

Александр Бабынин: НИЧТО ТАК НЕ ПОЛЕЗНО ДЛЯ РОССИИ, КАК САНКЦИИ

РЫНОК ЕРС-ПОДРЯДА В РОССИИ ТОЛЬКО РАЗВИВАЕТСЯ: ПОКА НЕ ТАК МНОГО ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ МОГУТ ПОСТРОИТЬ КРУПНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ «ПОД КЛЮЧ». КОНКУРИРОВАТЬ ПРИХОДИТСЯ С МИРОВЫМИ ГИГАНТАМИ, СТРОИТЬ – В ОТСУТСТВИИ РОССИЙСКИХ ПОДРЯДЧИКОВ ПО СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫМ РАБОТАМ, ПРОЕКТИРОВАТЬ – С УЧЕТОМ ЗАЧАСТУЮ УСТАРЕВШИХ НОРМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА. ОДНА ИЗ ЯРКИХ КОМПАНИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ИНЖИНИРИНГА – «ОРГНЕФТЕХИМ – ХОЛДИНГ». МЫ ПОГОВОРИЛИ С БЕССМЕННЫМ ДИРЕКТОРОМ И ОСНОВАТЕЛЕМ КОМПАНИИ АЛЕКСАНДРОМ БАБЫНИНЫМ О ТОМ, ПОЧЕМУ ДЛЯ УСПЕХА КОМПАНИИ НУЖНО РАЗВИВАТЬСЯ В РАЗНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ.

- Один из Ваших «якорных» проектов – это комплекс «ТАНЕКО», расскажите, пожалуйста, чем сейчас живет этот город-завод?

АО «ТАНЕКО» – это комплекс, который развивается постоянно: каждый год несколько больших установок. В прошлом году, как вы помните, мы запустили ЭЛОУ-АВТ-6, которая позволила фактически выйти на удвоение переработки нефти на тот момент. Напомню, что это сугубо отечественная установка, наш типовой проект. И основой послужило исключительно отечественное технологическое оборудование. Этот же год, даже с эпидемией коронавируса, для нашей компании не стал кризисным, потому что сейчас идет завершение проекта гидроочистки средних дистиллятов. Для ПАО «Татнефть» – это сейчас один из самых приоритетных проектов и мы должны будем вывести её на полный режим в октябре. Все пиковые нагрузки у нас пришлось как раз на период коронавируса. Помимо всего прочего, идет проект получения «зелёных» биотоплив второго поколения, который позволяет удовлетворить самые новые европейские экологические требования (директиву RED II). Это совершенно новый проект – не столь большой по инвестициям, но действительно значимый.

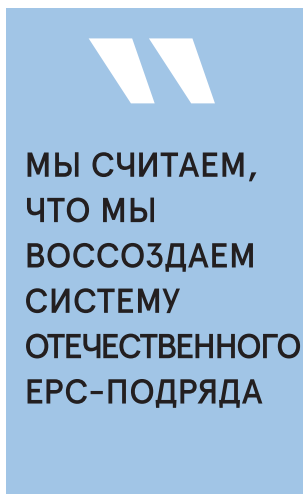
- Ваша компания одна из ведущих на рынке отечественного ЕРС-подрядчиков?

Мы считаем, что мы воссоздаем систему отечественного ЕРС-подряда, потому что, как правило, ЕРС-подряд в постсоветское время – это попытка взять советский проектный институт, и на его базе вместе с таким же генподрядчиком советского образца попытаться сделать прибыль на закупке и поставке оборудования. Это все не очень успешно, поскольку разрозненные осколки старой единой системы работают не столь эффективно. Когда же мы говорим об ЕРС-подряде как о бизнесе, в настоящее время нужно не только попытаться что-то построить, но еще и выжить, и конкурировать в достаточно тяжелых условиях. Понимая все это и имея опыт заказчика, мы создали свои собственные программные платформы, которые являются постоянно развивающейся алгоритмизацией, автоматизацией и цифровизацией нашего 25-летнего опыта. Это наше главное преимущество с точки зрения ЕРС-подряда.

