

Виктория Безуглова

«Могу нефтяникам помочь завод построить»

Сварщик из Нижневартовска Александр Ким сделал импортозамещающую смесительную установку для гидроразрыва нефтяного пласта



Александр Ким

К

огда на промышленной выставке «Иннопром-2023» на индивидуального предпринимателя, резидента Технопарка высоких технологий ХМАО-Югры **Александра Кима**, который экспонировал теплообменники под вывеской своей молодой компании Welding Technology, обратили внимание представители нефтесервисной компании «Карат», он еще не знал, какого масштаба заказ его ждет впереди. И что в предстоящие восемь месяцев будет жара на пределе возможностей: его производственный цех в 1000 квадратных метров превратится в конструкторское бюро и машиностроительный завод одновременно, в 3D-модели там будет разработан каждый блок технического шедевра, который переплюнет по характеристикам китайский оригинал, обретет новые возможности с учетом пожеланий заказчика, получит полную адаптацию к работе в условиях Крайнего Севера и Арктики и уедет добывать нефть. А если кратко, они построят «Блендер 2.0», ключевую установку в оборудовании для добычи нефти и газа методом гидроразрыва пласта (ГРП).

Чтобы понять драматизм ситуации с рынком ГРП в России, достаточно сказать, что до начала СВО 90% оборудования для него производилось за границей, в основном в западных странах — в американских компаниях Stewart & Stevenson и Caterpillar, немецкой KATТ, шотландской The Weir Group, которые ушли из страны с усилением санкций. Между тем число выработанных месторождений углеводородов в Западной Сибири растет, равно как растет и доля трудноизвлекаемых запасов нефти в общем объеме добычи, а значит, актуальным способом повышения дебита скважин становится гидроразрыв пласта. О необходимости создания отечественного флота ГРП в России говорят давно, со времен первых санкций в 2014 году, но реализованных проектов пока нет. В новостной ленте есть сообщения о том, что Московский институт теплотехники (входит в госкорпорацию «Роскосмос») планирует в 2026 году произвести и передать государству четыре флота ГРП; компания «Титан-Баррикады» намерена в ближайшем будущем запустить комплекс по производству оборудования мощностью до 10 флотов в год. Заявляют о планах создания оборудования для ГРП и другие участники отрасли.

Однако, по оценке экспертов, к 2030 году потребность во флотах гидроразрыва пласта в России составит порядка 220 единиц, что означает необходимость ежегодного прироста в среднем на 20 флотов, и половина из них будет направлена на восполнение выбывающих. Но потребность рынка в замене выбывающих флотов актуальна уже сейчас — поэтому и появился заказ на реинжиниринг китайской установки, который, что удивительно, смог выполнить молодой предприниматель при ограниченных сроках и скромных материально-технических возможностях. Но — при наличии свежих идей, трудолюбия, смекалки, а также отличной профессиональной репутации, благодаря которой в телефонах своих клиентов он записан как «лучший сварщик ХМАО», «классный сварщик», «мастер своего дела».

О том, как поймать волну импортозамещения на локальном рынке, шесть лет жить без отпуска и мечтать построить свой завод, Александр Ким рассказал «Моноклю».

— Александр, как вы решились взяться за изготовление, а по сути реинжиниринг с дополнительной модернизацией сложной смесительной установки для ГРП?

— Просто они сказали, что хотят сделать блендер у меня, по рекомендации обратились. Все компании, которые проводят процедуры гидроразрыва в пластах, знают друг друга, от руководителей до мастеров общаются между собой, делятся информацией. Некий нефтяной мир, где всем известно, у кого какое оборудование, где работают лучшие специалисты, какой

сварщик круче. Так же и обо мне рассказали те, кто видел мою работу сварщика. Я согласился на заказ, потому что для меня это была возможность понять: справлюсь или нет с задачей? Конечно, времени было потрачено очень много, мы согласовывали с компанией каждый блок, смоделированный в 3D. Нам пригнали полуприцеп, голую раму, и на эту раму практически все, что касается металлоконструкций, мы сделали сами: поставили мотор внутреннего сгорания, каркас, подрамники, изготовили топливные баки, ящики, трубные линии, кабину оператора, баки для химии. Модернизировали установку химнасосов, смесительный чан для замеса. То есть заказчик предоставил нам двигатель, шнековый узел, но нужно было выполнить сварочные работы, улучшить его, сделать полный ремонт. Очень много всего нового внедрили. В том числе использовали собственные разработки, к примеру систему теплообмена и топливный бак объемом 1,3 кубометра, что важно для стабильной работы при низких температурах.

