СИБУР Клиентам
ВЫПУСК № 22

ПРИСАДКА ОТ «ОДУВАНЧИКА»

Алтайский производитель топливных присадок и нефтехимии в 2020 году вывел на рынок собственную разработку – присадку Aplidium. О новом продукте, истории его появления, конкуренции и сервисе на рынке рассказала Ольга Шмакова, руководитель отдела закупок ООО «Одуванчик».

КЛИЕНТСКАЯ РЕДКОЛЛЕГИЯ

– Ольга Николаевна, давайте начнем разговор с того, зачем вообще нужны присадки? Уверен, многие не знают цель их производства и применения.

– Присадки – это химические продукты, изменяющие свойства тех материалов, в которые они добавляются. Существуют присадки для топлива, автомобильных масел, мазутов и других ГСМ. В зависимости от цели модификации присадки могут увеличивать или уменьшать вязкость топлива, добавлять «моющий» эффект, снижать износ двигателей. Но, пожалуй, одним из самых крупных рынков для этого вида продукции является рынок присадок для модификации детонационных свойств автомобильного топлива, повышающие октановые показатели. Добиться необходимых свойств бензинов, которые заложены в тех же стандартах Евро-4, Евро-5 без применения присадок во время производства топлива на нефтеперерабатывающих заводах невозможно.

ОЛЬГА ШМАКОВА

руководитель отдела закупок ООО «Одуванчик»

Один из бизнесов нашей компании как раз и связан с подбором оптимальных по цене и качеству материалов для

До 2016 года самой популярной присадкой для бензинов являлся монометиланилин (ММА). По нашим оценкам, она занимала 70–80% рынка. ММА относится к классу вторичных ароматических аминов. Для модификации топлива требуется буквально 05,-1%. Это очень хороший показатель. ММА относительно конкурентов стоит недорого. Однако на государственном уровне было принято решение о запрете применения этого вещества в соответствие с экологическими требованиями. Отмечалась его токсичность и опасность для окружающей среды. Не будем оценивать аргументы за и против. Решение принято, и и потребители перестали его использовать. Начался переход на другие виды присадок, в основном на оксигенаты.

Символика компании "Одуванчик".

– «Одуванчик» много потерял из-за этой реформы?

– Вопрос не лежит в плоскости «прибыль» или «убыток». Наша компания предлагает клиентам те решения, которые им экономически интересны и доступны с точки зрения законодательства. Раньше в высокий сезон мы реализовывали по 2–3 тыс. т ММА. Постепенно, по мере приближения запрета, объемы покупки клиентами этой присадки начали падать, начался переход на оксигенаты, другие присадки. Вместо ММА мы стали реализовывать другие продукты. Основой нашего бизнеса в этом сегменте были трейдинговые операции. Мы просто переключились на другие продукты, добирая клиентам наиболее оптимальные. Плюс три года назад мы начали разработку собственной присадки.

ОДИН ИЗ БИЗНЕСОВ НАШЕЙ КОМПАНИИ КАК РАЗ И СВЯЗАН С ПОДБОРОМ ОПТИМАЛЬНЫХ ПО ЦЕНЕ И КАЧЕСТВУ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ МОДИФИКАЦИИ ТОПЛИВ

– Существующее предложение не устраивало вас?

Оксигенаты, то есть кислородосодержащие присадки, стоят дороже, а на единицу продукции их требуется уже 10-15%. Разумеется, это сказывается на маржинальности бизнесов наших клиентов. Мы ежедневно общаемся с партнерами и понимаем их запросы. В ответ на них лаборатория «Одуванчика» на протяжении трех лет разрабатывала собственный

продукт. Было проведено множество испытаний, получены необходимые сертификационные документы. На нашей производственной площадке в Барнауле развернуто дополнительное оборудование. К лету 2020 года мы объявили о начале продаж присадки собственного производства Aplidium, созданной на основе гомолога монометиланилина. Новый продукт не только соответствует всем требованиям законодательства, позволяет применять его в современных марках бензина, но и, что важно, встраивается в прежнюю экономическую модель производства автомобильного топлива. Об эффективности присадки красноречиво говорят результаты вскрытия двигателей внутреннего сгорания после регулярного использования бензина с нашей присадкой. Помимо детонационных свойств, даже визуальный осмотр камер внутреннего сгорания показывает безопасность и эффективность нашего продукта.

