



## «МЫ – АБСОЛЮТНЫЕ ПИОНЕРЫ»

**Дмитрий Черненко**, генеральный директор компании «СТИМ» – о тендерах, беспилотных устройствах и культуре взаимодействия с клиентами.

**Компания «СТИМ» производит все для дорожной разметки. Вы также занимаетесь строительством дорог и сами наносите разметку. И самое, наверное, интересное для человека непосвященного – в своей работе вы используете беспилотную технику. Можете подробнее рассказать об этих инновациях?**

### КОМПАНИЯ «СТИМ»

Один из крупнейших в России и Белоруссии поставщиков материалов и техники для дорожной разметки. По разным видам продукции занимает от 30 до 70% российского рынка разметочных материалов, а также поставляет продукцию в Европу, США, Иран, Сирию, Марокко, на остров Маврикий и др.

К выпуску беспилотных машин нас подвигло два момента. Первый – в 2002 году в США я увидел, как разметку наносят огромными сорокатонными траками. И, естественно, оператор, сидящий в таком грузовике (а пистолеты у него находятся на уровне заднего колеса), не может нанести новую разметку точно поверх старой. Поэтому десятисантиметровые полосы там за годы расплзлись, на поворотах ширина разметки доходила до полуметра. Соответственно, нужна была система, которая подруливала бы и позволяла пистолетом попадать на старую линию.

Второй момент. Каждый год на дорогах России и Белоруссии гибнет 1–2 разметочных экипажа. Происходит это в результате различных ДТП, связанных с ограничением дорожного движения из-за разметочных работ. Причем чаще всего гибнут операторы, которые меньше всего защищены. Поэтому появилась мысль убрать оператора из разметочной машины и разместить его рабочее место в кабине грузовика прикрытия. Так родилась идея беспилотника.

### На какой стадии сейчас эти разработки?

С 2002 года наша компания выпустила восемь поколений беспилотных устройств, которые позволили нам приблизиться к этой мечте. В 2011 году мы показали первую беспилотную машину. Она, конечно, была прототипом, а не серийным изделием, но сама рулила, сама находила старую разметку, сама на нее наводилась. Оператора там не было вообще. И вот с 2011 мы эту машину непрерывно модернизируем.



*Компания «СТИМ» регулярно принимает участие в выставке «ДОРОГА». Выставочный стенд компании, «ДОРОГА-2017», Москва.*

По сути, это дополнительное устройство, которое позволяет водителю комфортно ехать в кабине со скоростью порядка 20 км/ч. При этом он может промахиваться относительно старой разметки сантиметров на 80. Остальное доделывает беспилотник – отыскивает в этом диапазоне старую разметку и с погрешностью до 5 мм накрывает ее новой линией.

---

**МЫ ВЕДЕМ ПЕРЕГОВОРЫ С РАЗМЕТОЧНЫМИ КОМПАНИЯМИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ТЕХНИКИ В США О ВНЕДРЕНИИ НАШЕГО ОБОРУДОВАНИЯ В ИХ РАЗМЕТОЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО.**

---

Сейчас некоторое количество этих беспилотников уже работает в России. Кроме того, мы ведем переговоры с разметочными компаниями и производителями техники в США о внедрении нашего оборудования в их разметочное производство.

**А есть конкуренты? Кто-нибудь еще выпускает такое оборудование?**

Нет, никто в мире пока подобного устройства не создал – здесь мы абсолютные пионеры.

**В России принято ругать плохие дороги...**

Ахиллесова пята российской практики дорожного строительства – это тендерная система торгов на производство работ, в которой отсутствует серьезная предквалификация участников. В результате выигрывает тот, кто предлагает самую низкую цену – без оглядки на качество. И уровень заявленных в тендерах цен снижается год от года. Во многих регионах он уже перешел за грань себестоимости.