— А не проще ли было нефтесервисной компании купить новый китайский блендер?

— Возможно, но они хотели, чтобы мы реализовали их пожелания, их видение того, каким должен быть блендер. Сказали, что на китайском оборудовании было очень сложно работать. А в нашем исполнении в смесительной установке много автоматики в управлении, мы глобально подошли к ее реконструкции. Кроме того, заказчики учли мнения и пожелания своих сотрудников, чтобы их условия труда стали комфортными. И сейчас эта техника составляет хорошую конкуренцию, работает на предприятиях в Татарстане, Башкортостане, Пермском крае.

— Хорошо заработали на этом проекте?

— Нас выбрали еще и потому, что цена была ниже, всего восемь миллионов рублей мы взяли за сварочные услуги, работу, аренду, за то, что нанимали дополнительно людей, какие-то заказы на компоненты размещали на заводах. А сопутствующие расходы покрывал заказчик. Да, мы проделали колоссальную работу, но это тот случай, когда не важно было, сколько заработаем, важен был результат. Мы потратили на изготовление больше средств, чем планировали, по срокам не успевали, потому что много работы было добавлено в процессе, благо заказчик понимал нас, генеральный директор «Карата» подошел ко мне и сказал: «Саша, не переживай, мы сделаем это вместе, мы построим его, говори, что еще надо». Совокупно вся установка обошлась заказчику в 80 миллионов рублей, китайский аналог стоил бы 140 миллионов.

— А почему «Блендер 2.0» — была и версия 1.0? И рассматриваете ли вы варианты изготовления оборудования для ГРП по заказу других компаний?

— Да, всего мы сделали для «Карата» две установки, но первая — на базе автомобильного шасси 8 на 8 была полностью разобрана, тоже китайская. Это установка насосно-

Для нас качество на первом месте, даже

лозунг придумали на производстве:

«Наше качество выше наших цен». Даем

пожизненную гарантию на изделия



Блендер, изготовленный Александром Кимом для нефтесервисной компании «Карат», составил хорошую конкуренцию китайской технике на предприятиях в Татарстане, Башкортостане, Пермском крае

смесительная, для замешивания химических реагентов, она мобильная, автономная. А второй вариант — на большом полуприцепе, который нужно всегда тягать. Вот и понадобились две модернизации.

Конечно, потребность в обновлении флота ГРП есть у разных компаний, таких как «Газпром», «Ямал», «Роснефть», но вот буду ли я претендовать на выполнение подобных заказов — вопрос непростой. С одной стороны, я получил колоссальный опыт и даже скупаю по столь масштабной и интересной работе, но с другой стороны, понимаю, что для выполнения таких проектов нужны другие производственные мощности. И нужно точно не арендованное помещение за 300 тысяч рублей в месяц, которое я сейчас занимаю.

Возможен такой вариант. Если бы на нефтяном рынке появился инвестор, который знает тему и хотел бы создать импортозамещающее производство оборудования для флота ГРП, я мог бы помочь ему построить завод по выпуску смесительных установок, поделился бы наработками. Правда, инвестиции в такое производство составили бы не менее миллиарда рублей. Я вижу, что потребность в таком оборудовании есть и рынок открытый. Но я не управленец, в большей части ремесленник, мне нравится все делать своими руками, работать с металлом, создавать новое оборудование, а организационные и коммерческие вопросы делегировать. Есть еще вариант взять промышленную ипотеку, но мы пока этот вопрос не изучали.

Вся прибыль ушла в парк станков

— Как же вы стали предпринимателем, если коммерчески-ми вопросами не занимаетесь?

