

Review машиностроение

Мировой реактор

Олег Урнев, генеральный директор ОАО «Ижорские заводы» полагает, что секрет лидерства «Ижорских заводов» на рынке оборудования для глубокой переработки нефти в том, что они вовремя инвестировали в разработку нового оборудования и технологий. И поэтому сегодня предприятие сможет составить конкуренцию как по цене, так и по качеству своей продукции иностранным компаниям.

— инновации —

— Кто на сегодня основные заказчики для «Ижорских заводов»?

— Так исторически сложилось: основным нашим заказчиком по-прежнему остается государственная корпорация «Росатом». Сегодня мы участвуем во всех проектах по строительству атомных электростанций, которые ведет ГК «Росатом», как в России, так и за рубежом, и рассчитываем на развитие сотрудничества с этой компанией в длительной перспективе.

Второе направление деятельности, которое зародилось и успешно развивается на «Ижорских заводах» последние несколько лет, — производство оборудования для переработки и хранения нефти и газа. До недавнего времени считалось, что оборудование для глубокой переработки нефти и получения высококачественного топлива можно закупать только у зарубежных производителей. «Ижорским заводам» удалось опровергнуть это мнение и в кратчайший срок стать успешным игроком на рынке нефтехимического оборудования, с которым вынуждены считаться зарубежные конкуренты. Масштабные инвестиции в модернизацию, осуществленные при финансовой поддержке основного акционера предприятия Газпромбанка, а также культура производства, квалификация персонала, накопленный опыт и отработанные технологии, сформированные в период многолетней работы над оборудованием АЭС, помогли «Ижорским заводам» совершить прорыв в освоении инновационного вида продукции в рекордно короткий срок. «Ижорские заводы» вышли на серийный выпуск тяжелых нефтехимических реакторов из высокопрочного хром-молибден-ванадиевой стали. В 2010 году по заказу ОАО ТАНЕКО на предприятии были впервые изготовлены два нефтехимических реактора для нового комплекса нефтеперерабатывающих заводов по проекту лицензиара Chevron Lummus Global. А всего через два года, в 2012-му, было изготовлено уже десять сосудов различного назначения для российских нефтеперерабатывающих заводов. В 2013 году было успешно закончено изготовление крупной партии оборудования для так называемой самарской группы нефтеперерабатывающих предприятий НК «Роснефть». Сегодня у нас в работе оборудование для Московского нефтеперерабатывающего завода (ОАО «Газпром нефть»), а также для компании «Татнефть».

В области изготовления нефтехимического оборудования ключевыми заказчиками для нас являются крупнейшие нефтяные компании, среди которых «Роснефть», «Газпром нефть», «Татнефть», СИБУР и другие. Естественно, мы прилагаем усилия, чтобы расширить список этих заказчиков. Сейчас мы активно работаем с не очень крупными региональными нефтяными компаниями, которые, впрочем, в целом занимают около 30% рынка нефтепереработки. Правда, нужно подчеркнуть, что, к сожалению, у таких наших потенциальных партнеров, в отличие от крупных нефтяных компаний, меньше финансовых возможностей для технического перевооружения, развития своих заводов. Тем не менее планы по развитию у них есть. В настоящее время мы работаем с компаниями, расположенными в различных регионах России: в Кемерово, Иркутской области, Краснодаре и так далее. В основном это нефтепереработчики, которые работают на покупном сырье, но уверенно занимают определенную долю на рынке и надеются ее увеличить.



Сотрудничество с ними находится на начальной стадии. То есть мы знаем, что некоторые компании планируют модернизировать свои заводы. Мы провели с этими компаниями переговоры, аттестовали наши производственные мощности, познакомили их с нашими референциями, с уже изготовленным и введенным в эксплуатацию оборудованием. Поэтому, когда они начнут реализовывать свои проекты, думаю, «Ижорские заводы» будут иметь вполне реальные шансы стать для них ключевым поставщиком реакторного оборудования.

