



«НАДЕЖНЫЕ ДОРОГИ – РЕАЛЬНОСТЬ»

Дмитрий Орлов, генеральный директор «Газпромнефть – Битумные материалы», – о том, как тандем битума – продукта нефтепереработки – и стирола-бутадиена-стирола делает дорожное покрытие прочнее, как вывести российские дороги из разряда национальных бед, а также о настоящем и будущем отечественного рынка битумных материалов.



Расскажите, как связаны битум и продукция СИБУРа?

С самого начала, как была изобретена рецептура асфальтобетонной смеси – проще говоря, асфальта, – связующим всех компонентов стал битум – вязкий продукт нефтепереработки, который производится из гудрона, после того как нефть была переработана на светлые и темные фракции.

С темпом экономического роста городов кратно увеличивается мировой автомобильный парк. Дорожные покрытия должны выдерживать уже совсем другие нагрузки: увеличилась и скорость движения по магистралям, и интенсивность, и так называемая грузонапряженность трасс. Сделать асфальт более прочным и увеличить срок его службы могут полимерно-битумные вяжущие (ПБВ), в основе которых – модификация вяжущих полимером. Тут и начинается сотрудничество оператора битумного бизнеса «Газпром нефти» и СИБУРа.

«Газпром нефть» первой в России запустила производство модифицированного битума в 2011 году на Омском НПЗ с использованием полимера СИБУРа. Тогда закупки модификатора составляли всего 50 т в год. В 2018 году – уже 7 тыс. т. За семь лет мы фактически более чем в 100 раз увеличили объем закупок, а это свыше 1 млрд руб. ежегодно!



Битумная установка на Омском НПЗ.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА КОМПАНИИ – ЭТО БИТУМНЫЕ УСТАНОВКИ НА НПЗ «ГАЗПРОМ НЕФТИ» В МОСКВЕ, ОМСКЕ И ЯРОСЛАВЛЕ* (*ДОЛЯ «ГАЗПРОМ НЕФТИ» В ПАО «СЛАВНЕФТЬ-ЯНОС» – 50%), ЗАВОД В СЕРБИИ. ЕСТЬ СОБСТВЕННЫЕ АКТИВЫ БИТУМНОГО БИЗНЕСА «ГАЗПРОМНЕФТЬ – БИТУМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ» В РЯЗАНИ, ВЯЗЬМЕ, ЗАВОД В КАЗАХСТАНЕ.

Какие планы на дальнейшее сотрудничество?

В СИБУРе я вижу надежного и понимающего партнера, с которым выстраиваются равные, уважительные отношения. Долгие годы мы вместе проводим конференцию, участвуем в совместных отраслевых мероприятиях. Коллеги из СИБУРа недавно посетили наш Научно-исследовательский центр (НИЦ) в Рязани. Точно так же команда «Газпромнефть – Битумные материалы» ездила на воронежское предприятие СИБУРа. Такие встречи на производственных площадках дают возможность обсудить все аспекты сотрудничества, увидеть воочию технологические процессы, найти дополнительные способы взаимодействия. Именно здесь, в тонких донастройках, я вижу перспективное направление сотрудничества. Мы, как потребитель полимеров, можем более точно сформулировать дополнительные требования к специфике продукта, которые в целом позволят сделать качественное и износостойкое покрытие дороги.

И сколько модифицированных битумов вы производите сегодня?

По итогам 2018 года объем реализации премиальных вяжущих составил 202 тыс. т с учетом экспортных поставок, при этом мы занимаем 40% всего рынка ПБВ в России. А начиналось все в 2011 году со скромных 2 тыс. т. Российский рынок меняется, динамика спроса на полимерно-битумные вяжущие растет. Еще 3–4 года назад дорожная отрасль не могла потребить 200 тыс. т ПБВ, отдавая предпочтение базовому битуму. Сейчас же объем модифицированных битумов в общем объеме закупок дорожно-строительными предприятиями неуклонно растет. Что касается целевой доли в общей корзине реализуемых битумных материалов, то индикатором для нас являются показатели объемов продаж ПБВ: в США – 15%, в странах Европы – от 10 до 37%, в Канаде – рекордные 45%.

В 2014 году, когда «Газпром нефть» приняла стратегию развития битумного бизнеса как самостоятельного дочернего общества компании, вы прогнозировали такой рост?

