

– Для многих промышленных предприятий кризис – время остановиться, проанализировать некоторые решения, время, когда можно не гнаться за рынком и заняться оптимизацией производственных процессов.

– Стало меньше поспешных решений, которые ранее диктовались рынком, появилась возможность делать многовариантные проработки. Мы планомерно и глубоко прорабатываем каждый вариант. И это относится не только к нашей компании. Институт, входящий в структуру ЛУКОЙЛа, тесно сотрудничает с Татнефтью, с Роснефтью, с Сибуром, с другими независимыми компаниями, там схожая ситуация, целесообразность проектов оценивается очень тщательно.

– Но очевидно, что ваш институт – не единственный в отрасли. Есть конкуренция, или российский рынок проектных услуг в вашем сегменте недоразвит?

– Насколько мы знаем, на рынке до кризиса недоставало около 50 процентов проектных мощностей. Но если считать по российским нефтяным компаниям, а мы знаем, что у многих снижение инвестиционных программ произошло на 20 – 30 процентов, то всё равно остается дефицит исполнителей проектных работ. Этот дефицит покрывается за счет привлечения иностранных проектных организаций.

– Насколько вы конкурентоспособны и есть ли у вас преимущества против зарубежных проектных организаций?

– Если взять проектный лист, сделанный в Италии или Америке, то наш будет схожим. По проектным работам, реализуемым в России, наш институт имеет огромное преимущество. Ни одна зарубежная инженеринговая компания, американская или европейская, не сможет работать здесь как мы, потому что в России по многим сегментам более жесткие нормы и требования, в частности, по безопасности. По проектным решениям, выполненным за-

рубежными организациями, мы можем дать высокопрофессиональную экспертную оценку, такую услугу, например, наш институт оказывает иностранным партнерам, реализующим свои проекты в России. К тому же, так сложилось исторически, при равном качестве продукта трудозатраты у российских проектировщиков ниже, что дает преимущество перед конкурентом из-за рубежа.

– Раушан Гумерович, давайте вернемся к техническому регламенту. Не так давно Президент России, сравнив продажу сырой нефти с лесом-кругляком, призвал нефтяников к тому, чтобы не гнать из страны сырьё, а продавать конечные продукты. Но, к примеру, в Европе этот конечный продукт просто другой, нежели у нас: в Париже можно сидеть в кафе возле самого бордюра на забытых машинах восьмиполосных Елисейских полях и дышать свежим воздухом, там не летят черные облака копоти из-под машин. Не слишком у нас разные миры?

– Разница в добавленной стоимости при продаже нефтепродуктов и при продаже нефти существенная. При продаже нефти маржа переработки достается тем, кто будет из этого сырья производить конечный продукт. А производство конечных продуктов на рынке, в частности, бензина и дизельного топлива, это путь к конечному покупателю. И если конечный продукт производится в России, то и прибыль формируется здесь. Но основная цель технических регламентов не столько рост добавленной стоимости для нефтепереработчиков, сколько благо для народа. Потому что техногенная нагрузка на людей и среду нашего обитания за последние десятилетия возросла на несколько порядков, и основной загрязнитель урбанизированных территорий – это автотранспорт. Цель более жесткого регламента – уменьшить этот уровень загрязнения и тем самым обеспечить нормальное существование ныне живущего и последующих поколений.

Что касается вашего тезиса о парижском воздухе, то есть известные данные, что современный европейский автомобиль имеет выбросов на два порядка меньше, чем произведенный в 70-е годы. Ужесточение экологических норм на Западе произошло значительно раньше, чем у нас, поэтому там и ситуация иная. Требования к топливу более жесткие, чем на сложившемся сегодня российском рынке: если для нашего рынка актуальным становится переход на Евро 3, то в Европе уже Евро 5.

То есть они на два шага впереди, и произошло это потому, что перенаселенная Европа, Калифорния и восток США уже давно оказались в автомобильных пробках и стали задыхаться. И зеленое движение там началось, отсюда пошло и экологическое лобби, которое и стало основным двигателем процессов по снижению вредных веществ автомобильным транспортом. Естественно, что промышленники поначалу сопротивлялись этим процессам, потому что решение проблемы требовало громадных затрат на перевооружение отрасли. Но очевидно, что кроме тех минусов в виде больших затрат на перевооружение, которые были в начале, этот путь сам по себе прогрессивен и дает большие плюсы для промышленности и для бизнеса. И сейчас обсуждаются требования к перспективному Евро 6 и топливам соответствующего качества.

Более того, этот процесс касается не только топлив и выбросов двигателей. Введены ограничения на содержание полициклических ароматических веществ в пластификаторах, которые используются для производства автомобильных шин. Взяться за пластификаторы, потому что посчитали, сколько выбрасывается шинами вредных веществ в местах с оживленным автомобильным движением. А поскольку огромное количество каучуков и шин российских производителей экспортируется в Европу и другие страны, где введены эти ограничения, российские производители тоже следуют этим принципам.