— А за пределами России с какими компаниями работаете?

— Мы пытаемся охватить ближайшее зарубежье. Сейчас, например, участвуем в проекте с Павлодарским нефтехимическим заводом в Казахстане: изготавливаем оборудование для нулевой фазы модернизации Павлодарского НХЗ и участвуем в тендере на первую фазу. Поскольку инвестором и заказчиком этого проекта является государственная компания «Газмунайгаз», проект финансируется и, думаю, будет успешно реализован.

— Каковы ваши шансы победить в тендере на участие в первой фазе?

— Мы надеемся, что результат, а он будет известен к концу лета, будет успешным: мы получим свою долю в проекте на производство профильного для нас оборудования. Первая фаза гораздо масштабнее — по стоимости на порядок выше нулевой.

Но мы надеемся, что это будет нашей первой ласточкой в сотрудничестве с предприятиями ближнего зарубежья. Мы сейчас активно работаем с компанией «Сокар» в Азербайджане, которая планирует строительство нового нефтегазохимического завода недалеко от Баку. Правда, там пока не находится на стадии предварительных переговоров и, насколько я знаю, еще не началось техническое проектирование, не приняты инвестиционные решения, не зафиксированы объемы инвестиций и не определен точно источник финансирования. Тем не менее мы отслеживаем проект с самой начальной фазы, когда только прорабатывается вопрос реализации этого проекта, чтобы донести до потенциального заказчика информацию о наших возможностях, референциях. То есть делаем ту работу, которая на стадии тендеров увеличивает наши шансы на победу.

— Вы всегда проводите такую работу с потенциальными заказчиками?

— Практически всегда. Сотрудничество на более ранней стадии позволяет нам подготовиться к дальнейшей работе. И если проект стартует, мы к этому времени уже обладаем некой предварительной информацией для проектирования оборудования, по нашим субпоставщикам, по монтажным работам. Особенность рынка нефтехимического оборудования в том, что решение по таким масштабным проектам может приниматься очень долго — годами. Долгое время длится подготовительная фаза, подготовка к тендеру. Но

потом, когда начинается реализация проекта, сроки даются очень жесткие. У нас здесь нет права на ошибку, мы не можем подвести заказчика: срыв сроков по каким-либо причинам стоит очень больших денег. Поэтому для нас так важно начинать проработку проекта еще до того, как будет принято решение. С этим надо мириться: такой рынок — дорогостоящие проекты, высокие риски.

— С проектами в дальнем зарубежье вы работаете?

— В течение последних лет мы ведем проработку рынков дальнего зарубежья. В основном это страны, имеющие собственные запасы нефти, которые сегодня планируют не только экспорт сырой нефти, но и нефте- и газопереработку. Это Саудовская Аравия, Кувейт, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты. Могу сказать, что сейчас мы участвуем в претендерной группе компаний «Атомэнергомаш», на базе которой не так давно были созданы машиностроительные предприятия, на которых сейчас осваивается выпуск продукции, аналогичной нашей: корпусов реакторов, парогенераторов, гидромоостей и так далее. Видимо, в конерне было решено, что мощностей только «Ижорских заводов», которые до определенного времени занимали монополию по позиции в отрасли в изготовлении оборудования ядерного острова, недостаточно. Поэтому и были созданы альтернативные мощности в предприятиях группы «Атомэнергомаш»: были сделаны серьезные инвестиции, освоены технологии сварки и изготовления металлургических заготовок. Это и есть наш главный конкурент в атомной энергетике.

— А вам работы хватит при наличии такого конкурента?

— Хватит, если учесть большое количество проектов, которые сегодня есть в портфеле у корпорации «Росатом». Сегодня подписаны межправительственные соглашения уже по 40 блокам с различными странами, строительство будущих АЭС находится на достаточно высокой стадии договоренности. Среди этих стран — Египет, Турция, Финляндия, Бангладеш.