Брендированная упаковка для новой присадки.

– Как рынок воспринял Aplidium?

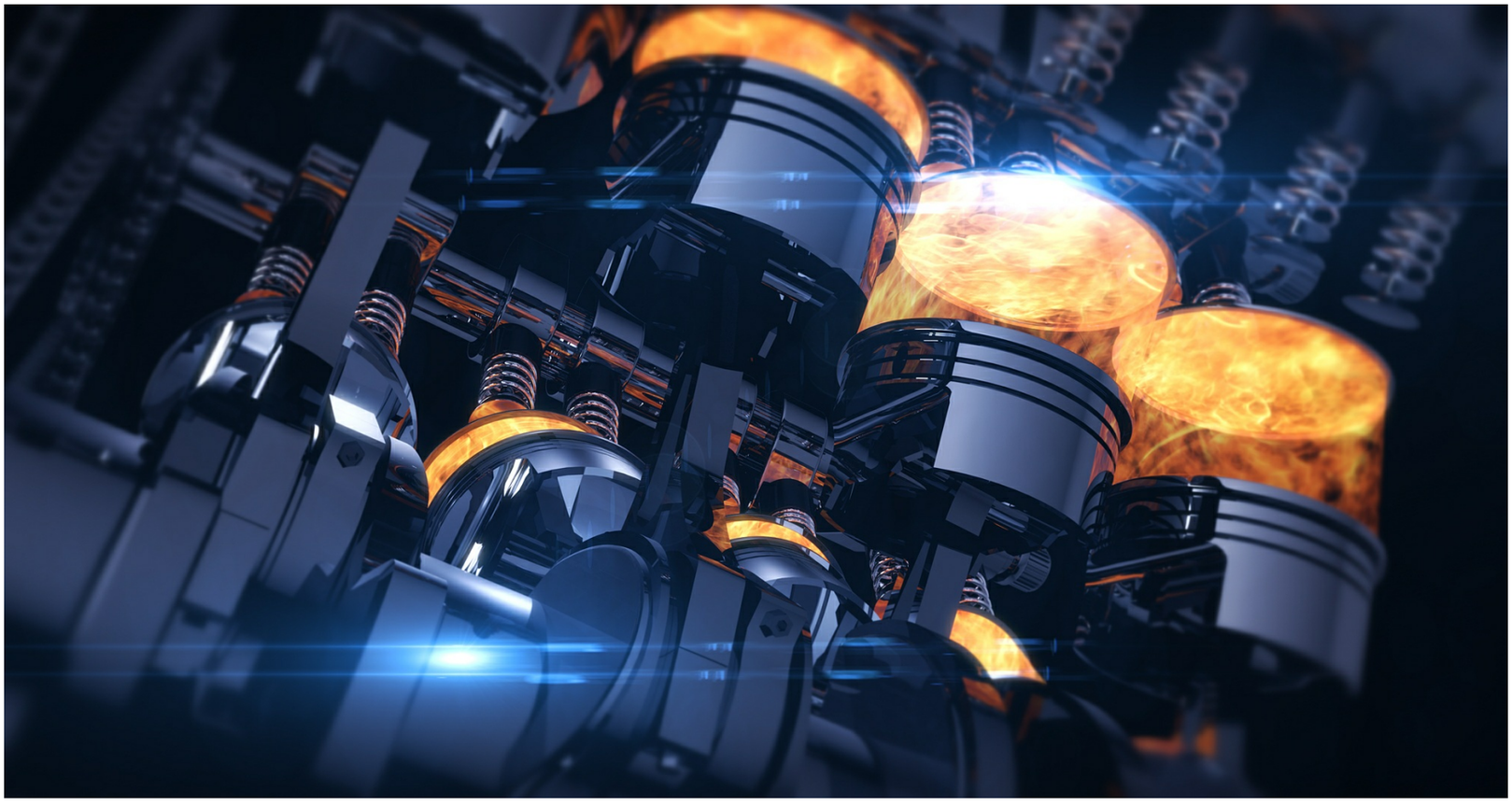
– Пока присадка выпускается тестовыми партиями по 300–400 т и уходит на НПЗ для пилотного применения. Ряд тестов уже закончены, клиенты оценивают продукт позитивно. Мы активно ведем переговоры и сейчас находимся на предконтрактной стадии с несколькими крупными заказчиками уже на поставку промышленных партий. Несмотря на кризис, мы видим спрос, интерес есть. Лаборатория активно сотрудничает с партнерами, адаптируя технологии применения Aplidium в зависимости от запросов клиентов. Сейчас сложно прогнозировать будущие объемы, но вслед за работой с отечественными НПЗ, мы готовимся к выходу и на зарубежные рынки. В планах – создание брендовых видов топлива с применением нашей присадки.

