

«ЕСТЬ ОБЪЕКТИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ, ЧТОБЫ В РОССИИ БЫЛИ КАЧЕСТВЕННЫЕ ДОРОГИ»

СЕГОДНЯ КОМПАНИЯ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ» ЗАНИМАЕТ ПЕРВОЕ МЕСТО В РОССИИ ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ БИТУМА. ЛЕВАН КАДАГИДЗЕ, ДИРЕКТОР КОММЕРЧЕСКОЙ ДИРЕКЦИИ «ГАЗПРОМ НЕФТИ», РАССКАЗАЛ BUSINESS GUIDE О ПЕРСПЕКТИВАХ БИТУМНОГО БИЗНЕСА КОМПАНИИ.

BUSINESS GUIDE: Как в «Газпром нефти» приняли решение развивать именно битумный бизнес?

ЛЕВАН КАДАГИДЗЕ: В 2007–2008 годах, изучив динамику текущего спроса и потенциал развития рынка, мы пришли к выводу, что производство битума может быть эффективным и доходным бизнесом. И тогда мы одной из первых нефтяных компаний в России создали специализированное подразделение — департамент битумных материалов. В его задачи входит развитие битумного производства, а также продвижение и реализация продукции. В 2008 году в компании была разработана стратегия развития битумного бизнеса до 2020 года, которая опирается на анализ наших возможностей и расчет прогнозной оценки спроса в дорожной отрасли. Регулярно стратегия актуализируется, но неизменным остается основной вектор развития — производство высокотехнологичных битумных материалов для обеспечения строительства качественных автомобильных дорог в российских регионах.

ВГ: Какие объемы инвестиций предусмотрены в развитие этого направления?

Л. К.: До 2020 года стратегия «Газпром нефти» предусматривает инвестиции в битумный бизнес около 10 млрд рублей.

ВГ: Какие предприятия «Газпром нефти» вовлечены в производство битумных материалов?

Л. К.: Основой нашего битумного производства являются установки на Омском, Московском и Ярославском нефтеперерабатывающих заводах (Ярославский НПЗ — совместное предприятие «Газпром нефти» и ТНК-ВР). Сегодня наш битумный бизнес также представлен на сторонних производственных мощностях за пределами этих заводов.

ВГ: Какие основные проекты вы реализуете сегодня?

Л. К.: «Газпром нефть» обеспечивает качество битумной продукции по всей цепочке производства и реализации. Поэтому реализуемые проекты логично обозначить в соответствии с этапами технологического цикла. Начальным этапом в производстве битума является подготовка сырья. Если обычно на заводах сырье в битумные установки поставляется по остаточному принципу, то мы иначе подошли к этому вопросу, сделав акцент на его тщательную предварительную подготовку. Так, в 2011 году на Омском НПЗ реа-



ЛЕВАН КАДАГИДЗЕ: «ЧЕМ МЕНЬШЕ СРЕДСТВ ПРИДЕТСЯ ВКЛАДЫВАТЬ В СОДЕРЖАНИЕ ДОРОГИ, ТЕМ ВЫШЕ БУДЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕЕ СТРОИТЕЛЬСТВА»

лизован проект по организации системы подготовки сырья. Благодаря использованию современных технологий на заводе достигается выравнивание качественных характеристик гудрона, что позволяет нам гарантировать стабильность качества выпускаемой продукции. Аналогичные проекты реализуются и на других НПЗ. На втором этапе — непосредственно производства битума — мы уделяем большое внимание модернизации битумных установок. Например, в этом году завершена комплексная реконструкция битумной установки на Московском НПЗ, являющемся одним из ведущих предприятий российской нефтяной отрасли и крупнейшим поставщиком битумных материалов на рынок Центрального федерального округа. В результате реконструкции ежегодная производительность установки возросла до 1,7 млн тонн. Инвестиции в проект составили более 3 млрд рублей. Теперь большая битумная установка Московского НПЗ является крупнейшей в Европе. На заводе появилась возможность одновременного производства и отгрузки нескольких марок битумов, в том числе улучшенного качества. Все производственные процессы полностью