- Говорят, успешная инженеринговая компания – это в первую

очередь собственные разработки. Расскажите подробнее о созданном вами инженерном программном обеспечении.

У нас 4 программных платформы. Наша ключевая платформа – ЕРС Basic – разработана на базе 1С, что очень удобно, поскольку позволяет взаимосвязывать весь поток движения материальных ценностей при реализации стройки.



Ведь стройка, как война: есть патроны – есть победа, нет патронов – нет победы. Существуют программы, которые позволяют заниматься сетевым планированием и понимать, как тот или иной сбой в организации проекта влечет за собой сдвиг общего графика при реализации стройки. Однако то, что делаем мы, это система, которая позволяет саму работу делать так, чтобы все было сделано вовремя, с учетом всех требований, ведь существует множество процессов, скрытых, как подводная часть айсберга. Наша платформа позволяет в режиме реального времени взаимодействовать одновременно множеству вовлеченных сторон, включая Заказчика, субподрядчика, ЕРС-подрядчика и строителей. В любой момент есть возможность фонового контроля, что позволяет вмешаться в случае, если что-то идет не так. Также мы имеем актуальное для реализации проектов инженерное ПО – например, расчет трансферов, который позволяет моделировать не только стационарные, но и нестационарные процессы, например, накопление жидкости, пробки в трубопроводах и т.д. И постепенно мы ведем импортозамещение программного обеспечения крупнейших западных разработчиков ПО для нелинейного расчета технологических систем. Здесь

наши программные продукты развиваются от формул процессов. Наши проектные институты уже давно работают посредством 3D-моделирования. Мы сделали так, что 3D-модель существует в виртуальной реальности, в которой с помощью VR-очков можно находиться, ходить, смотреть. Одновременно там могут присутствовать, например, аватары двадцати человек, которые могут обсуждать проект прямо в виртуальной реальности. Этот проект имеет большую инженеринговую пользу. Обычно бывает очень сложно собрать всех вместе на совещание непосредственно на объекте – для этого нужно купить всем билеты, лететь на длительные расстояния. Теперь же в этом нет необходимости – все переговоры могут проходить в «виртуале» в ходовом совещании внутри актуальной виртуальной модели. Особенно это актуально в период коронакризиса.

И последняя наша программная платформа «3D Генплан» – это как раз та самая цифровизация, о которой все говорят. Это наш собственный программный продукт, с помощью которого можно оперировать на компьютере среднего качества всеми цифровыми моделями и данными такого крупного предприятия, как «ТАНЕКО», например. К слову, сейчас нас поддержала Республика Татарстан, мы создали на базе «Иннополиса» ООО «Оргнефтехим АйТи» и будем дальше развивать, поддерживать и популяризировать наши программные продукты на этой площадке.

- Как же Вам удается конкурировать как ЕРС-подрядчик с глобальными компаниями?

Проблема в том, что у нас нет рынка ЕРС-подряда, в основном есть только некие структуры при крупнейших корпорациях. Рынка нет. И благодаря санкциям США рынок только начал развиваться, ведь до того, как были приняты санкции, ЕРС-подряд был исключительно западным. Большой поклон им до самой земли, ведь ничто так не полезно для Российской Федерации, как эти санкции. Сейчас же у нас много ситуаций, когда гигантские проекты у огромных компаний просто стоят, потому что отрасль промышленного строительства по большому счету требует возрождения. Чем вообще интересна Нижнекамская площадка и республика Татарстан? Там строили всегда. Но даже на этой площадке собрать монтажный ресурс порой оказывается невозможно – неоднократно

приходилось приглашать турецких рабочих. Почему-то считается, что монтажные компании должны быть узко специализированы, постоянно ждать момента, а после неожиданно вытащить из цилиндра 5000 человек, все быстро и бесплатно сделать и уйти. Но это так не работает. Чтобы монтажный ресурс был, нужно, чтобы этим компаниям платили, и платили сразу, а не через 90 и более дней. Тем не менее, благодаря в том числе коронавирусу, значение отечественного ресурса развивается, и мы со своей стороны развиваем систему того, как эффективно этим пользоваться, что является основным нашим преимуществом

- Пять лет назад Вы стали эксклюзивным представителем лицензиара технологии гидроконверсии, которую разработал ИНХС РАН. Как Вы оцениваете ее нынешнюю работоспособность?