— На внешних рынках у вас много конкурентов?

— В области производства тяжелых реакторов для глубокой переработки нефти в России у нас практически нет конкурентов, но зато здесь очень сильная конкуренция с иностранными производителями. Особенно сильны наши конкуренты в Азии. К примеру, индийская компания Larsen & Toubro. Есть и европейские конкуренты — Billel и Walter Tosto (Италия), хотя они играют менее важную роль из-за достаточно высокого уровня издержек. Сильные позиции на рынке у японских компаний и предприятий, входящих в группу Samsung.

— Есть ли преимущества у «Ижорских заводов» на внешних рынках?

— Такую оценку мы проводили на протяжении последних трех лет. Мы оценивали себестоимость, технологичность, сроки изготовления нашей продукции. Причем проводили эту работу, анализируя возможности наших конкурентов на примере итальянской компании Billel. Также мы ознакомились с технологическими

данными наших конкурентов в Азии. К примеру, индийская компания Larsen & Toubro. Есть и европейские конкуренты — Billel и Walter Tosto (Италия), хотя они играют менее важную роль из-за достаточно высокого уровня издержек. Сильные позиции на рынке у японских компаний и предприятий, входящих в группу Samsung.

— На внешних рынках у вас много конкурентов?

— В области производства тяжелых реакторов для глубокой переработки нефти в России у нас практически нет конкурентов, но зато здесь очень сильная конкуренция с иностранными производителями. Особенно сильны наши конкуренты в Азии. К примеру, индийская компания Larsen & Toubro. Есть и европейские конкуренты — Billel и Walter Tosto (Италия), хотя они играют менее важную роль из-за достаточно высокого уровня издержек. Сильные позиции на рынке у японских компаний и предприятий, входящих в группу Samsung.

Сосуд изобилия

— инициатива —

«Ключевой» сервис

Еще с тех времен, когда основным направлением деятельности «Ижорских заводов» было оборудование для атомной отрасли, компания оказывала услуги по сервисному обслуживанию: осуществляла шеф-монтаж производимого оборудования, ремонтные и другие работы по обслуживанию объектов атомной энергетике.

Однако в период, когда компания уходила с рынка сервисных услуг для атомных электростанций, ее место недолго оставалось пустым: через короткое время оно оказалось занятым большим количеством мелких сервисных компаний. Поэтому в 2011 году в структуре «Ижорских заводов» был создан Сервис-центр для активного возвращения на рынок сервисных услуг, но уже не только для атомных станций, а в большей мере для нефтеперерабатывающих компаний.

По мере того как объемы заказов на производство нефтеперерабатывающего оборудования увеличивались, компания начала расширять линейку сервисных услуг

для своих заказчиков, развивая свои компетенции в этом бизнес-направлении. За несколько лет с начала выхода на этот рынок компания удалось увеличить объем оказываемых услуг в несколько раз и значительно поднять уровень продаж. В перспективе, как оценивают на «Ижорских заводах», выручка от этого направления может составлять до 30% от общей выручки заводов по основной деятельности.

Реализация проектов «под ключ» выгодна не только производителю оборудования, но и заказчику. Во-первых, такая форма сотрудничества дает возможность заказчику получить полностью завершенный объект по договорной цене и в оговоренные сроки.

Во-вторых, сегодня уже на стадии проведения конкурсов подрядчиков Сервис-центр предлагает в качестве опции доставку оборудования к месту монтажа. Это очень удобно для заказчика, поскольку оборудование, как правило, тяжелое и сверхгабаритное: единичный вес сосудов для нефтехимии достигает 1,5 тыс. тонн. Такое оборудование чаще всего невозможно доставить заказчику по железной дороге или автомобильным транспортом — основной путь до площадки заказчика сверхтяжелые реакторы про-



Именно компетенции в атомной энергетике позволили «Ижорским заводам» уверенно себя чувствовать и на рынке нефтегазопереработки. Ковка опытной обечайки активной зоны реактора по проекту ВВЭР-ТОИ

— Какие из российских предприятий вы считаете вашими основными конкурентами?

