



Монтаж шаровых резервуаров объемом 2400 м³ в ЗапСибНефтехим СИБУР холдинг.
Фото предоставлено компанией «Уралхиммаш»

Инвестиции и импортозамещение: свердловские производители готовы обеспечить стабильность ТЭК России

Свердловская область располагает уникальными географическими преимуществами для локализации производств нефтегазового оборудования. Развитая промышленность Среднего Урала выпускает в настоящее время около 28% продукции для предприятий ресурсодобывающих отраслей. В регионе расположены особая экономическая зона «Титановая долина», индустриальный парк «Богословский», химический парк «Тагил», технопарк высоких технологий «Университетский», готовые предложить площадки компаниям, нацеленным на сотрудничество с нефтяниками и газовиками.

В настоящее время число свердловских предприятий, поставляющих оборудование для освоения месторождений, добычи нефти и газа, превышает три сотни, и практически ежегодно появляются новые производители, тем самым поддерживается курс на импортозамещение в стратегических для страны отраслях.

О преимуществах расположения предприятий, производящих продукцию для сферы ТЭК, на территории Среднего Урала, конкурентных достоинствах в сравнении с зарубежными компаниями и необходимости грамотного маркетинга в борьбе за рынок рассуждают отраслевые специалисты. Большинство экспертов солидарны, что фактор близости производителей к главным рынкам сбыта (от границы Свердловской области до ближайшей буровой менее 70 километров) дает им серьезные преференции.

Ключевое преимущество - расположение рядом с местами добычи

В частности, выгоды близкого расположения производств и сервисных центров подчеркивает заместитель председателя комитета Свердловского областного Союза промышленни-



Суходолжское отделение компании «ФОРЭС» – крупнейшего производителя пропантов, используемых в нефтедобывающей промышленности. Фото предоставлено компанией «ФОРЭС»

ков и предпринимателей по промышленности и взаимодействию с естественными монополиями *Владимир Семенов.*

«О преимуществах могу рассказать на примере предприятия «Уралмаш – Буровое оборудование». Во-первых, это сервисное обслуживание изделий, которые оно выпускает. Далее, любое оборудование может совершенствоваться только во взаимодействии с буровиками, которые видят влияние климата, земной коры. Кроме того, выход из строя оборудования, особенно импортного, влечет необходимость заказа замены. Процесс поставки может растягиваться на месяцы. При близости завода сроки резко сокращаются. Возглавляя ранее крупное производство, выпускающее как гражданскую, так и оборонную продукцию, я должен был гарантировать качество и непрерывность. Любой выход из строя той же гидравлики мог привести к колоссальным потерям. Имея неподалеку производителей запчастей, проблема решалась за несколько часов. Екатеринбург находится в непосредственной близости от мест добычи, хорошо налажено транспортное сообщение», – отмечает эксперт.

С Владимиром Семеновым согласна доктор экономических наук, директор Института экономики УрО РАН *Юлия Лаврикова.* По ее мнению, производственные ресурсы Среднего Урала способны удовлетворить практически любые запросы предприятий нефтегазового сектора.

«Расположение производств сравнительно недалеко от мест добычи ресурсов считаю огромным плюсом. При развитом

машиностроении, в том числе ориентированном на бурение, добычу, инфраструктурное обеспечение, это очень весомое преимущество. Свердловская область обладает диверсифицированной экономикой, способна обеспечить всем необходимым от стройки до добычи. Не стоит забывать и про развитую науку. Этот потенциал можно превратить в реальные дивиденды», – уверена эксперт.

Отметим, авторский коллектив Института экономики УрО РАН под общей редакцией Юлии Лавриковой провел детальный анализ потенциала освоения Арктики уральскими регионами. В комплексную оценку были включены ресурсный, рыночный, транспортный, научно-образовательный, экологический и производственный потенциалы при реализации крупнейших федеральных проектов по ресурсодобыче на Ямале. Приоритетными отраслями, которые помогут открыть новые рынки сбыта, были названы нефтегазовое, транспортное и энергетическое машиностроение, металлургия, в первую очередь, трубная подотрасль, нефтесервисные услуги, а также разработка программного обеспечения.

