

ЕСЛИ ХОЧЕШЬ ПЕРЕМЕН В БУДУЩЕМ, ДЕЙСТВУЙ В НАСТОЯЩЕМ

2020 ГОД БЫЛ СЛОЖНЫМ ДЛЯ СТРАНЫ В СОЦИАЛЬНОМ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОТНОШЕНИИ. ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ В ПРЕЖНИХ МАСШТАБАХ ПРИДЕТСЯ ЖДАТЬ ДОЛГО. ПАДЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ, СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКОМ РОССИИ ОБОСТРИЛИ ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПРОБЛЕМЫ В ЖИЗНИ КОМПАНИЙ. КАК НЕ ТОЛЬКО ВЫЙТИ ИЗ ЭТОЙ СИТУАЦИИ С МИНИМАЛЬНЫМИ ПОТЕРЯМИ, НО И СОХРАНИТЬ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ОТРАСЛИ, РАССКАЗАЛА КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ОАО «НИИК» ВАЛЕНТИНА КОЛОДИНСКАЯ

2020 WAS A DIFFICULT YEAR FOR THE COUNTRY IN SOCIAL AND ECONOMIC TERMS. RECOVERY OF THE ECONOMY TO THE PREVIOUS SCALE WILL TAKE A LONG TIME. THE FALL IN OIL PRICES AND THE REDUCTION IN THE KEY RATE BY THE BANK OF RUSSIA HAVE INTENSIFIED INTERNAL CONTRADICTIONS AND PROBLEMS IN THE LIFE OF COMPANIES. COMMERCIAL DIRECTOR OF JSC NIK VALENTINA KOLODINSKAIA TOLD US OF HOW NOT ONLY TO GET OUT OF THIS SITUATION WITH MINIMAL LOSSES, BUT ALSO TO MAINTAIN A LEADING POSITION IN THE INDUSTRY

Ключевые слова: инжиниринг, инвестиционные проекты, карбамид, меламин, азотная кислота, метанол.



**Колодинская
Валентина Дмитриевна**
коммерческий директор,
ОАО «НИИК»

– Валентина Дмитриевна, как кризисные явления 2020 года сказались на отечественном инжиниринге, ярким представителем которого является ОАО «НИИК»?

– Инжиниринг закладывает фундамент экономики, проектируя производственные мощности, поэтому мы напрямую зависим от того, что происходит у наших заказчиков. Азотная отрасль –

В настоящий момент все отрасли переживают последствия падения экономики, потери от ввода карантина составили до 5% от ВВП. У большинства компаний в 2020 году снизилась прибыль, и они сократили свои инвестпрограммы. Это привело к снижению активности на рынке. Минеральные удобрения и метанол испытывают дополнительное давление на отрасль от падения цен, ввода дополнительных

Пережив не один кризис, оставшиеся на рынке компании становятся стрессоустойчивыми и быстро реагируют на изменения в экономике, технологиях, законодательстве

это хорошая рентабельность, что позволяет думать о серьезных инвестициях. Экспорт азотных удобрений в 2019 году вырос на 3,5%. Основную часть поставок формируют карбамид (6,95 млн тонн), аммиачная селитра (3,75 млн тонн) и КАС (2,71 млн тонн).

финансовых нагрузок на добывающие направления.

Все, конечно, ожидают реакции правительства, льготного финансирования отраслей промышленности, а также создание антикризисной программы на случай возникновения подобных ситуаций. Но если ничего не предпринимать самим, то риски экономических потерь для отдельных взятых предприятий существенно возрастают. Текущее снижение цен на услуги и материалы – хороший стимул для создания мощностей, возможности для развития импортозамещения.

УДК 66

С другой стороны, пережив не один кризис, оставшиеся на рынке компании становятся стрессоустойчивыми и быстро реагируют на изменения в экономике, технологиях, законодательстве. Азотная отрасль, как и многие другие, попыталась приспособиться к текущим условиям. Из-за COVID-19 многие проекты на рынке были вынужденно приостановлены во втором квартале этого года. Сейчас компании скорректировали планы, и активность восстанавливается.

– Таким образом, крупные инвестпроекты не были остановлены?