Например, совершенно очевидно, что если по итогам конкурса цена падает на 40–50% от стартовой, то нанести качественную разметку невозможно. А дальше начинается «экономия» – скажем, вместо положенных 6–7 кг термопластика на м<sup>2</sup> площади, кладутся 2–3 кг. Многие клиенты даже специально просят нас продать им «что-нибудь поуже», чтобы они могли распылить материал на максимальную площадь.



*Новейшая разработка компании «СТИМ»: универсальная модульная машина «Контур 1500» (наносит все виды разметочных материалов).*

В результате получаем не дорожную разметку, а ее видимость. Разметка не работает, не «горит». В Европу приезаешь – дороги «горят». Приезаешь в Россию – «не горят». Потому что нельзя в покрытии толщиной 300 микрон удержать световозвращающий шарик диаметром 600 микрон, он выкатывается.

**Как думаете, можно исправить ситуацию?**

---

**АХИЛЛЕСОВА ПЯТА РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА – ЭТО ТЕНДЕРНАЯ СИСТЕМА ТОРГОВ НА ПРОИЗВОДСТВО РАБОТ, В КОТОРОЙ ОТСУТСТВУЕТ СЕРЬЕЗНАЯ ПРЕДКВАЛИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ.**

---

Да. Во-первых, нужно ввести научно обоснованный предел цены, ниже которого происходит падение качества. Такую цену можно легко определить для каждого участка любой российской дороги. И когда несколько участников тендера до этой цены дошли, дальше для выбора подрядчика должны применяться другие критерии – уже не ценовые. Эти критерии тоже нужно разработать.

Во-вторых, требуется постоянный контроль состояния дорожной разметки. Раньше его вообще не было, сейчас он начинает появляться: измеряется белизна, геометрические параметры. Но проблема в том, что некачественная разметка вполне может пройти контроль сразу после сдачи в эксплуатацию, а через несколько месяцев потерять свои свойства. Поэтому нужен круглогодичный контроль. Понятно, что есть разные дороги, есть участки выезда тракторов, участки с большой интенсивностью движения, они могут «выкатываться». В течение года на такие дороги надо периодически приезжать и подправлять разметку, это нормально. Но чтобы организация, не разоряясь, могла устранить эти недостатки, она должна иметь запас цены. А если эту цену не дать с самого начала, то у предприятия выбор – либо обанкротиться, либо делать некачественно.

**Какую долю Россия занимает в структуре ваших поставок?**

Россия не единственный, но самый главный рынок для компании. Мы поставляем в РФ порядка 40% продукции. Также у нас очень большие поставки в Западную Европу. Компании принадлежат 55% рынка разметочных материалов Польши, от 70 до 80% рынка Литвы, значимые рыночные доли в Чехии, Болгарии, Румынии, Венгрии, Германии, Финляндии. В Хельсинки, например, три года подряд пользовались только нашими материалами. Технику мы поставляем в Марокко, США, Францию. Самая дальняя поставка у нас была на остров Маврикий. Это представляете где, за Мадагаскаром! Так что география широкая.



*Упаковки пластика холодного нанесения «Стрела».*

**А есть рынки, где вы еще не присутствуете, но куда хотели бы попасть в приоритете?**

---

В РОССИИ ПОЯВИЛИСЬ ДОСТОЙНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, И ИХ ПРОДУКЦИЯ НАЧАЛА ВЫТЕСНЯТЬ ИМПОРТ. СЕЙЧАС ДОЛЯ РОССИЙСКОГО СЫРЬЯ ДОХОДИТ ДО 40–50%.

---

Конечно. Очень закрыт рынок Франции. Интересны Испания и Китай. Рынок Китая огромный по емкости, но настолько специфичный, что пока даже не понятно, с чего там начинать и как разговаривать.

**Насколько активно вы используете российские материалы и комплектующие в своем производстве?**

Доля российской продукции в наших материалах для дорожной разметки растет год от года. Когда мы начинали, все сырье было импортное. Невозможно было найти подходящие аналоги в РФ и странах СНГ. Допустим, брали с гомельского ГОКа мел, причем это был чистейший медицинский мел, который идет в зубную пасту. И любые замены сразу приводили к ухудшению качества. К счастью, со временем в России появились достойные производители, и их продукция начала вытеснять импорт. Сейчас доля российского сырья доходит до 40–50%.