В числе предприятий, чья продукция, по оценкам аналитиков, способна оказаться наиболее востребованной в ходе реализации проектов, значатся ПАО «Нижнетагильский металлургический комбинат», Первоуральский новотрубный завод группы ЧТПЗ, ОАО «Уралтрубпром», УГМК, «Русская медная компания», ВСМПО-«Ависма», а также «Уралхимпласт», ООО ПК «Контур», ООО «ЕВРАЗ НТМК», «Уралкабель» и десятки других. В кооперации с другими ре-

гионами Уральского федерального округа на места добычи, по мнению аналитиков, можно осуществлять комплексные поставки энергетического и электротехнического оборудования, дорожной и строительной техники, транспортных средств, систем контроля, управления, испытаний и диагностики, различного оборудования для добывающей промышленности и средств связи.

В качестве примеров цепочек успешного взаимодействия добытчиков и производителей оборудования Владимир Семенов называет также Уралхиммаш и Невьянский машиностроительный завод, обеспечивающий комплектующими для обустройства нефтяных и газовых скважин, отмечая, что в целом таких производств в Свердловской области десятки.

«Единственная проблема, о которой говорят на производствах, это своевременная оплата поставок со стороны монополий, особенно это отражается на малых и средних предприятиях», – добавил представитель СОСПП.

Уральские предприятия готовы конкурировать на внешнем рынке

Эксперты считают, что продукция уральских производителей способна выдержать конкуренцию со стороны иностранных компаний. Директор по маркетингу ПАО «Уралхиммаш» Юлия Грецкая указывает, что в последние годы продукция предприятия пользуется все более серьезным спросом у российских компаний нефтегазового сектора. Производителя активно привлекают к работе по реализации стратегических проектов федерального уровня.

«На наш взгляд, основным доказательством конкурентоспособности выпускаемой продукции является доверие заказчиков и вовлечение нас в стратегические инвестиционные проекты в качестве изготовителей оборудования. Обустройство Чаюндинского месторождения в рамках мегапроекта «Сила Сибири» и строительство дожимного комплекса на Заполярном нефтегазоконденсатном месторождении, строительство Амурского ГПЗ ПАО «Газпром» и крупнейшего в России нефтехимического комплекса «ЗапСибНефтехим» ПАО «СИБУР Холдинг» – это примеры проектов, для которых Уралхиммаш поставляет продукцию», – приводит примеры представитель свердловского предприятия.

По словам Юлии Грецкой, производитель опирается на пять основных элементов, повышающих конкурентоспособность. Прежде всего, это постоянный диалог с заказчиком, позволяющий понять его задачи и потребности и воплотить их в решениях. В частности, в рамках проектов ПАО «Газпром» по строительству установок подготовки газа к транспорту на компрессорных станциях «Краснодарская» и «Славянская» заказчиком была поставлена задача максимального импортозамещения. ПАО «ОМЗ» выполняло контракты «под ключ» с применением российских технологий, а основное оборудование было изготовлено на Уралхиммаше, в том

ВЫХОД ТЕХНИКИ ИЗ СТРОЯ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К КОЛОССАЛЬНЫМ ПОТЕРЯМ, ИМЕЯ НЕПОДАЛЕКУ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗАПЧАСТЕЙ, ПРОБЛЕМА РЕШАЕТСЯ ЗА НЕСКОЛЬКО ЧАСОВ

числе был освоен выпуск крупногабаритных адсорберов, которые ранее поставлялись из Италии.

С учетом формирующегося спроса на резервуары большой единичной емкости для хранения СУГ, на заводе реализовали инвестпроект и внедрили новую технологию, что позволило расширить номенклатуру выпускаемой продукции. Сегодня для ряда заказчиков уже изготовлены шаровые резервуары объемом 2400, 3000 и 5000 кубометров.

