РЫНОК СИСТЕМНЫХ ПВХ–ПРОФИЛЕЙ.

ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ПОСТАВЩИКИ, ТОРГОВЫЕ МАРКИ И РЫНОЧНЫЕ ДОЛИ

НП «СТРС», ИЦ «Современные Строительные Конструкции»

Развитие производства системных ПВХ-профилей в России

Российский опыт экструзии профильно-погонажных изделий из ПВХ насчитывает несколько десятилетий. Еще в 50-х гг. прошлого века было начато производство труб и профилей специального назначения (Владимирский химзавод, Мытищи, Узловая). Однако номенклатура выпускаемых изделий была весьма ограниченной. Решение о строительстве первых предприятий по выпуску системных ПВХ-профилей для изготовления окон и дверей было принято лишь в конце 80-х гг., в последние годы существования СССР. В первую очередь оно обосновывалось необходимостью строительства для военнослужащих в связи с выводом воинских контингентов из стран Восточной Европы. Новые предприятия, создаваемые с этой целью в Казани, Челябинске, Новосибирске, а также под Харьковом (Украина) оснащались, главным образом, итальянским экструзионным оборудованием. В производстве предполагалось освоить итальянские и немецкие профильные системы [1-4].

После распада СССР в 1991 г. работы по созданию отечественных экструзионных производств были, по существу, свернуты, а выпуск профиля (даже там, где он был начат) – остановлен. Оживление интереса к данной теме пришлось уже на середину 90-гг., когда практически заново возник и стал активно развиваться российский оконно-фасадный рынок. Стремительно растущий спрос на профили и комплектующие удовлетворялся поставками из-за рубежа. К этому времени европейские компании обладали уже 40-летним опытом экструзии системных ПВХ-профилей.

Иностранные компании-изготовители, прежде всего, германские фирмы, в 1993-1998 гг. взяли на себя техническое и технологическое обеспечение создаваемых сборочных оконных производств, комплектацию, поставки, маркетинг и обучение персонала, сыграв тем самым решающую роль в создании новой российской оконной индустрии.

К 1997 г. на российском рынке были представлены практически все ведущие европейские изготовители профильных систем из ПВХ. Доминирующее положение на рынке в этот период (см. [1], 3-й этап развития рынка) заняли германские фирмы: KBE, Rehau, Veka, Aluplast, Gealan, ARtec, Bruegmann, Thyssen-Polymer, HT Troplast, Plus Plan, Schueco, Salamander, Koemmerling, Knipping [1, 3, 4].

К этому же времени относится начало собственно российской экструзии системных ПВХ-профилей, которую в 1996 г. начали компании «Глобал Шиелд» (г.Москва) и «ЦентргазПластик» (дочернее предприятие ОАО «Газпром», г.Смоленск).

В 1998 г. начали производство «Профиль» («Трубоизоляция», г.Новокуйбышевск Самарской обл.), «Мосстройпластмасс» (Московская обл.), «БФК» (г.Новосибирск). В 1999 г. – «Самарские Оконные Конструкции» («СОК»). В 2000 г., уже в начале послекризисного подъема, начали производство «Проплекс», «Плафен», «Профиль Урала», «Каустик-Стройпласт», «Тантал», «Домостил» [5].

Кризис и августовский дефолт 1998 г. с последующим сокращением платежеспособного спроса в 1999 г. способствовали переориентации сборочных оконных предприятий на системные ПВХ-профили российского производства (4-й этап развития рынка, см. [1, 5, 6]).

Объективно оценивая ситуацию, германские компании приступили к созданию дочерних экструзионных предприятий на территории России. Осенью 1999 г. открыли экструзионные предприятия в Московской области компания Koemmerling (06.10.99, совместно с «Гренцланд» и «БАМО-Стройматериалы) и компания Veka (08.10.99). Год спустя открыт завод KBE в г.Воскресенске (Московская обл., 20.10.2000). Производство профилей Plus Plan по лицензионному соглашению началось в 1999 г. на предприятии ПГ «Профиль» (Новосибирск).