Компании широкого спектра услуг, которой сегодня является НИИК, под силу почти все продукты, с которыми мы можем работать согласно своим профессиональным компетенциям и в альянсах с лицензиарами процессов

– Большие инвестпроекты, благодаря рентабельности минеральной отрасли, реализовывают только крупные компании с наличием инфраструктуры и финансового рычага. Цена аммиака и его логистика уже давно подвигают к идее его переработки и строек ближе к портам, к поиску новых ниш, новых продуктов и новых сервисов.

Поэтому, несмотря на пандемию, наша компания не прекращала работу и не снизила ее темпы. Мы завершаем строительство комплекса «Аммиак-Карбамид-Меламин» на ПАО «Метафракс» в Губахе, завершили проектирование стадии «Проектная документация» нового агрегата карбамида на ПАО «Тольяттиазот», завершаем стадию «Рабочая документация» на ПАО «КуйбышевАзот», проектируем агрегат метанола и совместно с китайскими специалистами – комплекс «Аммиак-Карбамид» на ОАО «Щекиноазот».

Мы участвуем в реализации крупнейших газо- и нефтехимических проектов на промышленных площадках Балтийского региона, Амурской области. В будущем можно



будет говорить о Черноморском побережье – в Тамани планируется создать газохимическое предприятие. Построенный там морской терминал станет прорывом для российских производителей удобрений, удобным и важным объектом для экспорта.

– Говоря о будущем, производства каких продуктов компания намерена строить, какие продукты сегодня наиболее востребованы?

– Вопрос о наиболее востребованных продуктах однозначного ответа не имеет, поскольку соотношение экспорта-импорта в последние годы существенно меняется. Повышается потребление продукции на российском рынке, и ключевые задачи, которые ставит правительство РФ, – импортозамещение и развитие внутреннего потребления производимой продукции. Задачи эти решаются, хотя недостаточно быстро и не всегда согласно поставленным перед нами индикаторам и планам. Для глобального подхода к решению данных задач требуется серьезное курирование, планирование, финансирование

и администрирование проектов со стороны министерства химической промышленности, министерства экономического развития. Это пока зона улучшений...

Что касается близких нам направлений, то приоритетным можно назвать развитие минеральной отрасли, как в части увеличения производства товаров (commodity), но, в большей степени, диверсификации в специальные продукты. Та же тенденция прослеживается и в других отраслях промышленности. Например, большинство вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) уходят в производство продуктов четвертого-пятого передела, доходя до конечного продукта, имеющего потребление в России и в мире. Тем самым повышается эффективность отрасли и рентабельность переработки сырьевых ресурсов.

Инвесторами промышленных проектов в основном являются российские компании через собственные средства и привлеченное финансирование, в некоторых случаях наблюдаются альянсы в виде создания совместных предприятий. Но всегда остается вопрос: почему иностранные ЕРС-компании способны привлечь финансирование, а наши российские банки не могут или не хотят предоставить конкурентоспособные ставки для строительства новых объектов. Таким образом, отсутствие данного инструмента закрывает



ОАО «НИИК» – крупная российская инжиниринговая компания, выполняющая широкий спектр услуг по проектированию, разработке технологий, комплектной поставке оборудования, обоснованию инвестиций, управлению строительством.

возможности развития российских проектных институтов, отрасли машиностроения, строительной отрасли, института управления проектами! Это очень серьезный вопрос, которому не уделено должного внимания. Неверно считать, что у нас нет компетенций. Они есть, но их нужно поддерживать и развивать. Хорошим примером в этом отношении является Китай, где глобальная поддержка всех направлений дает наглядный впечатляющий результат!

– Какие проекты наиболее интересны для НИИК? Карбамид, меламина, азотная кислота, метанол – что может продолжить этот список?

– Наша основная тема исторически – карбамид. Затем добавилась азотная кислота, затем метанол, а сейчас это уже сложные удобрения и продукты нефтехимии. Компании широкого спектра услуг, которой сегодня является НИИК, под силу почти все продукты, с которыми мы можем работать согласно своим профессиональным компетенциям и в альянсах с лицензиарами процессов. Мы готовы адаптировать любой базовый проект под российские нормы и успешно спроектировать объекты OSBL, всю строительную часть. В нашем арсенале большой блок специалистов по поставкам оборудования и материалов, серьезная база данных. Как вы знаете, мы уверенно беремся за стройку, имеем проверенных строительных партнеров.

