

ВЛАДИМИР МАКАРОВ: ИЖОРА И В КРИЗИС ИЖОРА



ИНТЕРВЬЮ

ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Директор по продажам
нефтехимического
оборудования

Одним из основных направлений деятельности Ижорских заводов, входящих в Группу ОМЗ, является нефтегазохимический бизнес. Это оборудование для таких отраслей, как нефтепереработка, нефтехимия и газодобыча. За последние пять-шесть лет предприятием приобретен огромный опыт в изготовлении оборудования для НПЗ компании ОАО «НК Роснефть», таких как Туапсинский, Куйбышевский, Сызранский, Новокуйбышевский НПЗ, Ангарская нефтехимическая компания. Заказчиками Ижорских заводов также являются такие крупные нефтяные компании, как ОАО «Газпром нефть», ОАО «Татнефть», НГК «Славнефть» и другие. Даже в кризис, вызванный западными санкциями, предприятие активно занимается освоением новых видов продукции и поиском новых рынков.

Ред.: Владимир Валерьевич, что заказывают нефтепереработчики?

В.М.: Наша нефтеперерабатывающая промышленность сегодня переходит на производство более качественного топлива — класса Евро-5. Для этого необходимо либо строить новые установки, либо модернизировать имеющиеся. Нужно современное оборудование для глубокой переработки нефти, в частности, ре-

акторное: реакторы гидроочистки, гидрокрекинга. А для нового оборудования нужны новые материалы, новые стали. А наши ключевые компетенции, обеспечивающие лидерство на рынке этого оборудования, — это собственные технологии изготовления тяжелых и сверхтяжелых реакторов из хроммолибденванадиевой стали весом до 1450 тонн.

За последние пять лет мы изготовили более двадцати таких

реакторов. Это оборудование на НПЗ уже частично смонтировано, что-то уже пущено в эксплуатацию. Сейчас Ижорские заводы активно участвуют в проектах по производству оборудования для установок гидрокрекинга, гидроочистки для таких компаний, как «Газпром нефть», «Татнефть», «Славнефть». В настоящее время эти проекты находятся в производстве, частично начата отгрузка. Срок окончания работ по данным проектам — 2015–2016 годы.

Ред.: *А что касается новых проектов?*

В.М.: Новые проекты сейчас в стадии рассмотрения. Есть определенные сложности, связанные с санкциями. Но эти сложности имеют и свою положительную составляющую: они помогли мобилизоваться, начать искать новые решения, опираясь в работе на тот опыт и те знания, которые были накоплены предприятием десятилетиями.

И, конечно, сейчас все наши службы сосредоточены на том, чтобы найти возможность для наибольшей локализации изготовления комплектующих для нефтехимического оборудования на Ижорских заводах, а также других предприятиях Группы ОМЗ. Кроме того, мы активно занимаемся поиском нового продукта в целях диверсификации бизнеса.

Ред.: *Есть ли подвижки?*

В.М.: Так исторически сложилось, что Ижорские заводы на протяжении всей своей почти трехвековой истории были полигоном для освоения новых видов продукции. Во времена плановой экономики Ижорским заводам не раз давались задания освоить производство нового сложного оборудования, необходимого для базовых отраслей промышленности страны: будь то первый советский блюминг или первый советский атомный реактор.

Времена меняются, а традиции, культура производства, знания и опыт остаются. Да, мы сейчас должны чутко улавливать тенденции развития рынка, прогнозировать будущие потребности отрасли и на этом строить свою

маркетинговую политику. Мы работаем. На пустом месте новый наукоемкий продукт в достаточно короткий срок освоить невозможно, а у нас для этого есть все.

Сегодня Ижорские заводы — это современный машиностроительный комплекс, обладающий парком необходимого высокопроизводительного оборудования, отвечающий всем современным требованиям к условиям труда и промышленной безопасности. У нас есть уникальная технологическая база и высококвалифицированный персонал. И, конечно, планы на будущее.

В этих планах, в частности, — выпуск внутрикорпусных устройств для реакторов гидрокрекинга и реакторов гидроочистки. Ранее эти изделия выпускались только в Европе. На сегодняшний день мы сделали опытные образцы для одной из компаний-лицензиаров, прошли аттестацию, нас включила в список поставщиков компании Shell. Также ведется работа с другими лицензиарами, такими как Chevron, AXENS, ExxonMobil. Мы планируем пройти аттестацию для включения в список поставщиков внутрикорпусных устройств. Вся технологическая база на Ижорских заводах для изготовления этого оборудования имеется. Квалифицированный персонал, который занимается производством оборудования для атомной тематики и для нефтехимии, способен выполнить и эту задачу.