автоматизированы. На Омском НПЗ сегодня завершается реконструкция эстакад налива битума в железнодорожные и автомобильные цистерны. В компании внедрена система оперативного контроля качества по всему производственному циклу: битумное сырье — производство — транспортировка. Поэтому «Газпром нефтью» разработано инновационное решение для доставки битумов и их хранения. На Ярославском и Омском НПЗ компании битумы затариваются в кластерейнеры — специализированные среднетоннажные контейнеры, позволяющие доставлять продукцию в труднодоступные регионы без потерь качества. В ближайшее время фасовка битумных материалов в кластерейнеры будет налажена и на Московском заводе. Также в компании осуществляется мониторинг качества дорожных покрытий, построенных с использованием битумов и ПБВ «Газпром нефти». Эти меры позволяют отследить всю производственную цепочку: от битумного сырья до вяжущего в асфальтобетоне — и способствуют внедрению механизма комплексного технического сопровождения продукта.

ВГ: «Газпром нефть» также сообщала, что на МНПЗ вскоре начнется производство модифицированных битумов по технологии французской Total. Почему вы решили развивать это направление?

Л. К.: Модифицированный битум, или полимерно-битумное вяжущее (ПБВ), используется в производстве асфальтобетонных смесей для верхнего слоя дорожного полотна, подверженного наибольшим нагрузкам. Он предназначен прежде всего для дорог с высокой грузонапряженностью и интенсивностью движения, расположенных в сложных климатических условиях, характерных для большинства регионов России. Во всем мире доля ПБВ от общего объема битума, используемого в дорожном строительстве, достигает 10–15%, в России — в лучшем случае 1–2%. Учитывая существующие тенденции увеличения применения ПБВ в России, в 2010 году на Омском НПЗ введена в эксплуатацию установка по производству ПБВ. На сегодня она обеспечивает потребности Западно-Сибирского региона. Согласно исследованиям рынка, в центральной части России спрос на ПБВ в ближайшие годы будет расти высокими темпами. Мы решили, что на Московском НПЗ производство ПБВ будет востребовано рынком. Проведенные исследования показали,

что глобальным поставщиком качественных ПБВ для многих ведущих европейских дорожно-строительных компаний является французская нефтяная компания Total. Мы вступили с Total в переговоры и сейчас завершаем совместный проект, цель которого — наладить на МНПЗ производство модифицированного битума по одной из лучших мировых технологий — Styrelif.

ВГ: Как вы оцениваете перспективы битумного бизнеса «Газпром нефти»?

Л. К.: Общие рыночные тенденции позволяют нам прогнозировать рост спроса на обычный и модифицированный битум как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе.

Курс Министерства транспорта РФ, Федерального дорожного агентства (Росавтодор) по усовершенствованию сети автодорог страны и разработанная стратегия развития транспортной системы РФ на период до 2030 года предполагают существенное увеличение объемов финансирования дорожной отрасли. В частности, федеральной целевой программой развития транспортной системы РФ 2010–2015 годов предусмотрено финансирование в размере более 4 трлн рублей. Широкое распространение использования в дорожном строительстве контрактов жизненного цикла повысит заинтересованность дорожных структур в применении качественных битумных материалов. Внедрение механизмов государственно-частного партнерства, а также возобновление работы дорожных фондов обеспечит создание полноценных условий для привлечения дополнительных источников финансирования, целенаправленного использования бюджетных средств и, как следствие, реализации масштабных проектов дорожного строительства. Стратегия развития битумного бизнеса «Газпром нефть» учитывает тенденции рынка и направлена на удовлетворение возрастающей потребности дорожной отрасли в высокотехнологичных и инновационных битумных материалах.

ВГ: Вы считаете, что состояние российских дорог может действительно улучшиться?