Нам нужно просто запустить эту установку. И по нашему плану в первом

квартале следующего года установка будет запущена.

- И какая намечается перспектива?

Перспектива, на самом деле, гигантская. Фактически гидроконверсия в потенциале – это установка, с точки зрения переработки тяжелых остатков, похожа на автомат Калашникова – простая, дешевая и надежная. Нефтепереработка по своему развитию дошла до предела экспансии. Сейчас нужно немного сократить объемы переработки, но увеличить глубину. Нефтехимия по большей части представляет собой крупнотоннажные производства. Основной драйвер развития нефтехимии последних десятиков лет – это становление упаковки. В моем детстве все заворачивали в бумагу, сейчас же – в полиэтилен. И соответственно за счет этого распространения упаковочных материалов как раз шло развитие нефтехимических производств. И все сосредоточилось на этановом пиролизе, потому что

этот способ дает наибольший выход полиэтилена при самой хорошей себестоимости производства. Что произошло? Произошло перенасыщение рынка. Полиэтиленом в настоящий момент загрязнена вся планета, никто не знает, что с ним делать, ведется борьба с полиэтиленом, борьба с упаковкой, и, соответственно, происходит стагнация на рынке. На мой взгляд, развитие отечественной нефтехимии с точки зрения экспансии на рынки полиэтилена и полипропилена – это очень спорная идея. Я считаю, что будущее за развитием малой, средней и специальной химии. Во-первых, потому что это в потенциале несколько дополнительных процентов к российскому ВВП, во-вторых, объекты малой, средней и специальной химии не требуют многомиллиардных валютных инвестиций. Мы можем говорить о том, что уже сейчас некоторые производства имеют удельно небольшие инвестиции, что позволяет участвовать в процессе финансирования самому широкому кругу инвесторов. И как раз мало- и среднетоннажная химия будет являться внутренним рынком для крупнотоннажных потоков. Развитие высоко маржинальной малотоннажной химии – это наше будущее, этим нужно заниматься серьезно. Нас там, конечно, никто не ждет, более того, есть различные преграды, например, закрытость, не общедоступность технологий, однако у нас всё ещё сохранилась талантливая научная школа. Эта тема решает множество вопросов: от развития российской науки и техники до становления широкого круга внутренних инвесторов, формирования внутренних рынков сбыта до меньшей зависимости от логистики.

- Вы как поставщик технологий, что планируете делать в связи с этим?

Мы создали концепт, мы анонсировали развитие малой и средней химии вместе с одной крупнейшей корпорацией. А так - мы пытаемся из ничего сделать что-то, не имея с самого начала ничего, кроме мозгов. Сначала проектирование, потом стройка, на базе всего этого мы создаем блок высоких технологий – это и программные продукты, и экспертиза, и консалтинг, и создание новых концептов. Деньги сейчас есть у многих, а идей – нет. И мы создаем идеи, которые можем реализовать от начала и до конца. После всего этого наша задача формировать собственный производственный блок. Одно производство мы сделали для



ЕРС-блока, а второй завод также готовится к запуску – это производство удобрений. И в рамках этой деятельности мы ведем целый ряд проектов. Например, проект по малеиновому ангидриду, где мы проектируем для ПАО «Татнефть». Как само по себе это производство – не очевидная вещь, в Российской Федерации нет такой большой потребности в этом продукте, однако, как производство базового вещества, из которого можно сделать несколько десятков других веществ в малой и средней специальной химии, это очень важно.

