

«ЧТО СДЕЛАНО В РОССИИ — СДЕЛАНО С ГОРДОСТЬЮ»

доля российской продукции на рынке полимерных труб и фитингов продолжает увеличиваться, в то же время импорт в этом сегменте показывает тенденцию к снижению. отчасти это связано с растущими темпами строительства, модернизацией коммунальной сферы и нацпроектами. о зависимости рынка от импорта, новых представительствах компании в СНГ и преимуществах отечественных продуктов рассказывает генеральный директор ООО «РОСТЕРМ» **ИВАН БАГАЕВ**. ВЛАДИМИР КОЛОДЧУК

BUSINESS GUIDE: Как на объемы и востребованность сырья повлиял уход с отечественного рынка зарубежных компаний?

ИВАН БАГАЕВ: Конечно, уход с рынка зарубежных компаний повлиял на увеличение объемов реализации роста производства и востребованность продукции. Как именно, могу рассказать на примере нашего производства. Есть полимеры, которые мы покупаем исключительно за границей, потому что российские заводы их не производят. Какую-то часть из этих полимеров мы смогли заместить компонентами из дружественных государств, какую-то часть заместить не удалось. Сегодня мы завозим полимеры различными способами, довольно часто — параллельным импортом. Также сейчас пытаемся договориться с крупными российскими производителями, чтобы они начали производство необходимых компонентов.

BG: В какой степени рынок полимерных труб и фитингов сейчас зависит от импорта?

И. Б.: От импорта сырья рынок зависим, но не глобально. Мы сейчас столкнулись с ситуацией, когда на рынке появилось очень много китайской продукции. И мы понимаем, что китайская продукция дешевле. Но почему? Потому что в Китае есть достаточно много программ по поддержке бизнеса, которые субсидируют стоимость конечного продукта, выпускаемого заводами.

Сейчас и со стороны бизнеса, и со стороны СМИ, и со стороны государственных органов необходимо доносить людям идею отечественного продукта, которым можно гордиться. То, что сделано в России, — сделано с гордостью. Такую идею мы сейчас должны совместно «толкать» в массы, чтобы в момент, если на рынок вернутся европейские компании, у российского потребителя не возникло желания туда переходить.

BG: Какие импортозамещающие проекты компания уже реализовала, а какие планирует реализовать?

И. Б.: На сегодняшний момент «РОСТерм» запустил производство фитингов PPSU и PVDF, трубы PE-XA для системы холодного, горячего водоснабжения и отопления. Это полностью импортозамещающая продукция, потому что в России полного комплекса производителей очень небольшое количество.

В этом году мы придерживаемся этого же направления развития и сейчас получаем оборудование, которое позволит намкратно увеличить выпуск этой продукции и максимально закрыть потребности российского рынка. Также компания планирует развивать обработку латуни, а в перспективе балансировочную арматуру — ее российские заводы пока не выпускают. В текущем же году будет освоено двухкомпонентное литье и будет открыт новый цех по выпуску гибкой подводки для воды.

BG: Сколько продукции «РОСТерм» выпустил в прошлом году? Увеличился ли спрос?

И. Б.: Да, спрос значительно увеличился. Мы выпустили около 60 млн м полимерной трубы разного назначения и приросли в два раза по выпуску фитингов.

BG: Планируете ли расширять производство?

И. Б.: В этом году производство по ряду продукции у нас вырастеткратно. На примере единицы оборудования мы прирастем на 35–40%. Очень сильно



расширим номенклатуру фасонных изделий для трубопроводов.

В апреле 2024 года введем в эксплуатацию еще две инновационные скоростные линии, не имеющие аналогов в России, для производства трубы «РОСТерм» из сшитого полиэтилена PE-XA. Таким образом, в 2024 году производственные мощности компании вырастут до 60 млн м в год. Это позволит не только обеспечить российский рынок данной продукцией, но и поставлять ее в дружественные государства и страны СНГ.

Летом завершится строительство нового цеха площадью 2,5 тыс. кв. м в рамках расширения парка оборудования. На новой производственной площадке будут размещены термопластавтоматы, на которых производятся фасонные изделия и фитинги, — как раз для системы PE-XA, а также других систем, к которым привыкли отечественные потребители.

Ввод новых термопластавтоматов даст возможность расширить номенклатуру PPSU и PP-R фитингов и увеличить количество выпускаемых изделий.

33 единицы современного высокотехнологичного оборудования позволят выпускать более 100 млн м всех полимерных труб и 50 млн фитингов в год.

BG: Кто ваши основные клиенты? Удалось ли по итогам года расширить клиентский портфель компании?

И. Б.: Да, конечно, поскольку объем продаж растет, растет и объем производства, и мы расширяем клиентскую базу, замещая ушедшие с рынка продукты. У компании несколько основных направлений работы. Первое направление — новое жилищное строительство. Мы работаем с застройщиками, которые строят новые дома, куда мы проектируем свою продукцию, осуществляем поставки.

Второе направление — DIY-сети различного формата, в частности, «Касторама», «Леруа Мерлен», «Максидом», «Мегастрой». Здесь мы работаем со всеми основными организациями, осуществляем туда поставки. Третье направление — ЖКХ, реновация жилья и проекты федерального масштаба. Это наши рынки.

BG: Рассматриваете ли варианты выхода на рынки дружественных стран?

И. Б.: Да, рассматриваем. Более того, мы участвовали в выставке в Эфиопии, где поняли, что у этой страны есть большой интерес к российским производителям. Российский продукт там оценивают достаточно высоко, но есть определенные сложности с банковской системой внутри самой Эфиопии, поэтому пока возможности осуществлять торговые отношения нет. В этом году мы активно работаем со странами СНГ, где у нас появились представительства. Ожидаем в этом году рост продаж в Казахстане, Киргизии, Таджикистане и Узбекистане.

BG: Планируете ли поставлять продукцию в новые регионы? Рассматриваете ли возможность открытия там производства?

И. Б.: Мы уже поставляем продукцию в новые регионы, где идет восстановление жилья, различных социальных объектов. На сегодняшний день пока не рассматриваем развитие производства, кроме как в Санкт-Петербурге. У нас очень большая программа по развитию и освоению, поэтому мы для начала должны с ней справиться. ■