во многом не поддающейся точному анализу темы, мы констатируем, что российский рынок стеклопластика стоит в положении «на старте», и все – и мы, производители, и, наверное, потребители – ждут определенной отмашки со стороны государственных структур, чтобы приступить к интенсивному наращиванию объемов производства и потребления, что в конечном итоге повысит эффективность функционирования всего производственного комплекса и конкурентоспособность государства.

ЗАВОД  
СТЕКЛОПЛАСТИКОВЫХ  
ТРУБ



**ООО НПП «Завод  
стеклопластиковых труб»**

420111, г. Казань, а/я 64

Тел.: +7 (843) 237-77-37

Факс: +7 (843) 299-60-99

e-mail: zct@list.ru,

zctkazan@gmail.com

www.zct.ru

на правах рекламы