

совал с «Газпромом» поставку десяти установок на 2010 год, а с 2011 года компания рассчитывает производить по 25 машин.

Таким образом, в прошлом году объем рынка пермских производителей нефтепромышленного и газового оборудования можно оценить более чем в 5 млрд руб.

Между тем с наступлением кризиса компании-смежники начали фиксировать сокращения заказов на оборудование. «Осенью-зимой практически все крупнейшие нефтегазовые компании заявили о сворачивании или замораживании инвестиционных программ, в том числе это выразилось в приостановке традиционных для этого периода тендеров по закупке нефтепромышленного оборудования на первое полугодие 2009 года», — рассказывает директор по внешним связям «Мотовилихинских заводов» Петр Кравченко.

Участники рынка говорят, что нефтяные компании ожидали от производителей оборудования значительного снижения цен, в том числе апеллируя к снижению цен на сталь — основной материал для производства. Однако производители оборудования утверждают, что цены на металл снизились в основном по строительному ассортименту, в то время как по высококачественным сталям, которые используются в машиностроении, снижение было далеко не таким существенным.

Для многопрофильных предприятий снижение заказов от нефтедобытчиков грозит существенными потерями в прибыли, которые нужно срочно восполнять за счет других производств. «В первом полугодии объем производства нефтепромышленного оборудования снизился вдвое к аналогичному периоду 2009 года. В связи с этим высвободившиеся производственные мощности были подключены к выполнению контрактов в рамках Гособоронзаказа», — отмечают, в частности, на «Мотовилихе».

Получили вышку

Не имея стабильного заказа, ведущие предприятия отрасли начали разрабатывать другие формы взаимодействия с нефтяниками и газовиками. Причем машиностроители заявляют, что во многом экономический спад позволил разработать альтернативные схемы работы, которые сейчас очень выгодны обеим сторонам.

По словам генерального директора ООО «ЗУМК-Трейд» (осуществляет торговую деятельность группы ЗУМК) Эдуарда Сабитова, кризис дал возможность разработать новые и достаточно успешные системы отношений с заказчиками, позволяющие укреплять позиции на рынке. Появилась возможность комплексной работы с заказчиками предприятий холдинга. «Кризис показал, что сейчас выгоднее ориентироваться на крупные проекты «под ключ». В таких случаях ЗУМК полностью берет на себя проектирование объекта, поставку оборудования и его установку», — говорит господин Сабитов. Такой комплексный подход позволяет включать в проект все заводы, работающие в группе компании и успешно задействовать их в крупных заказах.

Для того чтобы в цепочке поставщиков и сервис-компаний не было сбоев, группа предприятий производит почти все необходимое для своих проектов самостоятельно. Так, ЗУМК открыл инженеринговый центр, занимающийся разработкой и внедрением новых видов продукции. Сейчас центр работает над новым вариантом задвижек для трубопроводов, проектом модернизации буровых станков, систем очистки газа и нефти.

Другой механизм придуман в «Новомет-Сервис». Компания предлагает услугу по прокату нефтедобывающего оборудования,



Сокращение объемов производства нефтепромышленного оборудования на «Мотовилихинских заводах» намерены компенсировать гособоронзаказом ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

то есть предоставляет его в аренду с оказанием полного комплекса услуг. «Единовременное приобретение такого оборудования — достаточно затратное мероприятие даже для крупной нефтяной компании. К тому же есть риск, что не будет достигнута требуемая наработка. При прокате же заказчик оплачивает только фактически отработанное установками время и снимает с себя

этот риск. А у сервисной организации появляется прямая финансовая заинтересованность в увеличении наработки погружного оборудования», — оценивают преимущество схемы специалисты компании.

Труднодоступный выход

В принципе производители нефтепромышленного оборудования с оптимизмом оценивают

конъюнктуру рынка. «За длительный уже более полугодия кризисный период нефтегазовые буровые и сервисные компании в значительной степени исчерпали имевшийся на складах запас труб, штанг и другого оборудования. Поэтому мы рассчитываем на оживление спроса со стороны нефтяных компаний», — рассуждает господин Кравченко. При этом развитие нефтепромышленного оборудования входит в число приоритетов развития «Мотовилихинских заводов» на ближайшие пять лет.

В свою очередь и нефтяники продолжают налаживать контакты с производителями оборудования. В июле гендиректор ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» Александр Лейфрид в ходе визита на «Пермский моторостроительный комплекс» отметил, что компании интересна их продукция. «У предприятия есть заинтересованность в сотрудничестве с „Пермскими моторами“. В настоящее время мы ищем наиболее эффективные решения в вопросе утилизации попутного нефтяного газа, чтобы в 2011 году выйти на уровень 95%. Одно из таких решений — использование продукции ПМК», — заметил господин Лейфрид.

Отраслевые аналитики уверены, что пока не стоит хоронить эту отрасль. Александр Еремин полагает, что падение будет продолжаться до конца этого года, затем должна начаться реанимация: «В конце года будут верстаться инвестпрограммы, и на будущий год инвестиции наверняка не будут так урезаны, как сейчас». Рано или поздно спрос на сервисные услуги вновь вырастет. Это может стать следствием того, что добывающим компаниям неизбежно придется пользоваться услугами нефтесервиса. По мнению аналитиков, геологические условия разработки месторождений ухудшаются, доля трудноизвлекаемых запасов возрастает. Нефтяные компании будут постепенно осваивать труднодоступные регионы, что, в итоге, будет способствовать увеличению спроса на качественный сервис.

ВИТАЛИЙ ВОДОПЬЯНОВ



Уважаемые коллеги! Поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем работников нефтяной и газовой промышленности!

У вас особая миссия — нефть и газ, которые вы добываете непростым трудом, обеспечивают тепло и свет в домах, топливо для транспорта, сырье для промышленности. Ваш высокий профессионализм, энергия и предприимчивость всегда остаются гарантией успешного решения масштабных и сложных задач, стоящих перед отраслью и Пермским краем.

Отдельные поздравления в этот день мы адресуем нашим контрагентам, которым оказываем услугу по обеспечению готовности радиочастотного спектра, — ООО «Газпром трансгаз Чайковский», генеральному директору Виктору Александровичу Чичелову, ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь», генеральному директору Александру Викторовичу Лейфриду, ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез», генеральному директору Владимиру Юрьевичу Жукову, ООО «ЛУКОЙЛ-Информ», управляющему филиалом Андрею Владиславовичу Окулову, ООО «Пермнефтегазпереработка», генеральному директору Рустяму Наиловичу Хисаеву, ЗУПТУС филиал ОАО «Связь-транснефть», директору Владимиру Николаевичу Мясникову, ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт», генеральному директору Владимиру Павловичу Дмитриеву.

Желаю вам успехов, реализации новых проектов, которые станут стимулом для развития всего нашего края, процветания и благополучия. Пусть связь будет без помех, а нашей совместной деятельности сопутствуют благоприятная электромагнитная обстановка и теплые взаимовыгодные отношения!



Олег Екимов,
директор Пермского филиала
ФГУП «Радиочастотный центр
Приволжского федерального округа»