«Другим важным элементом является сотрудничество с «коллегами по цеху». Мы видим, как работают зарубежные конкуренты, и понимаем, что не стоит пытаться делать все на своем предприятии, если рядом есть партнеры, которые что-то умеют делать быстрее и эффективнее в силу своей специализации. Качество – это третий ключевой элемент успешной конкуренции. Для заказчиков критически важно обеспечение производителями требуемого качества и безопасности оборудования, поскольку цена ошибки может быть велика. Поэтому системы менеджмента Уралхиммаша сертифицированы на соответствие требованиям российских и зарубежных стандартов. Конкуренция стимулирует развитие, а развитие требует вложений. Четвертый элемент – это инвестиции. И, наконец, пятый элемент – уникальный, связующий. Он формирует цели и дает энергию реализации. Это сотрудники, их квалификация и компетенции, приверженность предприятию и ориентированность на клиента», – показывает на примере предприятия Юлия Грецкая базовые условия конкурентоспособности.

По словам генерального директора ООО «Нефте-гидроприроды Конькова» Алексея Молоткова, продукция заводов Среднего Урала по ряду позиций вполне серьезно конкурирует с признанными мировыми лидерами. Более того, у свердловских предприятий есть и весомые козыри в этой борьбе.

«Мы догнали зарубежных конкурентов практически по всем параметрам и характеристикам. Иностранные компании, та же Weatherford, к примеру, значительно раньше разрабатывали гидроприводы для добычи нефти. Но мы успешно конкурируем. Достигли и удаленной системы управления, и экономии электроэнергии, и других параметров. Мы соперничаем и по цене. Кроме того, в ближайшее время мы подадим заявку на получение сертификата API. Его выдает Американский институт нефти. Получить документ не просто, но его наличие говорит, что изделие соответствует мировому уровню», – отмечает отраслевик.

ПРИОРИТЕТНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ОТКРЫТЬ НОВЫЕ РЫНКИ СБЫТА, СЧИТАЮТСЯ ТРУБНАЯ ПОДОТРАСЛЬ, НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ И РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Примечательно, что наличие высокой конкуренции между производителями в России, а также стремление заказчиков продукции придерживаться наработанных связей с проверенными временем поставщиками диктует необходимость искать спрос на внешних рынках. Как рассказывает Алексей Молотков, «Нефте-гидроприводы Конькова» успешно осваивают зарубежные направления.

«Мы вышли на рынки Колумбии, Венесуэлы. Это значимые игроки на рынке нефтедобычи. В настоящее время изготавливаются приводы, которые отправятся в Индию. Наша продукция испытывается в Казахстане, а ранее ее успешно апробировали в Туркмении», – перечисляет глава предприятия.

Без грамотного маркетинга нефтяников и газовиков не заинтересовать

Аналитики, между тем, выделяют ряд товарных позиций, в которых, по их оценкам, в настоящее время наиболее нуждаются компании ТЭК. Ниши, где наблюдается дефицит, сегодня оккупированы зарубежными производителями.

«Наиболее наукоемкой и требующей замены является кабельная продукция для насосного оборудования, для объектов обустройства. Не менее важны и востребованы трубы. Возьмем, к примеру, насосно-компрессорные трубы (НКТ). Те, которые использовались еще во времена СССР, работают до сих пор. Их изготавливали из качественной высоколегированной стали. Сейчас таких труб нет. Я делал аналитику, которая показала, что около 30% аварий на месторождениях связано с некачественными НКТ. Это одно из направлений, которое нужно развивать», – говорит доктор геолого-минералогических наук, заслуженный геолог России, профессор Югорского государственного университета Станислав Кузьменков.

