

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ИНЖИНИРИНГУ: УДОБНО, НАДЁЖНО И БЕЗ РИСКОВ

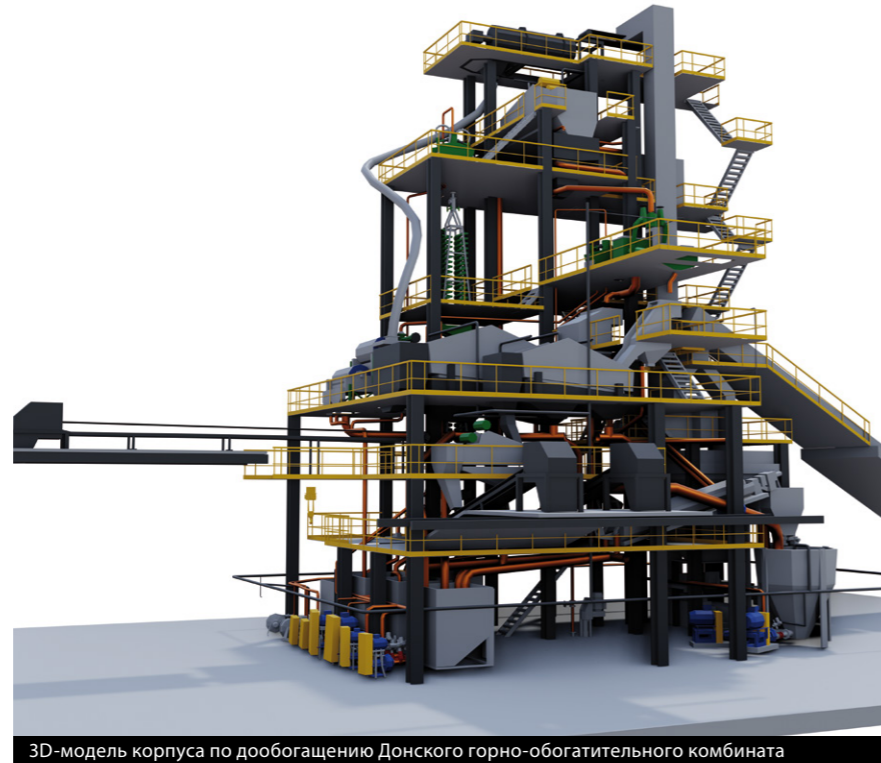
Сегодня наиболее перспективным трендом в развитии мировой практики реализации крупных инвестиционных проектов являются различные формы комплексного инжиниринга, одна из разновидностей которого — EPS-контракты. Постепенно преимущество такого подхода к реализации greenfield- и brownfield-проектов в горнодобывающей отрасли становится всё более очевидным для игроков промышленного сектора.

В настоящее время в мировой практике реализация проектов в сфере обогащения полезных ископаемых выполняется при поддержке EPS-партнёров. Аббревиатура складывается из трёх ключевых понятий: Engineering (инжиниринг), Procurement (снабжение) и Supervision (шефнадзор). Именно объединение этих функций в рамках одного субподрядчика позволяет обеспечивать комплексный подход.

На территории постсоветского пространства пока представлено не много компаний, работающих по принципу EPS. Одна из них — Nord Minerals. В Казахстане компания действует с 2019 года, на сегодняшний день на её счету не один десяток проектов в горнодобывающей отрасли. Подробнее рассказывает вице-президент компании Nord Minerals Павел Рацibuринский.

— Насколько заказчики готовы к сотрудничеству с EPS-компаниями?

— Ещё несколько лет назад горнодобывающие предприятия стремились реализовывать свои проекты самостоятельно, считая, что могут полностью контролировать ситуацию: нанять проектный институт, заключить несколько десятков контрактов с различными производителями и поставщиками оборудования и материалов, строительными компаниями и т. д. Однако на практике за пять лет работы в этой сфере я лично несколько раз наблюдал, как крупные горнодобывающие компании банкротятся или вынужденно продают свой бизнес из-за того, что процесс вышел из-под контроля. Подрядчики допускали ошибки такого



3D-модель корпуса по дообогащению Донского горно-обогатительного комбината

уровня, которые делали невозможной не только реализацию проекта, но и существование компании в целом.

Как негативный пример: одна обогатительная фабрика была буквально разрушена из-за того, что институт неверно принял информацию по нагрузкам от производителя оборудования, и при его монтаже несущие конструкции фабрики начали падать. На время модернизации фабрики заказчик был вынужден остановить производственный процесс, а когда стало понятно, что перезапустить его в запланированный срок не удастся, да к тому же стоимость реконструкции выросла в разы, заказчику ничего не оставалось, кроме как продать бизнес. Если заказчик выбирает взаимодействие с EPS-партнёром, именно он берёт на себя все риски, связанные с реализацией проекта, фиксируя его стоимость и сроки на этапе подписания контракта.

