

# ИСТИНА ЛЕЖИТ НА ПОВЕРХНОСТИ



СИБУР, отмечающий в этом году свое 15-летие, продолжает расширять стартовавшее в 2009 году промышленное производство новых геосинтетических материалов европейского качества на основе первичного полипропилена.

Геосинтетика с успехом применяется в мире на всех этапах строительства, связанных с земляными работами: в дорожной отрасли, железнодорожном строительстве, при прокладке трубопроводов и обустройстве месторождений.

Проект СИБУРа «Геосинтетические материалы» включает действующие с 2009 года две установки по производству георешетки мощностью 1,7 тыс. тонн в год каждая, а также две установки по выпуску нетканого геотекстиля мощностью по 9,5 тыс. тонн в год, запуск которых был запланирован на третий квартал 2010 года. Причем, торжественный пуск установки по производству нетканого геотекстиля КАНВАЛАН с пропиской в Кемерово уже состоялся.

**В** середине августа на дочернем предприятии СИБУРа — кемеровском «Ортоне» — состоялся запуск новой установки по производству нетканого геотекстиля под торговой маркой «КАНВАЛАН» мощностью 9,4 тыс. тонн, или 28 млн квадратных метров в год. Материал будет производиться из первичного полипропилена.

Новое производство — часть корпоративного проекта СИБУРа «Геосинтетические материалы». КАНВАЛАН — геотекстиль белого цвета шириной до 5,2 метра, используемый для разделения конструктивных слоев, дренажирования и защиты.

Геосинтетические материалы из полипропилена, как извест-

но, не подвержены гниению, разложению, плесени, устойчивы к агрессивным средам, что особенно важно при использовании в дорожном строительстве, обустройстве нефтяных и газовых месторождений, балластировке трубопроводов, промышленном и гражданском строительстве.

Лицензиаром и поставщиком оборудования для новых линий выступила итальянская O.R.V. Manufacturing, которая также осуществила инжиниринг и обучение персонала.

Общий объем инвестиций СИБУРа в проект составил более 1 млрд рублей со сроком окупаемости до пяти лет.

**ЛЮБОВЬ ФРОЛОВА**  
«Нефтегазовая Вертикаль»

## Плюсы СИБУРа

По заявлению Сергея Мерзлякова, вице-президента и руководителя Дирекции пластиков и органического синтеза СИБУРа, запустив к 2013 году «Тобольск-Полимер», проект мощностью в 500 тыс. тонн полипропилена в год, компания станет существенным игроком на рынке мирового полипропилена. На декларациях компания не останавливается. Приобретя в сентябре 2010 года 50% в московской «Нефтехимии», СИБУР стал крупнейшим производителем полипропилена в России.

«Фактически через 2,5 года мы нарастим производство этого полимера до 1 млн тонн по сравнению с нынешними 225 тыс. тонн. Это стратегическая цель. Поэтому перед СИБУром стоит задача своевременно позаботиться о реализации полипропилена.

Самое простое — экспорт, второй способ — более сложный, но и более — переработка в конечные изделия. Для себя мы выбрали два приоритета: производство БОПП-пленки и геосинтетических материалов. Именно поэтому мы полностью изменили профиль предприятия «Ортон», в частности, переходом с ткацких материалов на полимерные (см. «Преимущества КАНВАЛАНА»).

В СИБУРЕ считают, что конкуренция на внутреннем рынке обусловлена, прежде всего, зарубежными производителями, поскольку отечественные в массе своей не могут обеспечить должное качество продукции. И здесь мы видим свои конкурентные преимущества: у нас есть собственное сырье, мы сможем обеспечить качество, но будем существенно привлекательнее по цене: импортная продукция будет иметь заведомо худшую логистику.

«И сейчас мы будем предлагать нашим клиентам не просто тонны и квадратные метры полотна или решетки, а комплекс методик. По принципу: вы покупаете, а



мы помогаем на всех этапах применения геосинтетики: от концепции до ввода объекта в эксплуатацию», — отметил С.Мерзляков.

Как ни парадоксально, но строителям сегодня невыгодно строить качественно. Гораздо проще построить кое-как и потом 10 раз отремонтировать, чем отремонтировать один раз в 10 лет. В России в 2008 году построили столько дорог, сколько в Китае за 10 дней. С 1995 по 2008 год протяженность авто- и железнодорожной сети почти не увеличилась, составив 750 и 755 тыс. км, 87 и 86 тыс. км соответственно.

В результате 1 км четырехполосной автострады обходится в Китае в \$2,9 млн, в Бразилии в \$3,6 млн, в России в \$12,9 млн (для участка автодороги Москва–Санкт-Петербург с 15-го по 58-й км цифра составляет \$134 млн за 1 км; для Западного скоростного диаметра Санкт-Петербурга — \$142 млн за 1 км, для четвертого кольца Москвы — около \$400 млн за 1 км).

«Нефтяники и газовики в этом смысле «устроены» по-другому — они всегда хотят знать, за что платят. Потому ТНК-ВР, «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «РуссНефть» — наши основные клиенты», — комментирует С.Мерзляков.

Геополотно — такая продукция, продолжает он, которую без сертификации, без представления потребителям продать невозможно: «Нужно показать товар лицом, доказать его преимущества, нужно попасть со своей продукцией в планы развития компаний-потребителей. Расширение портфеля заказов — будь то дороги, трубопроводы, месторождения, шахты - и есть наша маркетинговая задача.

Тем более что качество нашей продукции подтверждено не только сертификатом соответствия «СоюздорНИИ» и ВНИИГАЗ, но и сертификатом РЖД. Кроме того, продукция СИБУРа занесена в классификатор ОАО «НК «Роснефть»».

#### **Плюсы для области**

Юрий Ударцев, исполняющий обязанности начальника Департа-

#### **Преимущества КАНВАЛАНА**

- Повышение надежности и долговечности дорожных конструкций;
- Оптимизация технологии выполнения работ и снижение материалоемкости конструкций;
- Повышение качества выполнения ремонтно-строительных работ;
- Высокая степень эффективности при строительных работах в сложных условиях: заболоченные территории, вечная мерзлота, стесненные условия строительства.

мента промышленности Администрации Кемеровской области, не скрывал своего удовлетворения.

«...Несмотря на экономические трудности, реализован инвестиционный проект с весомым вкладом в развитие промышленности Кемеровской области. Вдвойне приятно, что наше торжественное мероприятие совпало с празднованием 15-летия СИБУРа: холдинг ведет активную инвестиционную деятельность в Кузбассе, участвует в реализации социально-значимых проектов.

...Это первое в Кемеровской области производство нового вида продукции, которая позволит снизить импорт строительных материалов, обеспечить отечественных потребителей конкурентоспособной продукцией. Это одно из самых передовых и самых современных производств, отвечающее мировым стандартам.

...Переориентация «Ортона» на геосинтетические материалы уже позволяет ранее убыточному предприятию генерировать положительный денежный поток. После выхода производства КАНВАЛАНА на проектную мощность

годовая выручка «Ортона» достигнет 1 млрд рублей в год. При этом объем налоговых поступлений в областной бюджет уже в следующем году вырастет на 30 млн рублей.

Согласно действующему законодательству, «Орtonу» предоставлены меры государственной поддержки, в частности, льготы по налогу на имущество и прибыль.

Еще один важный момент: мы не просто сохраняем рабочие места, мы создаем новые. На сегодня это 88 новых рабочих мест со средней заработной платой 18,5 тыс. рублей»..