По словам эксперта, высокая цена на продукцию является препятствием для масштабного охвата рынка. Вместе с тем, аналитик указывает, что свердловские и челябинские предприятия производят высококачественную трубную продукцию, слабо подверженную коррозии и воздействию механических примесей. Однако эти трубы дороже китайских на 30-40%. Нефтяные компании стоят перед выбором: закупать трубы в Германии, Норвегии, Швейцарии, России

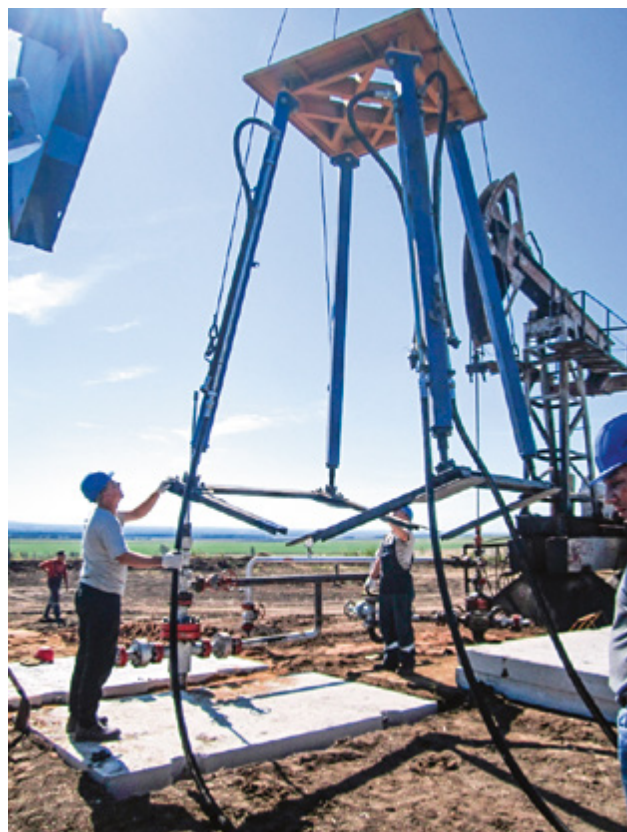


Фото предоставлено компанией «Нефте-гидроприводы Конькова»

или дешевые варианты в Китае. И если с кабельной продукцией есть подвижки, то с НКТ проблема обстоит более серьезно, даже крупные компании предпочитают низкую цену хорошему качеству.

«Необходим грамотный маркетинг. Думаю, что как раз форумы и конференции могут отчасти в этом помочь», – отмечает эксперт.

Производителям поможет межрегиональная кооперация

Указывая на растущий с каждым годом спрос, аналитики полагают, что потенциал производителей Среднего Урала еще не до конца реализован. Сами промышленники предлагают различные методы для увеличения объемов выпускаемой продукции.

«Потенциал есть. Если говорить о производителях гидроприводов, в Екатеринбурге их два. Мощности на текущий момент недогружены. И мы способны увеличить выпуск в разы. В частности, по этой причине мы переориентировались на другие, внешние, рынки. Это позволяет рассчитывать, что в следующие годы загрузка будет серьезной», – надеется директор «Нефте-гидроприводов Конькова» Алексей Молотков.

Тему реализации потенциала уральских производителей собственным примером иллюстрирует и директор по маркетингу ПАО «Уралхиммаш». По ее словам, этот процесс свя-

зан с серьезными инвестициями, результат которых можно увидеть лишь в будущем.

«Поддержание высокого уровня систем менеджмента и подтверждение его соответствия требованиям международных и российских стандартов, развитие инжиниринга, внедрение новых производственных технологий, цифровизация, развитие компетенций персонала – это большие вложения, часть которых не окупается сразу, а только с течением времени. К примеру, основные инвестиции в развитие производства шаровых резервуаров, основанные на прогнозах роста спроса на аппараты большого единичного объема, были сделаны в 2010-2012 годах. А рост числа заказов на них начался с 2014 года», – говорит Юлия Грецкая.

Эксперты считают, что наилучшим образом реализовать производственный потенциал можно лишь в условиях межрегионального сотрудничества с регионами УрФО и другими субъектами РФ. Шаги в этом направлении уже предпринимаются.

«Потенциал следует рассматривать в связке с другими регионами УрФО. Это и Тюмень, и Курган, и Челябинск. Есть желание и возможности, чтобы выполнить эти задачи. Это межрегиональная кооперация, которая в настоящий момент оформляется уже институционально. На ИННОПРОМе был создан экспертный совет по межрегиональному взаимодействию. В него вошли председатели Союзов промышленников и предпринимателей четырех регионов, представители различных профильных агентств. И у меня большая на него надежда. Поворот промышленности в сторону Севера принесет огромный мультипликативный эффект», – указывает Юлия Лаврикова.