— Можете привести примеры проектов, реализованных вашей компанией?

— Наша компания уже реализовала множество проектов. Как пример одного из последних проектов в скором времени на Донском ГОКе будет запущена фабрика дообогащения промежуточного продукта отсадки ОМК. Комбинат поставил задачу: дообогатить лежалые хвосты и повысить производительность нового технологического участка до 512 500 тонн/год. Сделка предусматривает выполнение полного комплекса работ компанией Nord Minerals: проведение проектно-изыскательских работ, поставка оборудования, шефмонтажные и пусконаладочные работы, прохождение государственных экспертиз. При этом, мы несем ответственность за

«Классическая» схема реализации проектов



Схема реализации проектов с EPS-подрядчиком



достижение заявленных производственных показателей.

— Проект реализован, показатели достигнуты — на этом ваша работа с заказчиком завершается?

— Нет, мы взаимодействуем с нашими клиентами не только в рамках крупных greenfield-проектов нового строительства или brownfield-проектов с целью модернизации уже существующих производств, но и помогаем им в ежедневной работе, осуществляя обслуживание оборудования. Для этого в штате Nord Minerals есть сервисные специалисты, а также персонал, ответственный за поставки запасных частей. Для компаний, работающих по принципам EPS, это крайне важно: мы видим все проблемы, с которыми сталкивается пользователь на протяжении всего жизненного цикла оборудования. Этот опыт помогает нам на этапе проектирования учитывать все нюансы, чтобы в дальнейшем заказчику было удобно не только эксплуатировать, но и обслуживать новое оборудование, сокращая простои, экономя время и деньги.

— Как на вашей работе отражается текущая мировая обстановка?

— Нестабильность ситуации на мировых рынках, осложнение логистических цепочек и партнёрских связей, безусловно, сказались на всех участниках горно-металлургической отрасли. И речь не только о прямых санкциях. Например, европейские производители оборудования не могли закупать сталь для конструкций, предназначенных для эксплуатации

в холодных климатических условиях, которую ранее приобретали в России и Украине. Литейные заводы в Европе останавливались из-за отсутствия газа, который перестал поступать из России. В результате мы не смогли получить уже заказанное оборудование, заложенное в проектах. Но поскольку по каждому виду оборудования у нас есть 3-4 партнёра в разных странах на разных континентах, мы оперативно его заменили без ущерба качеству. Мы сами выполняем функцию института в своих проектах, и для нас не представляет сложности оперативно изменить разработанный инжиниринг.

— Если резюмировать, в чем преимущества EPS-подхода?

— Чтобы бизнес работал эффективно и приносил прибыль, каждый должен заниматься своим делом. EPS-партнёры обладают максимальным объёмом знаний и компетенций в своих сферах: инжиниринг процессов, подбор и поставка оптимального оборудования и эффективное управление проектом. Для производителей наша компания выступает единым заказчиком, поэтому мы можем получать наилучшие условия: сроки, цены, поддержка. Большое количество реализуемых проектов и их сервисное обслуживание на протяжении всего жизненного цикла позволяет нам учитывать огромное количество факторов при проектировании новых объектов, что в последующем снижает эксплуатационные затраты, повышает коэффициент технической готовности и использования оборудования.

Профессиональная команда экспертов Департамента реализации проектов Nord Minerals имеет многолетний опыт по выстраиванию эффективных цепочек взаимодействия между контрагентами, что позволяет нам выполнять взятые на себя обязательства в контрактные сроки и по фиксированным ценам.

— Как вы оцениваете потенциал Центральной Азии с точки зрения реализации новых проектов? Планируете ли расширяться в этом направлении?

— Мы видим, что месторождения полезных ископаемых истощаются во всём мире. Идёт поиск новых объектов, и потенциал Центральной Азии, в том числе Казахстана, в недрах которого хранится вся таблица Менделеева, оценивается очень высоко. Поэтому мы увеличиваем здесь штат сотрудников, чтобы активнее работать с нашими заказчиками. Вторая тенденция — переработка техногенных объектов в составе месторождений, которые были отработаны ещё в советские годы. С тех пор технологии шагнули далеко вперёд, и такие отвалы сегодня можно рассматривать в качестве дополнительных источников природных ресурсов. Поэтому Центральная Азия даёт нам возможности для реализации как greenfield-, так и brownfield-проектов. Наша компания уже работает в Казахстане, Узбекистане, Армении, Монголии, Кыргызстане, а в этом году мы открыли офис в Индонезии и планируем продолжать географическую экспансию в Юго-Восточной Азии и на Африканском континенте.