К сожалению, этот процесс не только сложный, трудностей мы не боимся, а, главное, далеко не быстрый. Но для нас это одно из перспективных направлений развития данного бизнес-направления, и мы справимся.

Безусловно, мы также разрабатываем новые продукты, связанные с добычей газа на шельфе. В качестве варианта рассматриваем изготовление части оборудования, применяемого на глубоководных подводных добычных комплексах (ПДК).

До недавнего времени такое оборудование поставлялось из США. Сейчас ведется техническая проработка возможности импортозамещения данного оборудования, изготовления его на Ижорских заводах с привлечени-

ем других машиностроительных предприятий, входящих в Группу ОМЗ. Кроме того, вопрос активно прорабатывается в технических службах заказчика — ОАО «Газпром». С нашей стороны будут приложены все силы, чтобы реализовать этот проект. Это будет комплексная работа, которая позволит Ижорским заводам получить новый импульс развития.

Ред.: *Что касается импортозамещения, какие еще есть планы в этой области?*

В.М.: Один из интереснейших вопросов импортозамещения — изготовление теплообменного оборудования по принципу Vreesh Lock. Это такая новая система крепления крышки для теплообменников, на винтах. Она имеет ряд конкретных преимуществ, к примеру, простота монтажа-демонтажа при осмотре оборудования и очистке. Теплообменники подобного типа в России до недавнего времени не производились. На Ижорских заводах сейчас прорабатывается техническая возможность выпуска такого оборудования. И оно будет иметь спрос на российском рынке.

Ред.: *Какую работу вы ведете по расширению рынков?*

В.М.: Мы работаем на рынках Казахстана, Узбекистана, где строятся новые НПЗ и модернизируются существующие. Мы изготавливаем оборудование для Павлодарского НХЗ («КазМунайГаз»).

Но мы пошли намного дальше и прорабатываем с заказчиком вопрос по работе в Южной Америке, Африке, Индии. Проекты в этих странах сейчас находятся в стадии обсуждения технических предложений. В ближайшее время Ижорские заводы планируют приступить к изготовлению оборудования для этих стран.

Ред.: *Почувствовала ли отрасль на себе кризис? Как он отразился на работе с заказчиками?*

В.М.: На рынке нефтепереработки произошла небольшая стагнация, но мы разобрались, что интересно заказчику в этих условиях, и предлагаем в настоящий момент большой спектр сервисных услуг, сопутствующих по-



ставке оборудования. То есть в качестве услуги мы предоставляем не только изготовление оборудования, но и его доставку практически в любую точку мира любому заказчику.

Доставка оборудования на площадку заказчика — а оборудование, которое мы изготавливаем, сверхтяжелое — непростая логистическая задача. Реакторы весом более 1300 тонн по железной дороге доставить невозможно, только по воде. Ижорские заводы имеют собственный причал на реке Неве и подъездные пути к нему, а главное, опыт таких сложнейших логистических операций. Мы успешно доставили наши тяжелые реакторы и на берег Черного моря, на Туапсинский НПЗ, и в Татарстан, для ТАНЕКО, и на Ангару, для Ангарской нефтехимической компании. У кого еще из российских производителей оборудования есть такой опыт? Я думаю, ни у кого.

Помимо доставки, мы предлагаем заказчику установку реакторов в проектное положение, монтаж внутрикорпусных устройств с последующей сдачей лицензиару, а также проведение работ по обвязке реакторов лестницами-площадками для обслуживания реактора и обвязку трубопроводов.

Сдача оборудования «под ключ» помогает заказчику избежать многих проблем с точки зрения гарантийных обязательств. Мы берем на себя полную ответственность за всю подготовку изделия к эксплуатации: обеспечиваем качество и безопасность работ, соблюдаем сроки. Заказчик получает готовое к эксплуатации изделие. В нынешней ситуации развитие сопутствующего сервисного обслуживания оборудования, на мой взгляд, имеет очень большое значение.