Мы с оптимизмом смотрели в будущее и ставили себе амбициозные задачи для развития.

Для начала в 2014 году мы шагнули на новую ступень развития: как у департамента реализации битумных материалов компании у нас набралось достаточно компетенций и понимания дорожной отрасли, чтобы стать оператором битумного бизнеса «Газпром нефти» в формате дочернего общества. Это эволюционное развитие любой коммерческой организации, которой интересны повышение эффективности, выработка новых технологий и создание высокомаржинальных качественных продуктов.

По объемам мы прогнозировали постепенный рост реализации премиальных вяжущих битумов «Газпром нефти»: к 2018 году – 118 тыс. т. Хотя в 2014 году весь объем ПБВ в дорожном строительстве был всего 3,7%. И мы были на верном пути – весь объем полимерно-битумных вяжущих составляет уже более 6% и превысил 400 тыс. т от общего объема производства битума в России.

Каких еще результатов удалось достичь за эти 5 лет?

С точки зрения ассортимента, мы являемся технологическим лидером. Наша продуктовая линейка состоит из 180 позиций – такого разнообразия продукции у конкурентов нет. Мы зачастую первыми развиваем уникальные технологические решения на битумном рынке. Сегодня именно мы являемся трендмейкерами.

«Газпром нефть» первой среди российских ВИНК три года назад открыла собственный научно-исследовательский центр (НИЦ), и «коллеги по цеху» присоединяются к этой инициативе.



Научно-исследовательский центр «Газпромнефть - Битумные материалы», асфальтобетонная лаборатория.

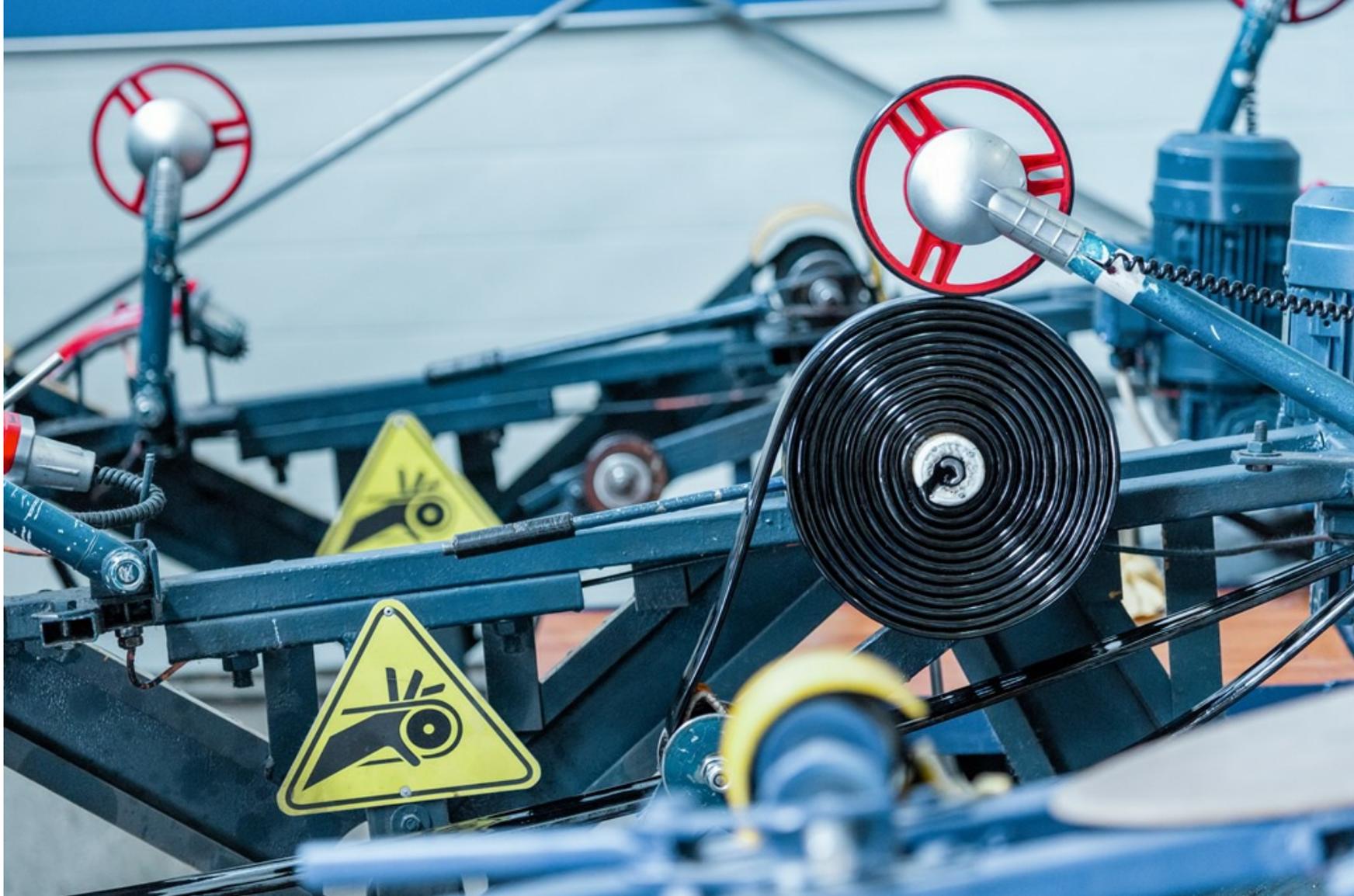
В 2018 ГОДУ ПРИОБРЕТЕН БИТУМНЫЙ ТЕРМИНАЛ В САЛЬСКЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ. В РАМКАХ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРУЕМ УСИЛИВАТЬ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ В ТЕХ РЕГИОНАХ, ГДЕ ЕСТЬ ДИСБАЛАНС МЕЖДУ ПОТЕНЦИАЛОМ РЫНКА И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИЛИ ЗА СЧЕТ ПРИОБРЕТЕНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА АКТИВОВ, ИЛИ ЗА СЧЕТ ДОЛГОСРОЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СО СТОРОННИМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПЛОЩАДКАМИ.

Мы много внимания уделяем разработкам новых продуктов и технологий. Одно из наших технологических решений – защитно-восстанавливающие составы. Они позволяют за 12-летний жизненный цикл дороги сократить затраты на ее содержание на 30–35%. Как правило, каждые четыре года подрядчик, ремонтирующий дорогу, вынужден делать ресайклинг: срезать верхний слой асфальта и укладывать новое покрытие. Применение нашего состава позволяет сохранить текущий верхний слой и продлить ему срок службы. ЗВС связывает компоненты асфальтобетона. На поверхности дороги образуется слой, который восстанавливает эксплуатационные характеристики покрытия. При этом ЗВС еще защищает от воздействия вредных факторов. Материал устойчив к истиранию, повышает коэффициент сцепления за счет минерального наполнителя – поверхность становится как будто немного абразивной.

Еще одна наша наработка – битумная лента. Обычно для ремонта поперечной трещины дорожного полотна также требуется убирать верхний слой, укладывать новый, что влечет за собой перекрытие движения на 8–10 часов. Представьте, если это МКАД – многокилометровые пробки обеспечены. Решение – наша битумная лента, которая, по сути, является своеобразным дорожным «пластырем», эффективно устраняет дорожные дефекты, при этом значительно ускоряет ремонтные работы. Всего через несколько минут после ремонта по дороге уже можно запускать движение автомобилей.

И кто ваши основные потребители? Для кого вы это делаете?

Потребители нашей продукции – это мы с вами, все те, кто каждый день ездит по автомобильным дорогам, ведь 90% применения битума – это дорожное покрытие из асфальтобетона. А заказчиком выступает государство. Именно профильные ведомства, анализируя различные факторы, определяют, где пройдут эти дороги, какой категории они будут и какой на них будет трафик. Это формирует спрос на битумные материалы. Среди ключевых наших контрагентов – крупнейшие дорожно-строительные компании. Сегодня география охвата – 85 регионов от Калининграда до Владивостока, от Земли Франца-Иосифа до Краснодарского края.



Производство битумной ленты.

За последнее десятилетие битум стал востребован не только в дорожном строительстве. Сфера применения битумопродуктов гораздо шире: это и аэропорты, и ЖКХ, и мостостроение, и многие другие. Мы изучаем битум, анализируем, какие еще продукты и для каких отраслей можно создать. Уже сейчас мы ведем разработки для угольной промышленности, наращиваем компетенции в строительстве специализированных дорог на месторождениях, есть перспективы по созданию решений для металлургической отрасли.