– Какие еще изменения происходят сегодня внутри компании?

– Каждый временной промежуток ставит перед нами свои особенные определенные задачи. НИИК – это Дзержинский филиал Государственного института азотной промышленности, созданный 31 октября 1952 года. Как одна из очень успешных организаций советского времени, институт внес свой вклад в создание отрасли минеральных удобрений СССР. Этот процесс шел через закупку иностранных технологий, сначала комплектных, потом с локализацией и созданием производств оборудования в нашей стране.

Сегодня мы частная компания, и это заставляет нас быть мобильными,

конкурентоспособными и развивающимися. Одной из наших основных задач является повышение качества проектирования. Современная система проектирования и эксплуатации действующего завода уже не может без активного внедрения цифровых технологий, обеспечивающих безаварийную эксплуатацию производства и контроль за ним по всем параметрам – техническим, экологическим, безопасности, человеческого фактора. Поэтому в нашей компании инжиниринг трансформируется, постоянно встраивая в себя тренды цифровизации.

В советские годы институт внес свой вклад в создание отрасли минеральных удобрений СССР. Сегодня НИИК – частная компания, и это заставляет быть мобильными, конкурентоспособными и развивающимися, поэтому одна из ключевых задач – повышение качества проектирования

Очень активно (и пандемия этому способствовала) идет проработка современных программных продуктов – не только 3D, а Multy-D. Это комплексный подход к планированию и реализации крупных проектов, то есть управление строительством в целом. Кроме этого, задача создания цифровых двойников, применения инструментов «value engineering» на всех этапах проектирования и строительства.

Мы применяем и продолжаем осваивать программное обеспечение AVEVA, PILOT, внедряем электронный документооборот, оптимизируем транзакционные издержки методом внедрения необходимых IT-продуктов. Советом директоров принято решение о реализации проекта комплексной трансформации всех процессов компании с целью создания мобильной, передовой EPC-компании, с диверсифицированным портфелем проектов и услуг. Отдельно расскажу об этом проекте в последующих интервью.

– Что необходимо сделать, чтобы сохранить свое лидирующее положение?

– Лидирующее положение ко многому обязывает. Это не только корпоративный имидж и стиль компании, рекомендательные письма и прекрасные референции, но и обязательный учет рыночных изменений. Будут строиться новые заводы. Активное и эффективное развитие бизнеса возможно только через партнерство. Это означает, что мы уже на стадии ТЭО должны предложить самые оптимальные для нашего заказчика решения, мы должны мыслить с позиции собственника предприятия на всех этапах жизненного цикла проекта. Это кардинальные изменения мышления проектировщика, поставщика, строителя.

Мы должны создавать проект, как будто делаем его лично для себя. Хочу отметить, что наш подход будет именно такой. Любой проект – это совместное детище, за которое мы должны отвечать и на этапах его жизни и эксплуатации. Доверие между заказчиком и исполнителем, базирующееся на высокой квалификации и качестве работ – основной успех любого проекта.

Безусловный лидер должен быть всегда в курсе самых передовых инициатив и оценивать их полезность для своего бизнеса. Обязательно нужно инвестировать, но не только в технологии, а, в первую очередь – в людей, постоянно повышая их компетенции и не забывая про мотивацию. Сила любой компании – это люди, их профессионализм, приверженность компании, сплоченность, так называемый командный дух, чем в нашей компании можно гордиться. Ну и конечно, лидер должен быть гибким, предлагать новые решения и подходы – внутри компании, своему заказчику, партнеру и даже конкуренту. ●

KEYWORDS: *engineering, investment projects, urea, melamine, nitric acid, methanol.*

5–8 ОКТЯБРЯ 2021



Х ЮБИЛЕЙНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ ФОРУМ

ПРИЗНАННАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ДИСКУССИИ
О РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

РЕКЛАМА

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
СПОНСОР



ПАРТНЕРЫ



КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
ЭКСПОФОРУМ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

+7 (812) 240 40 40 (ДОБ. 2626, 2122)
GF@EXPOFORUM.RU

GAS-FORUM.RU 18+