Доктор геолого-минералогических наук Станислав Кузьменков полагает, что в настоящее время нельзя говорить об одном регионе-лидере в производстве нефтегазового оборудования. Существует целая группа субъектов РФ, нацеленных на масштабное сотрудничество с добывающей отраслью. Аналитик при этом уверен, что производство, а особенно ремонтные площадки, должны быть максимально приближено к районам добычи, но одновременно важно развивать производственные цепочки в рамках межрегионального сотрудничества.

«Вопрос, можно ли назвать Свердловскую область лидером производства оборудования для нефтегазового сектора, все же считаю открытым. Нельзя забывать и про Челябинскую область, про Башкирию. Да и в Ханты-Мансийском автономном округе начинается достаточно интересная работа по созданию предприятий, которые займутся выпуском нефтегазового оборудования и ремонтом. С моей точки зрения, если говорить о ремонтных базах, давно уже следовало перенести в Югру, по крайней мере, филиалы свердловских и челябинских заводов. Тогда и затратная часть стала бы намного меньше. Я за развитие связей, и если предприятия Екатеринбурга и Челябинска включаются, это замечательно. Тем более, база есть, рабочие руки тоже, транспортные пути налажены», – считает эксперт.

Зарубежное – не значит лучшее

Внимание к продукции уральских производителей должно быть обусловлено, среди прочего, гарантиями стабильного обслуживания. Ситуация 1990-х годов, когда нефтяные и газовые компании активно приобретали оборудование за рубежом, наглядно это продемонстрировала.

«Ранее, особенно в 1990-е годы, зачастую приобретали оборудование за рубежом, не думая о последствиях. Покупали целые установки в США, Канаде, Германии. Позднее рынок заполнила китайская продукция, которая на поверку часто оказывалась, что называется, одноразовой. Когда из строя выходили узлы, начинались проблемы. Качество можно получить при условии быстрой налаженной связи между заказчиком и производителем. За рынок сражаются все, и есть отрасли, которые долго не занимались импортозамещением. В итоге нас просто посадили на крючок. Прекратятся поставки запчастей и буровая встанет. Наша продукция – это залог безопасности и стабильности производства», – говорит Владимир Семенов.

Эксперт отмечает, что для достижения высокого качества продукции, появления новых разработок необходимо возрождать систему, успешно зарекомендовавшую себя еще во времена СССР, а позднее позаимствованную и другими индустриально развитыми странами.

«Нам необходимо пользоваться положительным опытом, в том числе других стран. Например, Китая. Там любые новые идеи, которые предлагает наука, а иногда и малый бизнес, инжиниринговые фирмы, обкатываются сначала в виде опытных образцов и постепенно доводятся до промышленных серий. У нас такой подход был в Советском Союзе. То есть цепочка – наука предлагает, отраслевой центр доводит до серийного образца, потом передается на завод в производство. К сожалению, в 1990-е годы была уничтожена львиная доля гражданских отраслевых союзов. Сейчас это необходимо восстанавливать, и в этих процессах велика роль государства», – настаивает зампред комитета СОСПП.

Без выверенной государственной политики в контексте поддержки отечественных производителей реализация амбициозных планов по переоснащению стратегической для страны отрасли будет поставлена под сомнение. Впрочем, по мнению самих промышленников, в настоящее время можно говорить о позитивной динамике.

Юлия Грецкая отмечает поддержку со стороны государства, сопровождающую реализацию проектов в рамках импортозамещения. В частности, Минпромторг РФ разработал план мероприятий в отрасли нефтегазового машиностроения. Сами производители связывают рост заказов от нефтедобывающих и газовых компаний именно с появлением такого плана. В этом контексте меры государственного воздействия, стимулирующие инжиниринговые компании ориентироваться при разработке проекта именно на российских производителей, имеют большое значение. ■