— К этому шагу меня подвигла супруга Гульнара, которая видела, сколько времени я проводил на работе, но не получал должной отдачи. Во время декретного отпуска она прошла обучение в фонде «Мой бизнес», где изучала основы ведения бизнеса, написала проект «Сварочный цех», а потом мы вместе прошли курс «Школа социального предпринимательства». И в январе 2019 года зарегистрировали бизнес, открыли ИП. Я очень боялся. Но Гульнара всегда верила в меня, поддерживала. Как у всех нормальных людей, у нас была ипотека, кредитные обязательства. И когда я уволился из компании, где я работал, то оплатил ипотеку на два месяца вперед — такую себе сделал фору, а в кармане осталось 30 тысяч рублей.

И знаете, как их потратил? Поехал на встречу с представителем компании 2ГИС и купил у них рекламу на всю сумму — полный пакет, на разные виды сварки, от пайки радиаторов до ремонта труб кондиционеров. Я согласен был выполнять

любую работу по сварке, лишь бы зарабатывать. Как оказалось, вложение было правильным: уже на пятый день после оплаты рекламы я заработал 30 тысяч рублей, чему был очень рад. Для работы арендовал гараж, за который надо было оплачивать лишь коммунальные расходы. Так мы и запустили свое дело по механической металлообработке, два года были освобождены от налогов, сдавали нулевую декларацию — тоже была некая фора, чтобы мы могли понять, сможем заниматься этой деятельностью или нет. У нас семейный бизнес: я занимаюсь производством, а Гульнара ведет бухгалтерию, документооборот, продажи, закупает материалы, выступает как коммерческий директор.

— Почему выбрали профессию сварщика и где набирались опыта?

— Можно сказать, случайно в сварщики попал. После окончания школы в селе Раево Пензенской области поехал в город Радужный Ханты-Мансийского автономного округа, хотел выучиться на автомеханика в ПТУ (ныне Радужинский политехнический колледж). Только поздно приехал, набирали лишь группу сварщиков, куда я и поступил. А когда три года отдал изучению этой профессии, то решил и дальше развиваться по этому пути. Да и отец у меня сварщиком работал, дал хорошие азы. После учебы набирался опыта в разных компаниях — в «Сибуре» работал, в Управлении технологического транспорта, в нефтегазовой компании «Трайкан Велл Сервис», которая в том числе занималась проведением операций по гидроразрыву пласта в нефтяной сфере. Еще тогда мне очень понравилось это оборудование, с которым сейчас так плотно связана моя деятельность по обслуживанию и изготовлению компонентов для него. А опыт управления штатом получил в компании «Эпик 380», когда меня после двух лет работы первым сварщиком порекомендовал на свое место главный мастер по сварочному производству.

— Сколько лет уже на рынке ваша компания, с какой динамикой развивается?

— Уже шесть лет, как открыли ИП. За первый год я сделал один миллион рублей — звучит как будто и немало, но по факту это чуть больше 80 тысяч в месяц, хватало на текущие платежи, семью кормить и заправлять автомобиль. На второй год заработал четыре миллиона рублей. Потом с соседом по гаражу арендовали бокс на 100 квадратных метров, получил первый заказ на теплообменные устройства и решил начать развивать их производство — подбирать материалы, смотреть, какие компоненты могу сделать сам. С этого момента развитие пошло динамично, росло число заказов, понадобилось арендовать помещение еще большей площади. По итогам 2025

года выручка составила 41,4 миллиона рублей. И практически всю прибыль, которую заработали за эти годы, вложили в станки — порядка 12 миллионов рублей. Сейчас очень много соблазнов, много всего интересного продается, но мы старались каждую копейку сэкономить и вложить в оборудование, которое поможет в бизнесе дальше расти, облегчит процессы, где-то что-то автоматизирует.

Почему мы сейчас арендуем 1000 квадратных метров? Потому что у нас уже большой парк металлообрабатывающих станков, который требует много места. Токарный станок, фрезерный, лазерная сварка, проволочно-обрезной эрозионный станок. Обрезные машины есть для профильной резки. Очень много разных сварочных аппаратов: полуавтоматические, приводные, аргоно-дуговые, — каждый выполняет узкоспециализированную функцию. Только промышленных сварочных аппаратов восемь штук. Купили подъемник для легковых автомобилей, гибочный пресс взяли в этом году. Что касается станков, то почти все они советские, восстановленные. Из новых — в кредит взяли станок эрозионной проволочной резки за три миллиона рублей, самый дорогой, и для нас это огромное достижение. А рассказать, почему мы его купили?

