

# ОАО «ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ»

## УСПЕШНЫЙ ИГРОК НА РЫНКЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ



ИНТЕРВЬЮ  
ОЛЕГ УРНЕВ  
Генеральный директор ОАО «Ижорские заводы»



**Ред.:** Олег Владимирович, расскажите, пожалуйста, о бизнес-направлении «оборудование для нефтепереработки». Какое оборудование вы предлагаете для этой отрасли?

**О.У.:** Развитие производства оборудования для нефтехимии, укрепление позиций Ижорских за-

водов на рынке нефтеперерабатывающего оборудования — это одно из важнейших стратегических направлений развития нашего предприятия. Мы видим отличные перспективы этого направления как минимум до 2020 года. На сегодняшний день Ижорские заводы имеют опыт проектирования и изготовления различного оборудования для хранения и переработки углеводородов: реакторов, газгольдеров, колонных, теплообменных аппаратов и т.д. Но, безусловно, основная наша специализация — это тяжелые реакторы гидрокрекинга и гидроочистки, предназначенные для глубокой переработки нефти, изготавливаемые по проектам и в соответствии со всеми требованиями ведущих мировых лицензиаров.

**Ред.:** Почему ИЗ, традиционный производитель оборудования для АЭС, активно развивает нефтехимическое направление?

**О.У.:** Производство оборудования для нефтехимии и нефтепереработки нельзя назвать совсем новым бизнес-направлени-

ем предприятия. В тяжелые 90-е, когда атомных заказов не было совсем, нефтехимия буквально спасла Ижорские заводы, помогла сохранить не только технологии, но и квалифицированный персонал. За последние годы спроектировано и изготовлено более 150 сосудов, в том числе с уникальными весогабаритными характеристиками. В настоящий момент нефтехимические заказы позволяют достичь оптимальной загрузки производственных мощностей, поскольку даже в условиях возобновления активного строительства атомных станций в нашей стране, а также с появлением нескольких крупных зарубежных проектов по строительству АЭС текущий объем заказов на атомное оборудование составляет примерно 40–50% наших производственных возможностей.

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 высокопрочной хроммолибденванадиевой 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 году, было изготовлено уже 10 сосудов различного назначения для российских нефтеперерабатывающих заводов.

**Ред.:** Назовите, пожалуйста, самые значимые проекты Ижорских заводов 2012 года?

**О.У.:** Главным успехом прошедшего года, безусловно, является реализация проекта по изготовлению оборудования для Туапсинского НПЗ. Этот проект стал действительно уникальным: и с точки зрения производства оборудования — сосудов с такими весогабаритными характеристиками в России еще не производили, и с точки зрения логистики — доставить заказчику такой объем оборудования в течение года тоже вряд ли кому еще удавалось. В 2012 году Ижорские заводы изготовили и доставили на причал в город Туапсе для комплекса гидрокрекинга шесть реакторов весом от 600 до 1300 тонн из хроммолибденванадиевой стали. В конце прошлого года в адрес Ангарской НХК были отгружены два реактора R-201 для



строящейся установки гидрокрекинга. В мае текущего года реакторы были установлены в проектное положение на площадке заказчика силами специалистов сервис-центра Ижорских заводов. Комплексная услуга по доставке и монтажу оборудования — новое конкурентное преимущество нашего предприятия. Эти достижения, конечно, сказались и на объемах нашей контрактации: в текущем году Ижорские заводы должны завершить изготовление и отгрузить заказчикам три реактора гидрокрекинга и семь реакторов гидрокрекинга в адрес Сызранского НПЗ, Куйбышевского НПЗ, Новокуйбышевского НПЗ и Ангарской НХК.

**Ред.:** С какими сложностями пришлось столкнуться при реализации проектов изготовления оборудования для нефтехимии?

**О.У.:** В данном контексте я бы, наверное, говорил не о сложности, а о специфике производства оборудования для нефтехимии. Дело в том, что на рынке нефтехимического оборудования существует достаточно жесткая конкуренция, которая определяет заданную себестоимость и сжатые сроки изготовления оборудования. Для того, чтобы соответствовать этим требованиям, необходимо параллельно с изготовлением продукции осваивать новые методы проектирования и внедрять современное высокотехно-

логичное производственное оборудование, а вновь созданные технологии отрабатывать на реальных производственных процессах.

**Ред.:** Какова ваша конкурентная среда и как она меняется? Состоит ли она только из зарубежных конкурентов?

**О.У.:** Как известно, ГК «Росатом» активно создает и развивает конкурентную среду на рынке производства оборудования АЭС. Поэтому в последние годы в этом сегменте у нас появились достаточно серьезные конкуренты — предприятия, входящие в структуру «Атомэнергомаш»: «Петрозаводскмаш» и Волгодонский филиал «АЭМ-Технологии».

