

«МЫ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ЗАХВАТА РЫНКА И ЗАНЯЛИСЬ НАУКОЕМКИМИ МАРЖИНАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ»



О том, как выжить зарубежных конкурентов с российского рынка и как заработать на газе без «Северного потока» рассказывает генеральный директор ООО «Краснодарский компрессорный завод» Игорь Ворошилов

— Когда-то Краснодар был крупным промышленным центром, однако утратил это значение. В последние годы предпринимаются усилия по развитию промышленного потенциала города. Как вы оцениваете состояние машиностроения в Краснодаре за последние несколько лет?

— Развитие, безусловно, есть и тому много примеров, тот же завод «КЛААС» не стоит на месте, увеличивает свое производство. Однако сегодня существует общемировая тенденция по деиндустриализации крупных городов. Агломерации — это культурные и научные центры, а производство потихоньку вытесняется за их границы. Это происходит хотя бы потому, что там земля дешевле. В качестве примера приведу историю наших предшественников — компрессорного завода «Борец», когда-то у предприятия была площадка в Москве размером 8 га. Эта земля была продана под застройку, а завод переехал в Краснодар. Потом оказалось, в краевой столице выгоднее сдавать территорию в аренду, чем производить компрессоры. Поэтому мы организовали свое производство в Динской, хотя и здесь земля не дешевая.

— Но крупные города — это высококвалифицированная рабочая сила.

— Любой предприниматель взвешивает такие факторы, как стоимость рабочей силы и ее квалификация. Мы свои кадры выращиваем сами, и никуда от этого не деться. Была советская система образования, можно долго дискутировать, хорошая она или плохая, но она своих целей достигала, — люди имели широкий кругозор. Но и техникум, сегодня это колледж, дает не меньше знаний для производственников. Я преподавал в свое время в Кубанском технологическом университете на кафедре холодильных компрессорных машинных установок. Сейчас наш конструкторский отдел где-то на 50% состоит из моих бывших студентов. Да, мы ищем специалистов, но на такие фундаментальные вещи, как, например, разработка цилиндров, не нашли людей со стороны.

— Ваше предприятие занимается разработкой собственных технических решений, однако компрессоры не вчера придумали, им, наверное, уже лет сто. Разве о них не все известно?

— В России первый компрессор был произведен на заводе «Борец» в 1897 году. Но самое интересное, что даже с советского времени хранятся секреты производства. Особенно если это касается бесшумных технических решений, сжатия чистых газов, хлора, например. Качественные изменения в отрасли происходят и по сей день. Вот пример, в 1995 году Краснодарский компрессорный завод разработал станцию по получению азота адсорбционного типа. Это инертный газ, пригодный для закачивания в нефтяные скважины, при этом самый дешевый, поскольку в воздухе его содержится 78%. В 1999 году появились плоские мембраны, которые производились в Балашихе, потом пошли половолоконные мембраны. Наши станции теперь работают на них. Изначально в Краснодаре производились двухрядные компрессоры, затем разработали четырехрядные, подняв производительность с 9 куб. м. в минуту до 18 куб. м. в минуту. К 2004 году наши инженеры придумали техническое решение, которое позволило делать компрессор производительностью 20 куб. м. Тогда мы наступили на самое больное место нашим основным конкурентам — австрийской компании LMF, которая до этого момента захватила российский рынок, выпуская азотные станции производительностью 20 куб. м., и до 2009 года мы ее в этом сегменте из России вытеснили. Мы готовы наступать на их проекты и дальше и уже создали компрессорное оборудование для эффективного решения задачи по откачке газа из ремонтных участков газопровода в рабочую ветку трубы. Ранее только LMF были представлены с подобным оборудованием на рынке СНГ, теперь же Краснодарский компрессорный завод предлагает свое решение, позволяющее успешно решить вопрос импортозамещения.

— Насколько высок спрос на ваше оборудование в России? Какую долю рынка компрессоров для нефтегазовой промышленности вы имеете?

— До 2016 года мы проводили политику «подметания рынка». Нам нужно было расти любой ценой, тогда мы особенно не обращали внимания на прибыль. Потом посчитали и прослезились. Мы изменили политику и в первую очередь обратили свое внимание на наукоемкие маржинальные проекты. Лучше мы будем де-

лать меньше, но зарабатывать больше. Именно на этом наша политика и строится. Мы создаем сложное, порой уникальное оборудование, которое никто не может сделать ни в России, ни за рубежом. Мы работаем исключительно под заказ. Сегодня, например, реализуем интересный проект для «Красноярсгазпром нефтегазпроекта». Компания заказала установку для буровой платформы в Каменномыском море. Заработок на этом проекте позволяет выполнить любое пожелание заказчика. Например, некоторые детали нам приходится делать из мельхиора, потому что нержавейка в сочетании со сталью и медью образует гальванические пары и при определенных условиях появляется коррозия.