— **Конечно расскажите.**

— Мы взяли заказ на оборудование для нефтяников, а к нему надо было в комплекте изготовить ключ высотой 30 миллиметров. Раньше у нас в городе была организация, которая могла выполнить услугу эрозионной резки для подготовки компонентов ключа, и мы спокойно заложили в стоимость затратную часть на этот ключ. Но когда нам уже согласовали контракт, мы узнали, что эта организация закрылась. Что делать? Стали искать, кто нам поможет изготовить компоненты для ключа, обращались в другие города — но везде очередь, большая загрузка, надо недели ждать, а сроки поджимают. И я принимаю решение: надо брать кредит в три миллиона, запускать станок и самим выполнять эту операцию. Через три дня после оплаты к нам приехал станок из Челябинска, а на четвертый день мы уже запустили полный процесс по изготовлению ключей. Основная часть средств за тот заказ пошла на первый платеж по кредиту — но мы никого не подвели, нашли решение. Уже два года у нас этот станок, загружен и днем, и ночью, делаем на нем выручку где-то до 100 тысяч в месяц с прибылью в 50 процентов.

Теплообменник с пожизненной гарантией

— **Ваш бизнес пошел в гору на изготовлении теплообменников. Где они используются, почему оказались востребованными на рынке?**

— Я давно наблюдал, как автотранспорт, в том числе автобусы на городских маршрутах и другие коммунальные машины, работающие на дизельном топливе, в зимний период начинают простаивать, причина — замерзло топливо. Гидравлика на автокранах замерзает, и при минус 35 градусах они уже стараются не работать. У дальнбойщиков начинаются проблемы при минус 25 и ниже, они стоят и долго тепловыми пушками прогревают машины. Все это потраченное время, нервы и деньги. А теплообменник позволяет решить эту проблему: когда он уже подогрел какой-то локальный бак, будь то бак топливный или гидравлический, оборудование берет в работу теплые жидкости, а значит — увеличивается ресурс деталей, запчастей, скорость запуска, нет простоя. Когда мы зимой садимся в автомобиль, то прогреваем его — приятно ехать в тепле. С железом, грузовым транспортом то же самое, без теплообменника техника не может сразу перейти на высокие мощности, потому что не прогрета.

Впервые эффект от теплообменников я увидел на оборудовании для ГРП у нефтяников, и мне очень понравилось их исполнение — как монтируются, подключаются, позволяют

Теплообменников существует много разных, я делаю модели для прогрева топлива, гидравлических жидкостей и стабилизации масла в коробке передач. Таких отечественных не видел ни разу

после запуска двигателя всему оборудованию легко приступить к работе.

— **Кроме вас, никто теплообменники не делает в России? Конкуренты у вас есть?**

— Теплообменников существует много разных, я делаю модели для прогрева топлива, гидравлических жидкостей и стабилизации масла в коробке передач. Таких отечественных не видел ни разу, а мы посетили много выставок в Москве и в стране. У нас импортозамещающая программа — все сырье для теплообменников покупаем в России. Среди импортных — поставляла до санкций на наш рынок теплообменники компания Arctic Fox и другие западные, которые полностью ушли, и это стало для нас шансом занять нишу. Еще делают китайцы по образцу, но их устройства не могут точно повторить оригинал, не говоря уже про улучшения, которые мы вносим. А что касается массового производства, то я знаю случай, когда организация заказала в Китае партию в 300 штук, из которых 90 процентов оказались браком — не прошли опрессовку, швы не проваренные как надо, трубки с дефектами. Мы, когда получаем партию трубы: бывает, 200 килограммов, бывает, тонну заказываем, — то каждую трубку, прежде чем калибровать, просматриваем и только потом сборку начинаем. Для нас качество на первом месте, даже лозунг придумали на производстве: «Наше качество выше наших цен». Даем пожизненную гарантию на изделия.