В отношении оборудования ситуация выглядит несколько хуже. Все-таки пока продукция нашего машиностроения (в основном мы покупаем двигатели, компрессоры и гидравлику) в большинстве случаев уступает западным образцам. Вместе с тем в РФ, на мой взгляд, имеется хороший инженерный потенциал в этой области. Поэтому компания «СТИМ» скооперировалась с

рядом российских научно-технических организаций, и мы ведем с ними совместные разработки в области производства машин.



*Аккредитованная испытательная лаборатория компании «СТИМ», которая осуществляет входной контроль и контроль качества выпускаемой продукции.*

#### **По каким направлениям вы сотрудничаете с компанией «СИБУР»?**

С СИБУРОм работаем уже около 5 лет – нас в первую очередь интересуют мономеры и растворители. Интенсивность наших закупок с каждым годом возрастает, и, я надеюсь, эта тенденция будет продолжаться. Вижу, что за время работы сотрудники наших компаний сумели выстроить хорошие деловые и человеческие отношения. Проблемы в рабочих процессах неизбежно возникают, но с СИБУРОм у нас всегда получается идти навстречу друг другу. Способность поддерживать отношения на таком уровне – это очень важная характеристика, которая говорит об отлаженной культуре взаимодействия с клиентами в компании и гарантирует ей дальнейшие успехи.

В дополнение к этому мы хотели бы наладить с СИБУРОм научное взаимодействие и, возможно, запустить совместные исследования. У нас уже есть наработки в этом направлении. Если объединить наши научные потенциалы, можно улучшить свойства продукции, оптимизировать рецептуры. Это, конечно, сработало бы в плюс каждой из сторон.

---

**С СИБУРОМ У НАС ВСЕГДА ПОЛУЧАЕТСЯ ИДТИ НАВСТРЕЧУ ДРУГ ДРУГУ. СПОСОБНОСТЬ ПОДДЕРЖИВАТЬ ОТНОШЕНИЯ НА ТАКОМ УРОВНЕ – ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, КОТОРАЯ ГОВОРИТ ОБ ОТЛАЖЕННОЙ КУЛЬТУРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ В КОМПАНИИ И ГАРАНТИРУЕТ ЕЙ ДАЛЬНЕЙШИЕ УСПЕХИ.**

---

#### **Как вы оцениваете ситуацию в нефтехимической отрасли в последние годы?**

Для компании «СТИМ» 2017 год оказался удачным, мы смогли обеспечить рост продаж по всем своим направлениям. Но и проблем было достаточно. Лихорадило рынок компонентов, особенно диоксида титана и акриловых смол: весь год случались то перебои с компонентами, то скачки цен на них. Но потихонечку со всем справились.

Что касается отрасли в целом, то очень радует тенденция к импортозамещению. Десять лет назад львиная доля нефтехимических материалов и компонентов завозилась в Россию из других стран. А сейчас импортозамещение произошло практически по всем основным позициям. Да, сначала это были самые простые материалы, потом более сложные продукты, но в результате появилась своя продукция хорошего качества, которая позволила отказаться от западных поставок.

И сейчас прослеживается тренд к производству все более и более химически сложных продуктов. Речь идет, например, об антикоррозийных красках, тяжелой антикоррозии, которая используется для окраски вагонов. А ведь это очень сложный сегмент, эту продукцию всегда приходилось импортировать.

То есть Россия становится все более самодостаточной. Я думаю, следующим шагом станет производство материалов из нишевых сегментов, которые обладают максимальной маржинальностью и используются для производства самой передовой наукоемкой продукции.

**СИБУР** © ПАО «СИБУР Холдинг», 2024

e-mail: [dearcustomer@sibur.ru](mailto:dearcustomer@sibur.ru)

Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE [www.vashagazeta.com](http://www.vashagazeta.com)

При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна

Аудитория: +16