

*Максимова О.Н.,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Волжский политехнический институт(филиал)ВолгГТУ
Россия, г. Волжский
Туркина Л.С.,
студент
5 курс, факультет «Вечерний»
Волжский политехнический институт(филиал)ВолгГТУ
Россия, г. Волжский*

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРУБНОЙ ОТРАСЛИ

***Аннотация:** В условиях экономической нестабильности, санкционного давления и высокой конкуренции на рынке металлопродукции вопросы повышения прибыли предприятий трубной отрасли приобретают особую актуальность. Данная статья посвящена исследованию направлений повышения прибыли, направленных на увеличение финансовых результатов трубных заводов.*

***Ключевые слова:** методы, отрасль, показатели, результаты, прибыль, бережливое производство.*

***Abstract:** In the context of economic instability, sanctions pressure, and high competition in the metal products market, the issue of increasing the profits of pipe industry enterprises has become particularly relevant. This article focuses on a set of methods aimed at improving the financial performance of pipe factories.*

***Keywords:** methods, industry, indicators, results, profit, lean production.*

Рынок трубной отрасли в последние годы столкнулся с серьезными вызовами: снижение спроса со стороны нефтегазового сектора, высокая стоимость заемного финансирования и растущая конкуренция давят на рентабельность производителей. В этой ситуации традиционные методы увеличения прибыли за счет наращивания объемов продаж часто не работают. Однако анализ практик российских трубных предприятий показывает, что существуют эффективные пути повышения финансовых результатов за счет внутренних резервов и стратегических решений.

Ниже представлена таблица, обобщающая ключевые направления для роста прибыли, которые будут подробно рассмотрены в статье.

Таблица 1.

Ключевые направления роста прибыли

Направление	Суть метода	Потенциальный эффект
Операционная эффективность	Внедрение инструментов бережливого производства (5С, картирование потока), оптимизация логистики и систем хранения.	Рост выработки (до 35%), сокращение времени простоев и перемещений, снижение себестоимости
Технологическое развитие и инновации	Модернизация оборудования, разработка новых продуктов с высокими потребительскими свойствами (премиальные, инновационные).	Экономия ресурсов (миллионы рублей), рост выручки за счет продукции с высокой добавленной стоимостью
Стратегические рыночные решения	Расширение продуктовой линейки, работа с новыми рыночными нишами (например, ЛСТК), интеграция сбытовых сетей и партнерские схемы.	Увеличение доли рынка, оптимизация оборотного капитала, стабильная загрузка мощностей, выход на новые сегменты

Самый быстрый и надежный способ увеличить прибыль в условиях стагнации рынка – снизить собственные издержки и потери. Многие предприятия трубной отрасли уже активно используют этот ресурс, часто с помощью государственной поддержки.

Бережливое производство становится основным драйвером роста эффективности. Участие в национальном проекте «Производительность труда» помогло нижегородскому производителю трубопроводных систем для атомной отрасли – ООО «СТС». Оптимизировав систему хранения труб, сократив перемещения операторов и скорректировав программы для станков с ЧПУ, компания добилась впечатляющих результатов. Если на начальном этапе проекта планировался рост выработки на пилотном участке на 29%, то по итогам шести месяцев работы он достиг 32% [1].

На Омском заводе трубной изоляции (ОЗТИ) фокус сделали на снижении себестоимости. Внедрение системы 5С на рабочих местах и оптимизация логистики внутри цеха позволили сократить лишние перемещения работников и повысить операционную эффективность. Итогом стало снижение себестоимости продукции почти на 25% (со 140 до 106 руб./кг) [2].

Алтайский производитель стеклопластиковых труб «Алтик» также подтверждает эффективность этого подхода. На пилотном потоке выработка выросла на 35,7%, а время производства сократилось на 61,6%, а объем незавершенного производства удалось уменьшить на 23,4 процента [3]. Аналогичные результаты получили и на других предприятиях, внедряющих эти методики.

Еще одним направлением повышения прибыли может стать технологическое развитие, инновации и инвестиции на предприятиях, которое будет способствовать долгосрочному росту.