Л. К.: Да, я уверен. В последнее время развитие дорожной отрасли идет в новом направлении. Сейчас с дорожными строителями все чаще заключаются контракты жизненного цикла или концессионные договоры. Это означает, что компания, которая побеждает в тендере и выигрывает подряд на строительство дорог, не прекращает нести ответственность за результат своей работы после завершения строительства. Она обязана за свой счет в период действия контракта поддерживать высокое качество дорожного покрытия. То есть строитель сам заинтересован в качественных материалах, прежде всего битумах, и в качественном исполнении своей работы. Чем меньше средств ему придется вкладывать в содержание дороги, тем выше будет эффективность ее строительства. Это объективные экономические предпосылки того, чтобы в России были качественные дороги. Я искренне уверен, что так и будет, потому что эти процессы подкреплены и законодательными изменениями, и технологиями, и финансированием. ■

МЫ ОДНОЙ ИЗ ПЕРВЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ СОЗДАЛИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ — ДЕПАРТАМЕНТ БИТУМНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ДОЛЖНЫ ЛИ СТРОИТЕЛИ ДАВАТЬ ГАРАНТИИ?

Михаил Блинкин, научный руководитель НИИ транспорта:

— Если обращаться к международному опыту, то главная гарантия — это не банковский залог или юридические обязательства, а присутствие на рынке. В любой стране дорожных подрядчиков, в отличие от строителей домов, не так много и репутация фирмы — это капитал, который стоит дороже всего остального. Это вопрос абсолютно гражданский. При наличии механизмов гражданского, публичного контроля за строительством дорог неудачный проект крайне невыгоден для самого подрядчика. Ведь нормальный дорожный объект стоит миллионы долларов, и, как правило, берутся за такие объекты только крупные подрядчики. Контрактные обязательства тут важны только во вторую очередь — самую важную роль играют репутационные риски, которые несет подрядчик. Если строит некачественно, он сразу становится никем. Для этого и нужны механизмы гражданского контроля, которых у нас, к сожалению, нет. А никакие судебные преследования не помогут. Если я буду выступать в таком суде и заявлю о наличии дефектов, то следом выступит другой эксперт, который заявит о том, что дефекты появились по объективным причинам, например из-за повышенной нагрузки на дорожное полотно. И как судья сможет понять, кто из нас прав? Суду будет крайне сложно разобраться в этом деле. А компания будет дальше пребывать на этом рынке. Если нет опасений за свою репутацию — то все позволено.

Алексей Слюсарь, генеральный директор ООО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ»:

— Меня очень печалит, что на дворе XXI век, а одна из российских бед так и не искоренена. Летаем в космос, заставляем предметы двигаться мыслью, а

ямы на дорогах — как во времена Гоголя. Строители дорог, конечно, должны давать гарантию на свою работу, как и другие производители. Минимальная гарантия для всех регионов должна включать то, что дорога переживет осень, зиму и будет пригодна для безопасного движения в первые весенние месяцы. Только это сможет гарантировать безопасную езду во времена года, когда замена покрытия невозможна. То, что творилось в апреле — мае на наших дорогах, словами не передать. Единицы километров по стране, на которых чувствуешь себя хоть как-то безопасно. Зато за лето один и тот же участок могут переасфальтировать раз пять из достаточно простых побуждений. У дорожников есть большое желание укатывать одну улицу все лето за бюджетные деньги, а надо, чтобы за свои.

Александр Шумский, руководитель экспертного центра PROVOX.NET:

— Конечно, должен быть гарантийный срок на дорогу. Сейчас мы перешли на трехгодичный цикл смены асфальта, и подрядчик должен обслуживать дорогу после строительства весь гарантийный срок. А так получается, что один осваивает бюджет на строительство, другой — на обслуживание, и у каждого к друг другу масса претензий. Когда строительство и обслуживание будет сосредоточено в одних руках, то подрядчик будет заинтересован в экономии средств. Другая проблема в том, что строители или ремонтники сейчас не могут оперативно перераспределить средства с одной статьи расходов на другую, исходя из реальной потребности. На это требуется масса согласований и времени. Но заранее предусмотреть всего нельзя даже при ремонте дорог.