— В конерне «Росатом» существует группа компаний «Атомэнергомаш», на базе которой не так давно были созданы машиностроительные предприятия, на которых сейчас осваивается выпуск продукции, аналогичной нашей: корпусов реакторов, парогенераторов, гидромоостей и так далее. Видимо, в конерне было решено, что мощностей только «Ижорских заводов», которые до определенного времени занимали монополию по позиции в отрасли в изготовлении оборудования ядерного острова, недостаточно. Поэтому и были созданы альтернативные мощности в предприятиях группы «Атомэнергомаш»: были сделаны серьезные инвестиции, освоены технологии сварки и изготовления металлургических заготовок. Это и есть наш главный конкурент в атомной энергетике.

— А вам работы хватит при наличии такого конкурента?

— Хватит, если учесть большое количество проектов, которые сегодня есть в портфеле у корпорации «Росатом». Сегодня подписаны межправительственные соглашения уже по 40 блокам с различными странами, строительство будущих АЭС находится на достаточно высокой стадии договоренности. Среди этих стран — Египет, Турция, Финляндия, Бангладеш.

— На внешних рынках у вас много конкурентов?

— В области производства тяжелых реакторов для глубокой переработки нефти в России у нас практически нет конкурентов, но зато здесь очень сильная конкуренция с иностранными производителями. Особенно сильны наши конкуренты в Азии. К примеру, индийская компания Larsen & Toubro. Есть и европейские конкуренты — Billel и Walter Tosto (Италия), хотя они играют менее важную роль из-за достаточно высокого уровня издержек. Сильные позиции на рынке у японских компаний и предприятий, входящих в группу Samsung.

— Есть ли преимущества у «Ижорских заводов» на внешних рынках?

— Такую оценку мы проводили на протяжении последних трех лет. Мы оценивали себестоимость, технологичность, сроки изготовления нашей продукции. Причем проводили эту работу, анализируя возможности наших конкурентов на примере итальянской компании Billel. Также мы ознакомились с технологическими

данными некоторых корейских компаний и наших российских конкурентов. Мы сделали вывод, что по изготовлению тяжелого оборудования с толстыми стенками из сложных марок стали у нас очень хорошая конкурентная позиция. В ходе проведения анализа выяснилось, что у нас существуют дополнительные издержки, от которых наши конкуренты уже давно смогли освободиться. Поэтому в первую очередь мы провели несколько программ по оптимизации бизнес-процессов. В основном это касалось обслуживающего персонала — в частности, мы выделили весь ремонтный персонал в централизованную объединенную структуру, которая поначалу обслуживала все предприятия Ижорской промышленной площадки. Затем экстраполировали свои компетенции на уральскую и сейчас уже на московскую производственные площадки группы ОМЗ. Это положительно отразилось на себестоимости нашей продукции.

Кроме того, как и наши конкуренты, мы провели компактизацию производства. То есть мы отказались от лишней производственных площадей, которые надо обслуживать, аппливать, ремонтировать. Более того, новые технологии позволяют осуществлять производство реакторного оборудования на гораздо меньшей площади, чем лет десять назад. И делать это на оборудовании, которое стало не только намного компактнее, чем раньше, но и более высокой производительности, как, например, оборудование для сварки, вальцовки и других процессов.

— В чем уникальность вашего предприятия?