— **Зачем же пожизненную? Так у вас быстро клиенты кончатся, никто повторно не вернется. А считали объем рынка теплообменников, вы их много делаете?**

— Судя по нумерации, за три года мы сделали порядка тысячи теплообменников, получается, чуть больше 300 в год. Рынок маленький, это товар для территорий с холодным климатом, для Крайнего Севера, Якутии. В прошлом году я анализировал спрос: где-то 200 штук в год требуется. Спрос есть в сезоне: в этом году зима была суровая, даже в марте от трех компаний в один день поступили заявки. Но если углубиться в тему, клиенты будут всегда, потому что оборудование приобретается новое, а горнодобывающая промышленность постоянно требует обновления автомобильных парков. Также нефтяные компании, у которых флот техники, имеют определенные правила ее эксплуатации, а значит, наши теплообменные устройства им тоже будут полезны.

— **Сколько стоят теплообменники и какую долю занимают в вашей общей выручке?**

— Назову средние цены по рынку. Теплообменники для топлива, гидравлики — порядка 50 тысяч рублей, для прогрева масла в коробке передач — больше 500 тысяч. Доля теплообменников в выручке — около 25 процентов. Да, только четвертая часть, потому что мы очень много всего делаем, беремся за любые заказы, связанные с электрогазосваркой, лазерной сваркой, изготовлением металлических изделий,

кронштейнов, ремонтом автомобилей, электроэрозионной обработкой металлов. Порядка 50 процентов в выручке — это металлообработка.

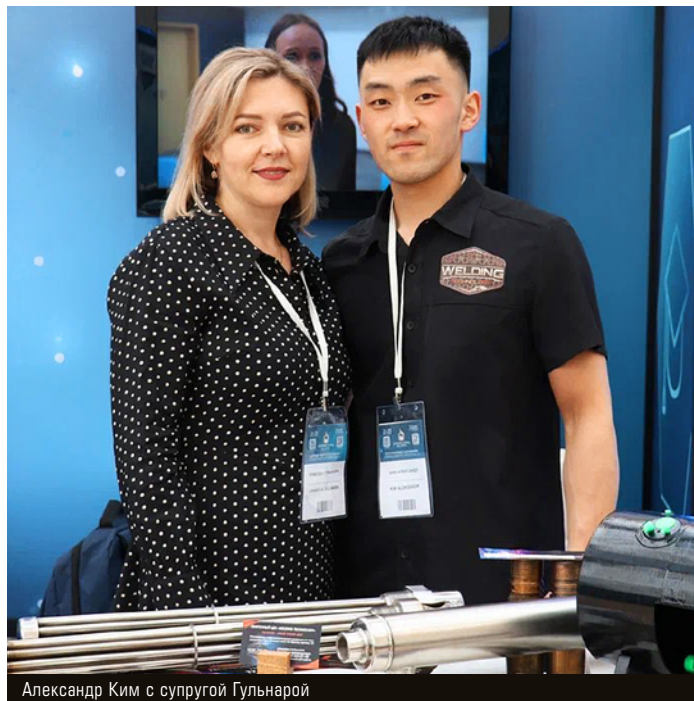
Все работы — в одни руки

— Так у вас многопрофильная компания. Сколько человек выполняет столько задач?

— Я один, поэтому нет такого, что заболел и забросил все — аренда от этого не снизится, у ИП не бывает больничных. Шесть лет в нормальный отпуск съездить не могу. К тому же не оставишь производство, нет унифицированных задач, в каждую надо вникать самому. Приходят клиенты с совершенно разными просьбами. Одним надо срочно изготовить 12 топливных баков. Обращаются компании, которые занимаются телеметрией в нефтяной промышленности, связанной с бурением. Что такое телесистема? Это деталь для контроля параметров бурения, она включает в себя определенные датчики, компоненты, которые при погружении в скважину на полтора-два километра по раствору определяют, где залежи нефти. После использования они промываются, и какие-то элементы нуждаются в восстановлении путем наплавки. Мы это тоже выполняем, плюс еще и контейнеры делаем для транспортировки оборудования для телеметрии.