Инвестиции в новые технологии и продукты – это фундамент для роста прибыли в будущем, особенно в сегменте высокомаржинальной продукции.

Один из ярких примеров – рационализаторская деятельность на Выксунском заводе ОМК. Инженеры и рабочие модернизировали импортную систему сбора окалины, которая работала неэффективно. Установка новых желобов и более мощных насосов позволила увеличить межостановочный

интервал оборудования с одного до трех месяцев и сократить время на очистку. В результате коэффициент использования оборудования вырос с 50% до 70%, а экономический эффект составил 45 млн. руб.

Крупные игроки, такие как ТМК, делают ставку на премиальную продукцию. Даже в условиях падающего рынка компания продолжает инвестировать в разработку высокотехнологичных резьбовых соединений для добычи на шельфе и трудноизвлекаемых запасов нефти. Спрос на такую продукцию сохраняется, так как она позволяет нефтегазовым компаниям решать сложные задачи.

Расширение продуктовой линейки также может открыть новые ниши. Например, на ОЗТИ в 2025 году запустили производство инновационных износостойких труб МУЛЬТИПАЙП ИС для, транспортирования агрессивных сред, шламов и пульпы [4], что позволяет выйти на новые рынки и клиентов.

Большое значение для повышения прибыли имеют стратегические рыночные решения, т.е. как выиграть в конкурентной борьбе. В условиях жесткой конкуренции и профицита мощностей на рынке (за три года они выросли на 2,3 млн. тонн)[5], побеждает тот, кто предлагает не просто трубу, а комплексные решения и удобный сервис.

Компания «Северсталь» демонстрирует комплексный стратегический подход:

- новые продукты и партнерства: компания активно прорабатывает выпуск проката с улучшенными свойствами (травленный, дрессированный) для производства более качественных труб. Развиваются давальческие схемы, которые обеспечивают стабильную загрузку переработчиков и расширяют присутствие «Северстали» в регионах;

- новые рынки сбыта: ставка делается на перспективные технологии, например, строительство на основе легких стальных тонкостенных

конструкций (ЛСТК), которое позволяет клиентам ускорить и удешевить стройку;

– интеграция сбыта: приобретение федеральной сети «А ГРУПП» позволило «Северстали» укрепить позиции на вторичном рынке, улучшить логистику и сервис. Благодаря широкой географии и ассортименту, компания может быстро реагировать на спрос. В 2024 году доля новых клиентов «А ГРУПП» составила 28%, что подтверждает эффективность этого подхода[5].

Таким образом, повышение прибыли в трубной отрасли сегодня – это не столько вопрос наращивания объемов, сколько вопрос качества управления и стратегического выбора. Успешные кейсы показывают, что эффект достигается за счет комбинации нескольких факторов: внедрение инструментов бережливого производства; поощрение рационализаторских предложений; разработка новых продуктов с высокой добавленной стоимостью; развитие партнерских схем с предложением клиентам удобных условий и комплексных решений, чтобы повышать их лояльность.

Список литературы:

1. Нижегородская компания по выпуску трубопроводных систем присоединилась к федеральному проекту «Производительность труда» [Электронный ресурс]. URL:<https://minprom.nobl.ru/presscenter/news/135388> /(дата обращения: 25.02.2026)

2. На Омском заводе трубной изоляции сократили перемещения сотрудников на 20 %. [Электронный ресурс]. URL: <https://мойбизнес-55.pf/info/news/> (дата обращения: 25.02.2026)

3. Алтайский производитель стеклопластиковых труб улучшил производственные процессы с помощью бережливого производства [Электронный ресурс]. URL: <https://brl.mk.ru/social/2025/08/29/> (дата обращения: 24.02.2026)

4. На «ОЗТИ» подвели итоги участия в федеральном проекте «Производительность труда». [Электронный ресурс]. URL: <https://armtorg.ru/news/55606/> (дата обращения: 24.02.2026)

5. Точки роста «Северстали» на рынке трубного проката. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.metaltorg.ru/news/742531> (дата обращения: 25.02.2026)