Ред.: *С кем Ижорские заводы конкурируют на внутреннем и внешних рынках?*

В.М.: Среди российских предприятий — это Волгограднефтемаш, Атоммаш, Петрозаводсмаш. Среди иностранных — европейские ATB Riva Calzoni, Walter Tosto SpA, японская Kobe Steel. Все эти компании — в зависимости от конструктива изделия, его весогабаритных характеристик, марок материала — являются ведущими игроками на рынке.

Заказчик при выборе производителя оборудования ориентируется на более низкие цены и оперативные сроки при заданном качестве работ и услуг. Какое это будет оборудование — отечественное или импортное, — не имеет первостепенного значения. Каждый конкурс — это жесткая борьба. Победа зависит от привлекательности предложения, цены изделия, сроков поставки.

Ред.: *Каковы составляющие конкурентоспособности предприятия?*

В.М.: Главная составляющая, несомненно, качество нашего оборудования и сервисных услуг, которые мы оказываем заказчику. Одно из основных достоинств Ижорских заводов заключается в том, что на предприятии действует система менеджмента качества ISO 9001:2008, а также имеется сертификат соответствия требованиям Кода ASME и сертификаты №44,770 и 44, 771 на право изготовления сосудов под давлением с клеймами U и U2. Эти преимущества позволяют поставлять изделия на зарубежные рынки.

Высокое качество продукции для нефтепереработки частично спроецировано со стандартов систем менеджмента качества для оборудования АЭС, так как Ижорские заводы имеют за плечами уникальный более чем полувековой опыт отработки технологий изготовления атомного оборудования, и в первую очередь, атомных реакторов. Требования к качеству нефтехимического оборудования, конечно, очень высокие, но все-таки менее жесткие, чем к качеству атомного оборудования. Именно это стало определяющим фактором в освоении производства оборудования для нефтехимии и помогло нам в рекордно короткие сроки выйти на серийный выпуск реакторов для нефтепереработки.

Кроме того, если мы хотим быть конкурентоспособными на отечественном и зарубежном рынках, нам нужно учиться контролировать издержки, учиться снижать их. Это предполагает крупный объем работ, направленных на создание эффективной системы, затрагивающей все этапы производственного процесса: от проработки проекта до сдачи готового продукта заказчику.

Мероприятия по повышению эффективности производства, оптимизации затрат и экономии ресурсов начались на нашем предприятии три года назад и уже принесла свои плоды. Себестоимость нашего оборудования была значительно снижена. Это далеко не конечный результат, но мы уже можем соперничать с ведущими мировыми компаниями.

Ред.: *Как ситуация на рынке повлияла на объем заказов Ижорских заводов?*

В.М.: По объективным причинам объем заказов в настоящее время несколько снизился. В крупных компаниях пересчитываются бюджеты заказов, также ищутся пути оптимизации затрат при строительстве установок для получения бензина Евро-5. Я думаю, что это явление временное, отечественная нефтепереработка и нефтехимия — наши базовые отрасли — обязательно будут развиваться в ближайшее время. За этим будущее. 

24 июня 2015 года

В рамках выставки
«НЕФТЬ И ГАЗ»/MIOGE 2015

журнал «НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ»
и компания «ДЕЛАЙТ 2000»
организуют семинар



«СОВРЕМЕННЫЙ ДИСПЕТЧЕРСКИЙ ЦЕНТР В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ»



Место проведения:

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВЛИ

Москва,
Краснопресненская наб. 12,
подъезд 7,
зал «Дон»

Уникальная площадка для обсуждения вопросов
построения и модернизации диспетчерских пунктов в компаниях нефтегазовой отрасли.

В программе мероприятия:

- Топливо-энергетический комплекс России: прогнозы 2015 года и текущее положение.
- Особенности работы диспетчерского центра в топливно-энергетическом комплексе.
- Современный диспетчерский пункт как комплекс систем и технологий.
- Основные организационные и технические требования к построению диспетчерского пункта.
- Организация рабочего пространства диспетчера. Требования к специализированной диспетчерской мебели. Эргономика пространства.
- Современные системы отображения информации: обзор современных технологий.
- Реализация проекта: принципы взаимодействия заказчика и исполнителя, типовые ошибки, этапы выполнения проекта.
- Опыт создания диспетчерских пунктов для предприятий топливно-энергетического комплекса.

Зарегистрироваться на выставку и семинар можно по телефону:

+7 (495) 510-57-24

или по e-mail: dp@ngv.ru

На все Ваши вопросы с удовольствием ответят Ибатулина Анна или Карамаренко Екатерина