Отдельная тема — изготовление деталей по образцу. В России очень много западного оборудования, которое сейчас выходит из строя, нам приносят компоненты, которые не могут

Зарегистрировать бизнес меня подтолкнула супруга Гульнара. Во время декретного отпуска она прошла обучение в фонде «Мой бизнес», написала проект «Сварочный цех», а потом мы вместе прошли курс «Школа социального предпринимательства». И в январе 2019 года открыли ИП



Александр Ким с супругой Гульнарой

заказать ни по интернету, ни на торговых площадках. А мы можем их повторить и даже сделать лучше. Как? К примеру, глушители для спецтехники. Распиливаем их, изучаем, делаем 3D-моделирование и изготавливаем исключительно из нержавеющей стали. Ни одного возврата до сих пор не было!

— Вы планируете масштабировать бизнес, людей брать в штат?

— Фонд поддержки предпринимательства Югры «Мой бизнес» предоставил нам финансовую поддержку в виде возмещения затрат на приобретение оборудования, мы получили один миллион рублей. На эти средства купили лазерный аппарат сварки, резки и чистки металла — три в одном. По соглашению с фондом теперь у нас есть определенные обязательства по созданию рабочего места, так что в мае-июне возьмем работника в штат. В целом мы готовы трудоустроить сотрудников, но на это нужны средства, финансовые возможности. С нами сотрудничают профессиональные учебные заведения, студенты проходят практику, я передаю им свои знания и навыки. Приятно видеть в их глазах искру радости, когда у них получается впервые проложить красивый и ровный шов. Кроме того, у нас выстроены хорошие партнерские отношения с другими индивидуальными предпринимателями, различными компаниями в сфере услуг.

А что касается планов расширения производства, хотели бы выкупить у администрации земельный участок в два с половиной гектара с постройкой, миллионов за семь, перевезти туда оборудование, уйти от аренды, которая съедает треть прибыли, и начать потихоньку строить производственное помещение. Мы рассматривали другие варианты — взяли в аренду земельный участок в администрации и даже получили разрешение на строительство. Но потом сделали смету — а там только на коммуникации надо 27 миллионов рублей! Это бешеные деньги, которые простому ремесленнику не заработать. У нас не такие великие обороты, мы физически не сможем вытянуть такую стройку. Проще купить аварийное помещение, отремонтировать, а потом думать о расширении.

— Не думали разместить производство в одном из индустриальных парков региона?

— Нет, нам это территориально не подходит, технопарки находятся в Нефтеюганске, Сургуте, Ханты-Мансийске, а наши клиенты тут, в Нижневартовске, мы любим этот город. Вообще-то мы уже являемся резидентами Технопарка высоких технологий, у нас с технопарком заключено соглашение о взаимодействии. Благодаря этому у нас появилась возможность посещать выставки, представлять нашу продукцию, привлекать новых заказчиков, находить новых поставщиков материалов. Технопарк также помог нам сделать сертификацию теплообменников, разработали совместно с технопарком ТУ на производимые нами глушители для спецтехники. При этом статус резидента Технопарка высоких технологий не обязывает нас переезжать в город, в котором расположен территориально сам технопарк. То есть мы также работаем в Нижневартовске, пока не готовы все менять и переезжать.

Хотим в перспективе цех построить за 15 миллионов и выполнять полный цикл изготовления металлической продукции, запустить серийное производство деталей. Правда, есть одно «но»: еще не понятно, чем обернется для нас налоговая реформа и будут ли у нас возможности расти. Предыдущие годы мы работали по патентной системе с лимитом до 60 миллионов рублей — заработанные деньги вкладывал в станки. Но с нового года работаем по системе налогообложения АУСН восемь процентов, ежемесячно платим до 200 тысяч налогов — и ничего не остается на развитие. А это в том числе те деньги, которые могли бы пойти на погашение кредитов за оборудование. Сложно, конечно, но мы не намерены сдаваться. Будем прилагать все усилия, чтобы приблизить светлое будущее.

■ Фотографии из личного архива Александра Кима