Для себя мы приняли философию «не просто продавать битум, а продавать с умом», ведь мы тоже участвуем в строительстве дорог и покрытий и стремимся, чтобы они были надежными и безопасными.

Что значит «продавать с умом»?

Сегодня уже недостаточно поставлять битум в соответствии с национальными стандартами качества. Потребителю нужна комплексная услуга: подбор рецептуры, производство гарантированно качественного и стабильного продукта, доставка, комплекс сервисов. Например, битумные материалы необходимо доставить в труднодоступные регионы, где не развита инфраструктура и у получателя нет возможности хранить продукт в наливном виде. В таком случае мы организовываем фасовку продукции, доставляя ее в кластерейнерах – это удобная современная упаковка. Там, где это требуется, доставляем горячий продукт непосредственно на АБЗ сразу для приготовления асфальтобетонной смеси. При этом мы гарантируем сохранение качественных характеристик вяжущего во время транспортировки, что для битума приоритетный параметр. Это решает часть проблем покупателя.



Фасовка битума в кловертейнеры на Рязанском заводе битумных материалов «Газпром нефти».

Сегодня с развитием приоритетных проектов «Безопасные и качественные дороги» и «Безопасные и качественные автомобильные дороги» важным становится создание рецептур вяжущего под конкретные условия эксплуатации и подбор компонентов для асфальтобетона в каждом регионе. Благодаря возможностям нашего НИЦ мы можем помочь в этом потребителям, а также оказать компетентные услуги в диагностике применяемых материалов и решений, которые заложены в проект строительства, провести аудит уже уложенного дорожного покрытия.

Как вы оцениваете реализацию нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги»? Какую роль играет в нем ваша компания?

С самого начала мы в активном диалоге и взаимодействии с Федеральным дорожным агентством и госкомпанией «Автодор». Мы участвуем во всех аспектах как основной программы «Безопасные и качественные дороги», так и второго ее этапа «БКАД».

«САМОЕ ГЛАВНОЕ – ЭТО ДИАЛОГ С ЗАКАЗЧИКОМ И ГЛУБОКОЕ ПОНИМАНИЕ СПЕЦИФИКИ РЫНКА КАЖДОГО РЕГИОНА».

Первое – нашими поставками. Мы производим треть битумных материалов в России.

Второе – мы принимаем участие в формировании и актуализации всей нормативно-методической документации и изменений, которые в нее вносятся.

Третье – мы следим за тем, чтобы участки, где применен наш продукт, и сами наши материалы участвовали в мониторингах, в системах межлабораторного контроля и во всех процессах, которые связаны с отслеживанием качества продукта. Плюс к этому в рамках крупнейшей в России конференции «PRO Битум и ПБВ» участвуем в создании единого информационного поля. В деловой программе конференции программы «БКД» и «БКАД» активно обсуждаются всеми делегатами. Там есть возможность сформировать общую точку зрения между производителями, дорожными компаниями, проектными институтами, заказчиками, услышать друг друга, понять ожидания, проблемы, ограничения, перспективы сотрудничества и развития.



Укладка асфальта с использованием технологий «Газпромнефть – Битумные материалы» на мосту через реку Дубна, 2018 год.

Вы имеете в виду конференцию, которую уже несколько лет делаете совместно с СИБУРОм? Раньше она называлась «Битум и ПБВ. Актуальные вопросы». Что отличает ее от других отраслевых мероприятий?

Первую конференцию мы провели в 2012 году для аудитории в 40 человек. Увидев живой отклик рынка в целевом мероприятии, мы пригласили к участию СИБУР, Федеральное дорожное агентство и госкомпанию «Автодор» и вот уже семь лет проводим конференции совместно. С 2017 года сопартнером стала «Роснефть Битум». Провели ренейминг и ребрендинг мероприятия – конференция приобрела динамичное название и современный логотип с узнаваемым фирменным стилем. А участниками в этом году стали свыше 600 представителей всех сфер нефтедорожной отрасли России. Этот термин стал уже устойчивым для участников нашей конференции, которая объединяет и дорожников, и нефтяников – производителей битумов.

«ПЕРВУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ МЫ ПРОВЕЛИ В 2012 ГОДУ ДЛЯ АУДИТОРИИ В 40 ЧЕЛОВЕК. А В ЭТОМ ГОДУ УЧАСТНИКАМИ «PRO БИТУМ И ПБВ» СТАЛИ СВЫШЕ 600 ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ОТРАСЛИ».

Это единственное мероприятие, целиком и полностью направленное на развитие битумной отрасли, где мы обсуждаем массу важных тем. И не просто обсуждаем, а решаем их, что находит свое отражение в ежегодном увеличении потребления современных материалов в отечественном дорожном строительстве. Подтверждением тому является тот факт, что применение модифицированных битумов в стране растет двузначными цифрами с 2012 года. Не было еще года, когда

динамика была бы меньше 10%.

Эффективность диалога, с 2012 года выстраиваемого на конференции, подтверждается выполненными решениями резолюции. 85% тех целей, которые мы себе поставили в работу после семи конференций, уже выполнены. Нормативно-методическая документация все более соответствует современным реалиям. Рынок стал более открытым, прозрачнее стали его правила. Те барьеры, которые раньше мешали внедрению современных модифицированных битумов, снижаются от года к году.

Эта конференция – возможность понять, чем живет рынок, его тренды, тенденции и приоритеты.



Конференция «PRO Битум и ПБВ», 2019 год. Фото: rosavtodor.ru.

И какие видите потенциалы для развития?

«Газпром нефть» ориентирована на создание передовых отечественных разработок, которые формируют устойчивый спрос на рынке. Мы, как оператор битумного бизнеса, настроены на разработку продуктов, которые превосходят мировые аналоги. И мы успешно двигаемся в этом направлении. Наша линейка современных материалов для аэродромной отрасли, защитно-восстановительный состав для асфальтобетонных покрытий, рецептуры модифицированных битумов, адаптированные под условия эксплуатации в регионе применения, – все это высококонкурентные продукты на российском рынке.

«МЫ, КАК ОПЕРАТОР БИТУМНОГО БИЗНЕСА, НАСТРОЕНЫ НА РАЗРАБОТКУ ПРОДУКТОВ, КОТОРЫЕ ПРЕВОСХОДЯТ МИРОВЫЕ АНАЛОГИ. И МЫ УСПЕШНО ДВИГАЕМСЯ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ».

Вы ведь работаете и на экспорт? Как российские продукты принимают на зарубежных рынках?

Наша международная география поставок включает 56 стран. Битумные материалы «Газпром нефти» нашли свое применение в Европе, Центральной и Средней Азии, Африке и Южной Америке. Остались Северная Америка и Австралия. Уверен, в ближайшие годы будут поставки и на эти континенты.

На мировом рынке в первую очередь востребованы наши инновационные битумные продукты с высокой добавленной стоимостью. Компетенции Научно-исследовательского центра дают возможности работать по всем мировым стандартам. Это и система суперпейв, и ЕН, АСТ, на постсоветском пространстве это ГОСТы. И что немаловажно, мы умеем адаптировать рецептуру вяжущих под климат региона применения. Мы готовы и умеем работать с той спецификацией, которую нам дает заказчик. В результате создается материал, наилучшим образом соответствующий условиям эксплуатации, на каком бы континенте ни планировалось применить битум «Газпром нефти».



Завод компании в Казахстане.

Для нас важен индивидуальный подход для достижения наилучшего результата. В нашей практике был интересный случай. Мы производили вяжущее для вьетнамского потребителя. По документам – паспорту качества, казалось бы, идеальный продукт, но во вьетнамских лабораториях он испытания не прошел. Начали разбираться почему. И выяснилось: есть так называемый тест на колею, где в лабораторных условиях моделируется движение автомобилей – движение колес по покрытию. Оказалось, что у нас тест проходит при температуре 20 °С и в сухой среде, а во Вьетнаме – при температуре 60 °С и во влажной среде. Наш НИЦ скорректировал рецептуру с учетом климатических параметров, внес изменения в состав и получил продукт, который по всем экспертным оценкам оказался эталонным для Вьетнама, – вяжущее, по уровню качества превосходившее требования местного потребителя. Самое главное – это диалог с заказчиком и глубокое понимание специфики рынка каждого региона.