— Если говорить о нашем традиционном продукте — оборудовании для первого контура АЭС, то сам факт, что первый реактор в СССР был изготовлен на «Ижорских заводах», и есть подтверждение нашей уникальности. Мы поставляли оборудование практически для всех атомных станций Советского Союза, стран, входящих в СЭВ, а также в Китай, Индию. Все это говорит само за себя: на нашем заводе зарождалась технология для атомной отрасли, уникальный опыт. Те знания и опыт, которые сегодня используются и преумножаются нашими конструкторами и технологами, и составляют уникальность нашего предприятия. Важно, что мы не растеряли этот опыт, а сберегли даже в сложный период середины 2000-х годов, когда рынок находился, можно сказать, в самой низкой точке. В этом, конечно, есть большая заслуга нашего акционера Газпромбанка, который в трудное для нас время выделил необходимые средства на техническое перевооружение. Благодаря этому мы смогли сохранить человеческий потенциал и компетенции предприятия, нарабатанные еще за 50 лет до нас.

— Как на предприятии отражается сегодняшний кризис?

— Конечно, как и все, мы ощущаем некоторые сложности, связанные с нехваткой свободных денежных средств и высокой кредитной ставкой. Проекты, в реализации которых мы участвуем, — это в основном крупные инфраструктурные проекты, требующие длинного финансирования, и нехватка длинных денег ощущается. Но в то же время девальвация российской валюты самым положительным образом сказалась на себестоимости и цене на наши изделия. Наше предприятие вовремя успело освоить производство дорогостоящего, наукоемкого оборудования в соответствии с требованиями мировых лицензиаров. И сегодня, несмотря ни на какие санкции, мы готовы полностью закрыть потребность российских нефтепереработчиков в таком оборудовании, которое будет соответствовать всем необходимым требованиям качества и надежности, а в связи с ослаблением рубля еще и более конкурентоспособным с точки зрения цены.

— Вы видите возможность проведения полного замещения импортных поставщиков российскими?

— В нынешних условиях, несомненно, да. К примеру, в производстве оборудования для АЭС говорить об импортозамещении нет необходимости, поскольку практически все оборудование для атомных станций производится в России. Но здесь очень важен взвешенный подход. Если у нас есть необходимые компетенции, знания, технологии, то этот продукт, конечно, надо локализовать. Если какой-то продукт эффективнее импортировать и это возможно, наверное, именно так и следует поступать.

Я приведу пример с днищами для нефтехимических реакторов, которые мы до сих пор закупали у европейских производителей. Российские переработчики могут делать этот продукт, у них есть необходимые технологии. Мы знаем всех этих производителей. Но у них есть небольшое ограничение, связанное с тем, что отсутствует инструмент — штамповая оснастка. Ее необходимо изготовить, а для этого нужны некоторые капитальные вложения. До сегодняшнего дня никто не хотел делать эти дополнительные вложения в производство, поскольку эти изделия можно было достаточно дешево приобрести в Европе. Но, в связи с резким ростом курсов валют европейские производители стали предлагать слишком дорогой товар, и сегодня я уверенно могу сказать, что российские производители в самое ближайшее время изготовят собственную штамповую оснастку, чтобы занять этот рынок.

Беседовал
Константин Анохин

актора гидрокрекинга были не только изготовлены, но и привезены на место сборки и смонтированы.

В ОАО «Ижорские заводы» перспективы работы на сервисном рынке оценивают вполне оптимистично. Дело в том, что срок службы оборудования (сепараторов, реакторов) закладывается проектировщиками на стадии разработки технического проекта и обычно составляет 20 лет. Это достаточно большой срок эксплуатации, учитывая условия агрессивной среды и высоких температур. Несмотря на то что оборудование для нефтепереработки изготавливается из сверхпрочных марок стали, имеет защиту от коррозии и вредных воздействий, многое из работающего сейчас оборудования уже подошло к 20-летию ружбеж. Поэтому в компании уверены, что в среднесрочной перспективе работы по замене и обновлению оборудования у них прибавится. А если учесть, что по ценам и качеству «Ижорские заводы» очень конкурентны даже на внешнем рынке, не говоря уже о том, что по ряду критериев они вне конкуренции — на внутреннем, объем заказов будет только расти.

Константин Анохин