- А вы верите, что появится инвестор, который будет готов финансировать подобные проекты?

Очень ключевой вопрос – а кто за это должен платить? Огромное количество веществ не производится, но потребляется в России. Кто же все это должен производить? Почему другие крупные компании не производят? В этом и суть малой, средней и специальной химии – в ней возможен широкий круг инвесторов. Мы хотим, чтобы капиталы оставались в России, значит, нужно куда-то их вкладывать, строить новые заводы, производить свою продукцию.

- Возможно, проекты по специальной химии должно поддерживать государство?

Когда ставится задача роста ВВП минимум на 2-3%, малая и средняя специальная химия – это та точка, в которой эту задачу можно решить. Я не могу сказать, что наше государство не занимается этим. К примеру, в республике Татарстан принята программа по развитию малой, средней и специальной химии. На уровне федеральных ведомств, я знаю, идет работа.

- Наша импортозависимость по некоторым видам химпродукции достигает 100%. Инвесторы понимают, что это высокомаржинальная ниша, государство понимает, что это оборонспособность страны. Так почему же до сих пор нет малотоннажной и среднетоннажной химии в нужном количестве?

Проблема с сырьем в первую очередь. Вот нужен, например, этан, где его взять? Он в шариках не продается, к «трубе» тебя не пустят. Можно мечтать о малой и среднетоннажной химии, но, чтобы она состоялась, нужны подходы



и концепты, каким образом обеспечить доступ широкого круга инвесторов не только к финансированию, но и к сырью. Мы со своей стороны, как создатели концептов, прорисовали некие подходы и методы, которые позволяют это все вывести в практическую плоскость. В моем личном понимании нам как ЕРС-подрядчику, к сожалению, в классическом, рафинированном виде сложно будет выжить, поэтому мы стратегически выстраиваем структуру, похожую на японский торговый дом. Вот дивизион ЕРС, вот дивизион новых технологий, вот дивизион новых производств, чтобы наши собственные ЕРС силы были задействованы при наших же производствах на 30-40%, а оставшийся ресурс мы готовы предложить на рынок.


- Для реализации проекта помимо технологии нужна еще и, как минимум, машиностроительная база. Расскажите о вашем опыте использовании отечественного оборудования.

Мы поднаторели в использовании отечественного оборудования. Когда ты умеешь им пользоваться, это получается намного дешевле и быстрее. Наши производители умеют делать оборудование, в том числе и для малой и средней специальной химии.

- Но ведь не у многих отечественных поставщиков оборудования есть готовые решения, а заказчики не готовы инвестировать время и средства в то, что только на бумаге работает.

Готовый продукт никто не предоставит. Если он существует, значит, на рынке этот готовый продукт уже не сверхдоходен. Если мы говорим о малотоннажной химии, то для разработки какого-то оборудования нужны инвестиции. Опять же наша миссия в том, чтобы быть площадкой, которая позволяет взять идею формулы и довести ее до промышленного типового воплощения. Примером служит все та же гидроконверсия. В России сейчас практически отсутствует система внедрения, а у нас она есть. Можно мечтать о малой и средней специальной химии веками, но, чтобы она состоялась, нужны концепты и подходы.

- Вы верите, что когда-нибудь у нас будет рынок ЕРС-подряда с отечественными технологиями?

Это, конечно, мечты. С другой стороны, 8 лет назад не было и нашего холдинга. Четвертая промышленная революция – это эпоха осуществления идей, и очень сложно зайти на мировой рынок ЕРС-подряда, туда, где существуют столетиями компании, с отлаженными схемами работы и обладающие огромным финансовым ресурсом. С ними нереально конкурировать. Выжить на рынке мы можем только в том случае, если будем делать что-то новое. Когда занимаешься бизнесом, нельзя быть оптимистом, нужно работать под девизом «У пессимиста жизнь преисполнена радостных сюрпризов» .