«СЕКРЕТ НАШЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ – СИЛЬНАЯ БИТУМНАЯ КОМАНДА. ВСЕ МЫ – НАПОЛОВИНУ ДОРОЖНИКИ, НАПОЛОВИНУ НЕФТЯНИКИ – ИСКРЕННЕ СТРЕМИМСЯ УЛУЧШИТЬ РОССИЙСКИЕ ДОРОГИ, НАЙТИ РЕШЕНИЯ И ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ СДЕЛАЮТ НАШУ ТРАНСПОРТНУЮ СЕТЬ ЭТАЛОННОЙ В МИРЕ».

Как удается достигать такой эффективности? Обеспечивать треть российского рынка битумных материалов, быть лидером по ПБВ, иметь такую географию поставок как в России, так и за рубежом, при этом сохранять индивидуальный подход к потребителям?

Все очень, казалось бы, просто. Секрет нашей эффективности – это наша команда. Сильная битумная команда. Высококвалифицированные специалисты. Все мы – наполовину дорожники, наполовину нефтяники – искренне стремимся улучшить российские дороги, найти решения и продукты, которые сделают нашу транспортную сеть эталонной в мире. И это наша главная ценность.

Компанию формирует ее команда. Мы тщательно подбираем специалистов в «Газпромнефть – Битумные материалы», ищем профессионалов в своей области, готовых разделить наши ценности, молодых по духу, жаждущих новых открытий. Например, руководитель нашего НИЦ, он же начальник управления разработки технологий и контроля качества, – профессионал с опытом работы в дорожно-строительной компании, преподавания в МАДИ, высокого уровня компетенций. И команду он собирает в соответствии со своим уровнем. Команда НИЦ – это уникальные эксперты, которые знают все или почти все про битум и про асфальтобетон, при этом они исследователи и искатели: ищут новые возможности для применения битума, для улучшения асфальта, создают битумные материалы, экспериментируют и не останавливаются на достигнутом.



Научно-исследовательский центр «Газпромнефть - Битумные материалы», сотрудники лаборатории вяжущих.

Два года назад мы начали выстраивать свою систему подготовки специалистов для дорожно-строительной отрасли, чтобы уже со студенческой и даже школьной скамьи готовить будущих высококвалифицированных дорожников. У нас есть своя подшефная школа, где мы помогаем всесторонне развивать подрастающее поколение, в 2018 году открыли кафедру строительства дорог и аэродромов в Рязанском политехническом институте. Мы ведем общение с профильными специалистами, ищем возможности сотрудничества с учеными, которые привлекли наше внимание на профессиональных конференциях нефтяной и дорожной отраслей. Или, например, если в СМИ нам попадает новость или статья о том, что кто-то из молодых талантов предложил что-то новое в дорожной отрасли, наша HR-служба обязательно свяжется с этими ребятами, пообщается и оценит перспективы взаимодействия. Мы уделяем огромное внимание потенциалу людей, у которых главные победы еще впереди.

«В СИБУРЕ МЫ ВИДИМ НАДЕЖНОГО И ПОНИМАЮЩЕГО ПАРТНЕРА, С КОТОРЫМ ВЫСТРАИВАЮТСЯ РАВНЫЕ, УВАЖИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ».

Что же все-таки необходимо сделать для того, чтобы вывести отечественную дорожную отрасль на уровень, соответствующий мировым стандартам?

Наша задача на этом этапе – выпускать широкий ассортимент битумных материалов высокого качества, чтобы коллеги из дорожной отрасли концентрировали свои усилия не на качестве материалов, а на строительстве дорог. Считаю, что за последнее время качество российских дорог стало значительно выше. Я, как житель Санкт-Петербурга, искренне восхищаюсь новыми транспортными развязками и мостами, которые появляются в городе. Уже частично запущена новая магистраль М-11 между Москвой и Санкт-Петербургом с высочайшим качеством покрытия. Сейчас реализуется проект строительства трассы «Карелия» на Сортавалу – дорогу не отличить от европейской. И таких проектов с каждым годом становится все больше и больше. Это дает нам повод гордиться российскими дорогами.

Фото: пресс-служба «Газпромнефть – Битумные материалы».

СИБУР © ПАО «СИБУР Холдинг», 2024

e-mail: dearcustomer@sibur.ru

Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashagazeta.com

При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна

Аудитория: +16