Тем временем, германский оконно-фасадный рынок входил в фазу затяжного спада (подробнее см. [1] и тематические публикации в журнале «Окна и Двери»), происходил ряд банкротств, слияний и поглощений, в результате которых многие из перечисленных выше германских фирм потеряли самостоятельность.

С 2001 г. российский оконно-фасадный рынок, развиваясь в противофазе с германским рынком, вошел в фазу интенсивного роста [1, 6]. Причем сектор ПВХ рос наиболее высокими темпами: рыночный объем в этом секторе удваивался менее чем за 3 года. Соответственно, высокими темпами росло число российских экструзионных производств. В 2001 г. экструзию системных ПВХ-профилей начали компании «Экспроф», «СТЛ-Экстружн», «ДекраПласт». В последующие годы — «ПластСистем» («СофтПласт»), «Брусбокс», «Стромремонтналадка СУ-155», «Народный Пластик», «Изумруд-Экструзия», «Окно в Европу», «ДиЕв», ПО «Электрохимический завод», «Юг-Профиль Системс», «РоссПласт», «Грайн» и другие.

Одновременно продолжался процесс создания в России экструзионных предприятий зарубежных компаний: Rehau, Aluplast, Deceuninck, Dimex, Wintech, Northwest (все – в Московской обл.), ARtec (в Твери), «Пимапен» (Enwin, в Ростовской обл.). Профили Gealan начали экструдировать компании «Профиль» (впоследствии «ИваПер», СанктПетербург) и «Новолит» (Новосибирск).

Необходимо отметить, что благодаря созданию собственных экструзионных предприятий в России многим европейским компаниям удалось сохранить позиции в группе лидеров на российском рынке. Как и сохранить свой статус в Европе.

По итогам 2006 г. Россия по объему потребления системных ПВХ-профилей и производству оконных и фасадных конструкций из них стала абсолютным лидером среди европейских стран.

Однако, наряду с созданием новых экструзионных предприятий, начался и прогрессирует обратный процесс. Так, 6

из 18 предприятий, изготавливавших системные ПВХ-профили в России в 2000 г. [3, 6, 7], к концу 2006 году либо полностью прекратили производство системных профилей, либо приостановили производство, либо были выставлены на продажу. К концу 2008 г. таких предприятий стало уже 10 (более половины!). Причины в каждом конкретном случае различны, но – и это следует подчеркнуть особо – они не были обусловлены воздействием кризиса, т.к. возникли еще до его начала.

Как представляется, не последнюю роль сыграли несбывшиеся ожидания отдельных владельцев предприятий, не слишком вникавших в тонкости экструзионных технологий, но рассчитывавших быстро окупить вложения в «сверхприбыльный бизнес». Эти ожидания подкреплялись и циркулировавшими среди участников рынка данными ряда «маркетинговых исследований» об огромных объемах и потенциале рынка.

Объемы производства в 2008 г.

Подробный расчет объемов производства системных ПВХ-профилей в России в 2008 г. представлен в [1]. Основные результаты расчета:

- Объемы потребления ПВХ-смолы для производства профильно-погонажных изделий (всего), тыс. тонн.
- Объемы потребления ПВХ-смолы для производства системных ПВХ-профилей (включая оконные, оконно-дверные и раздвижные системы), тыс. тонн.
- Российское производство системных ПВХ-профилей, включая производство расположенных на территории РФ предприятий зарубежных компаний, тыс. тонн.
- Совокупная площадь изготовленных в 2008 г. оконных и дверных блоков и фасадных элементов из ПВХ-профилей (включая сборные элементы остекления лоджий, балконов и веранд и сборные элементы конструкций, находящихся внутри зданий и во временных строениях), млн. кв. м.
- Совокупная площадь смонтированных в 2008 г. оконных и фасадных конструкций из ПВХ-профилей (включая остекление лоджий, балконов и веранд, а также конструкции, находящиеся внутри зданий и во временных строениях), млн. кв. м, в том числе:

– оконные и фасадные конструкции, млн. кв. м;

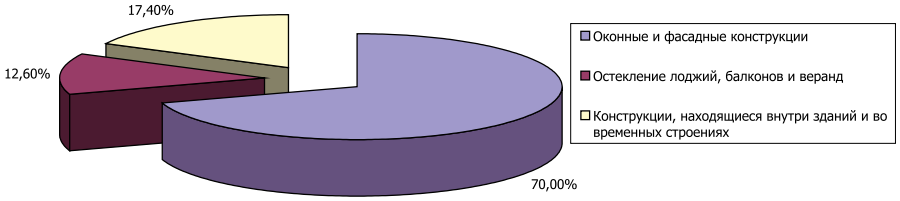

Рис. 1. Структура потребления системных ПВХ-профилей по назначению изготовленных в 2008 г. конструкций

– остекление лоджий, балконов и веранд (преимущественно, с использованием оконных профильных систем), млн. кв. м;

– конструкции, находящиеся внутри зданий и сооружений и во временных строениях, млн. кв. м.

В количественных показателях оконно-фасадного рынка конструкции, находящиеся внутри зданий и во временных строениях (внутренние перегородки и двери, торговые павильоны и др.), не учитываются. В ином случае необходимо было бы включать в состав оконно-фасадного рынка алюминиевые перегородки (отдельная товарная группа), стальные конструкции, межкомнатные деревянные двери (около 18 млн. кв. м) и т.д. Границы рынка при этом оказываются размытыми, товарные группы – разнородными. Оценивать его объем и рыночные доли изготовителей не имеет практического смысла.

Структура потребления системных ПВХ-профилей по назначению изготовленных в 2008 г. конструкций представлена на рис.1.

При определении объемов производства отдельных предприятий-изготовителей необходимо учитывать следующее:

1. Российские предприятия, экструдирующие системные ПВХпрофили, как правило, выпускают также профили подоконных досок (подоконники) и откосов, часто включая их в состав профильной системы. При этом для изготовления подоконных досок, как правило, используется также вторичное сырье.

2. Российские предприятия, экструдирующие системные ПВХпрофили, часто изготавливают также иную продукцию: стеновые панели, отделочные профили, кабель-каналы, мебельные профили и др. При этом также используется вторичное сырье.

3. За последние годы в России возникло более двух сотен предприятий, экструдирующих профильно-погонажные изделия из ПВХ, но не являвшихся изготовителями системных ПВХ-профилей для окон и дверей. Некоторые из этих предприятий освоили производство системных оконных ПВХ-профилей, но доля последних в общем объеме производства этих предприятий является незначительной.

4. Отдельные предприятия, ранее специализировавшиеся на изготовлении системных ПВХ-профилей, в настоящее время полностью или в основном переключились на выпуск иной продукции.

Необходимый комментарий:

По поводу объемов производства отдельных компаний и суммарных объемов производства системных ПВХ-профилей в РФ имеется огромный спектр оценок, отличающихся порой в разы. Объективная статистика отсутствует. Публичные заявления руководителей и сотрудников компаний, экструдирующих ПВХ-профили, носят скорее рекламный характер, чем свидетельствуют о реальном положении дел. Типичной является ситуация, когда суммарная номинальная производительность экструзионных линий выдается за фактический объем производства. Поэтому оценки, основанные на опросах изготовителей, дают совершенно неадекватные результаты.

Суммарный объем производства предприятий-изготовителей системных ПВХ-профилей, включая также объемы производства профилей подоконных досок, откосов и иных изготавливаемых профильно-погонажных изделий, оцениваются за 2008 г. величиной порядка 300 тыс. тонн. Определение реального производства конкретных предприятий-изготовителей за 2009 г. уточняется в настоящее время.

Российские производители

Как было показано в [8, 9], сектор ПВХ российского оконно-фасадного рынка еще в 2007 г. вступил в фазу насыщения, при-