С точки зрения производства тяжелых реакторов из хроммолибденванадиевой стали по проектам мировых лицензиаров, в России у Ижорских заводов нет конкурентов. Только на нашем предприятии есть соответствующие мощности и компетенции. Однако на этом рынке мы вынуждены конкурировать с очень сильными зарубежными производителями. Это итальянские, японские, корейские компании, имеющие огромный опыт производства подобного оборудования. Эти компании зачастую входят в списки так называемых рекомендованных поставщиков оборудования, которые формируют основные лицензиары. Ижорские заводы по



формальным причинам пока не попали в эти списки — процедура внесения новых поставщиков в списки рекомендованных предельно бюрократизирована и усложнена, хотя успешно реализованных проектов, соответствующих самым жестким требованиям мировых лицензиаров, на счет предприятия можно насчитать не менее десятка. Но мы активно работаем, чтобы исправить это положение. В 2012 году Ижорские заводы выполнили опытную работу по изготовлению элемента внутрикорпусного устройства по чертежу Shell. Изготовленный элемент был проверен и получил высокую оценку — соответствие всем требованиям лицензиара. В настоящее время в стадии оформления находится Глобальное соглашение между компанией Shell и Ижорскими заводами о сотрудничестве в области поставки внутрикорпусных устройств. В этом же году Ижорские заводы прошли обязательную регистрацию в системе квалификации поставщиков.

**Ред.:** *Что необходимо российскому машиностроению для того, чтобы не только поддерживать, но и развивать конкурентоспособность на мировых рынках? Какие меры государственной под-*

*держки, по вашему мнению, нужны российскому тяжелому машиностроению?*

**О.У.:** Российскому машиностроению, прежде всего, нужны собственные инновации и научные разработки. Замечательно, что на российский рынок приходят крупнейшие мировые лицензиары: современные инновационные технологии очень важны для развития отечественной экономики. Но, к сожалению, это иностранные разработки и технологии. Нужно сказать, что, наверное, ни одна наша машиностроительная компания в настоящее время не сможет самостоятельно разработать собственную инновационную технологию. Это задача проектных отраслевых институтов, которых у машиностроителей нет. И тут, безусловно, необходима поддержка государства. И, кстати, это нормальная мировая практика, когда инновационную деятельность субсидирует государство, вкладывая значительные средства в разработку собственных уникальных технологий. Эти вложения обычно приносят значительные дивиденды в виде развития отечественного производства, продвижения отечественного продукта на мировой рынок. Отрадно, что в нашем государстве появился соответствующий тренд. Я имею в виду создание инновационного центра «Сколково», поддержку других наукоградов.

**Ред.:** *Что вы предпринимаете для сохранения своих лидерских позиций? Каковы конкурентные преимущества ИЗ?*

**О.У.:** Важным конкурентным преимуществом Ижорских заводов является наличие на одной производственной площадке собственной высококачественной металлургии (предприятие «ОМЗ-Спецсталь»), что позволяет обеспечивать сквозной контроль качества, начиная от выплавки стали. Кроме того, мы обладаем собственным научно-исследовательским центром (предприятие ТК «ОМЗ-Ижора»), позволяющим осуществлять металловедческое сопровождение на всех этапах производства. Собственное конструкторское бюро способно проектировать оборудование в соответствии

с требованиями мировых лицензиаров. Все это позволяет Ижорским заводам, кстати, в отличие от иностранных поставщиков, изготавливать оборудование в соответствии не только с требованиями кода ASME, но и с не менее строгими российскими правилами изготовления сосудов давления.

Ну а главное конкурентное преимущество Ижорских заводов — это те компетенции, тот опыт и традиции, которые нарабатывались на предприятии десятилетиями, если хотите, за все 290 лет его истории. У людей на нашем предприятии в крови делать качественный наукоемкий продукт. Это очень важное преимущество, позволяющее нам браться за самые амбициозные проекты.

**Ред.:** *Для ИЗ, как и для любого крупного промышленного предприятия, кадровый вопрос наверняка стоит очень остро. Какие специалисты особенно востребованы? Как вы решаете кадровые вопросы?*

**О.У.:** На Ижорских заводах всегда открыты вакансии для квалифицированных конструкторов и технологов высокой квалификации. Безусловно, востребованы и специалисты основных рабочих специальностей: слесари, станочники, сварщики. Проблема обеспечения квалифицированными кадрами решается комплексно, начиная с профориентационной работы в школах и заканчивая сотрудничеством с ведущими профильными вузами. Нам необходимы специалисты самой высокой квалификации, поэтому мы вынуждены буквально выращивать их, курируя и направляя на каждом этапе обучения. Кроме того, на Ижорских заводах поддерживается достойный уровень заработной платы, хороший социальный пакет, реализуются различные социальные программы, такие, как ежегодная премия лучшим рабочим, учрежденная нашим акционером — Газпромбанком. Вообще, по моим ощущениям, в последнее время профессии рабочего возвращаются былые престиж и уважение. И это очень хорошая тенденция, характеризующая состояние дел в отрасли в целом. 