ЗА ПРОШЕДШИЕ ГОДЫ У НАС СЛОЖИЛИСЬ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ПАРТНЕРСКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ. МЫ АКТИВНО УЧАСТВУЕМ В КОНФЕРЕНЦИЯХ, СЕМИНАРАХ И ДРУГИХ АКТИВНОСТЯХ, КОТОРЫЕ ПРОВОДЯТ КОЛЛЕГИ. ПРИМЕНЯЕМ КЛИЕНТСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ СИБУРА

– Расскажите о сотрудничестве с СИБУРом?

Партнерству «Одуванчика» и СИБУРа более пяти лет. Заметное время мы реализовывали присадки МТБЭ, выпускаемые СИБУРом (Ред. Метил-трет- бутиловый эфир (МТБЭ) – кислородсодержащий октаноповышающий компонент, применяемый для повышения октанового числа автобензинов. Улучшает параметры детонационной стойкости, снижает содержание в выхлопных газах окиси углерода и углеводородов). Сегодня приобретаем у компании сырье для собственного производства. СИБУР поставляет нам ароматические углеводороды.

За прошедшие годы у нас сложились по-настоящему партнерские взаимоотношения. Мы активно участвуем в конференциях, семинарах и других активностях, которые проводят коллеги. Применяем клиентские инструменты СИБУРа. В частности, электронную площадку, которая позволяет размещать заявки и отслеживать их исполнение. И это удобно! Надо отдать должное – компания активно реагирует на предложения и запросы. За последнее время мы пробовали применять различные формулы ценообразования, экспериментировали с условиям по объемам и срокам, закрепляемым в контрактах. Такое внимание к запросам клиентов для отечественных нефтехимических гигантов нехарактерно, приятно, что СИБУР меняется в этом направлении.



Визуализация работы двигателя внутреннего сгорания.

– Пандемия сказалась на вашем бизнесе?

– Конечно, весной был момент, когда продажи просели на 50–60%. Однако мы ни на один день не закрывались. Удаленно, со всеми мерами защиты персонала на производстве, но мы работали. И уже летом отскок был настолько мощный, что мы не только перекрыли падение весны, но и показали рост. Сейчас, конечно, тоже тревожно, но мы рассчитываем, что скоро эпидемия отступит и сможем продолжить развитие. Апокалиптических настроений у нас нет, на рынок мы смотрим позитивно и готовимся к дальнейшему росту.

СПРАВКА

ООО «Одуванчик» основано в 2008 году в Барнауле. Основной вид деятельности компании – производство и оптовая торговля топливными присадками и нефтехимией. Потребителями и клиентами компании являются нефтеперерабатывающие и лакокрасочные заводы, нефтебазы, крупных сети АЗС и частные производители. Партнерами ООО «Одуванчик» являются более 500 компаний по всему миру.

© 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