Что касается нашей основной продукции азотных станций, спецкомпрессоров, мы конкуренции не боимся, мы в некоторых проектах в два раза дешевле Китая. А в производстве судовых компрессоров никого кроме нас и LMF нет. Это сложная продукция, необходимо иметь сертификат морского регистра. Спрос есть, нам хватает. Да заводик не большой, но зато прибыльный.

— А на экспорт продукцию поставляете?

— Периодически реализуем компрессоры за рубеж, в Саудовскую Аравию, Алжир. Египет запрашивал наши компрессоры для газозаправочных станций. Недавно поступил запрос из Норвегии, этот проект еще не закрыт, думаю, мы заключим договор.

— Работает ли на зарубежных рынках черный пиар в отношении российских машиностроителей, как это сегодня происходит с вакцинами от коронавируса?

— Работает. Но черный пиар и в нашей стране работает. Как сказал владелец «Технониколя» Игорь Рыбаков: «Нужно моей бабушке сказать спасибо, за то, что, когда я начинал нить, она говорила: «Не пиши». Зачем нить, давайте побеждать. Есть, конечно, интриги на этом рынке, нужно просто соответствовать техническим требованиям и дать нормальную цену. Рубль сегодня настолько слабый, что для нас производителей, это стопроцентная преференция.

— И это можно назвать своеобразной формой поддержки для бизнеса. Сегодня много говорится и о других государственных мерах. До вас поддержка доходит?

— Да. Фонд развития промышленности края выделил нам дополнительный залог под получение банковской гарантии — это хорошая мера поддержки. Министерство промышленности РФ нам дает субсидии на создание пилотных партий продукции. А ведь у нас процентов 70 продукции новая и уникальная. Да, год на год приходится по-разному, в прошлом году мы получили 10 млн. руб. субсидий, в 2019 году — ничего, а в 2017 году — около 70 млн. руб. Департамент промышленной политики региона

несколько лет назад нам субсидировал процентные ставки по кредитам.

— Сегодня в регионе работают четыре технопарка (три зарегистрированы в минпромторге РФ), при этом ищутся новые площадки как в краевой столице, так и в других муниципалитетах края. Насколько имеющиеся технопарки интересны машиностроителям?

— В Краснодаре есть один такой технопарк — «Компрессорный». Мы когда-то рассматривали вариант аренды цеха на заводе Седина, — планировали уйти с нескольких рынков и оставить для себя определенную нишу, а далее работать от других юридических лиц. Так вот, бывшие советские производственные площадки сегодня уже загружены. Стартовать бизнесу на таких площадках удобно. Другой вопрос, что через какое-то время потребуются своя территория, например, для расширения складов. Но для старта и для выделения отдельного направления из существующего бизнеса это удобно. Например, в нашем заготовительном цеху сварщик делает максимум 700 метров шва за месяц, а на любом заводе металлоконструкций — 5 километров. И лучше, если рядом с тобой развиваются небольшие предприятия, которые выполняют нужную для тебя работу.

— Одно из направлений вашего предприятия — выпуск оборудования для газозаправочных станций. Как вы оцениваете переход транспорта на газ на Кубани и в целом по ЮФО?

— XVIII век был веком твердого топлива, тогда использовали дрова, в XIX веке был уголь, затем произошел фазовый переход, когда жидкая фаза сменила твердую, появились бензин, дизтопливо и мазут. XXI век должен быть веком газообразных углеводородов, а мы запаздываем. Все ждем, хотя еще с 1980-х годов все технологии для этого имеем. Кто нас держит на этом пути? Никто. Газ — это экологично, на выходе получаем практически чистую воду и CO₂. Хорошо, правительство России предпринимает шаги в этом направлении. Мы готовы поддержать этот переход своими компрессорами. Года три назад Роснефть к нам обращалась, нас спрашивали, можем ли мы делать 250 станций в год. Можем.

И есть еще один момент, вот мы строим Северный поток-2, конечно, во многом это проект политический. Но подсчитаем его экономику. Стоимость «потока» около 10 млрд. евро, в год по нему будут прокачивать газ объемом 55 млрд. куб. м. Чтобы реализовать этот объем газа в России потребуются построить примерно 4 тыс. газовых заправок. На это нужно потратить 8 млрд. евро, а стоимость газа на заправках будет даже выше, чем для европейских стран, но при этом мы можем использовать газ для себя.