

低油价时代装备行业蛰伏待兴

国内石油装备出口总量增长放缓趋势的同时机遇出现

实习记者 潘博

近日,一份在国际市场取得的成绩单让“宝石人”为之振奋。

今年上半年,宝鸡石油机械有限责任公司(下称宝石机械)在国际市场实现累计订货54.25亿元,比2014年全年的出口订货额还要多出15.15亿元,国际市场订货占订单总量的70.29%。

事实上,自去年下半年油价大幅下跌后,各大石油公司的投资变得更加谨慎,这使国内石油装备制造企业在出口方面的压力很大。但是在国家“一带一路”和推进国际产能和装备制造合作的战略背景下,越来越多的石油装备制造企业开始将目光投向国际市场。

石油装备“走出去”获得认可

6月中旬,中国石油集团发布了其石油装备制造板块的最新出口数据,国际市场收入占比稳步递增,2011年至2014年分别占到总营业收入的29.5%、35.8%、37.2%和48%。

宝石机械是中国石油集团装备制造板块的一家子公司,在国际市场采购的中国钻机中,有75%以上出自宝石机械。

“上半年,我们销售公司拿到了10套土库曼钻机项目的订单,合同额为4.16亿元。续签了阿联酋NDC项目12台钻机合同,这已是NDC公司第三次与我公司的合作,合同额为18.8亿元。接下来我们还会积极开展国外服务站点建设工作。”宝鸡石油机械有限责任公司副总经理忽宝民说。

而同样作为中国老牌石油装备制造企业的兰石集团也将今年的工作重点放到了国际市场。

“最近我们刚完成了9台石油钻机的出口交货,其中7台出口到土库曼斯坦的合同约为4.5亿元。目前,又与土库曼斯坦国家地质集

“

在国家“一带一路”和推进国际产能和装备制造合作的战略背景下,越来越多的石油装备制造企业开始将目光投向国际市场。

团签署了4台成套石油钻机合同。”兰州兰石集团能源装备国际工程有限公司总经理杨纲说,“2015年我们重新规划了海外销售机构布局,尤其是注重在‘一带一路’沿线国家。”

对于近几年中国石油装备制造企业为什么在国际市场取得了不少订单,东营永利精工石油机械制造有限公司总经理王凯给出了自己的看法。

“以前由于历史原因国际石油公司更多的还是依赖美国产品,对中国产品认知也是中低端产品为主。但是自从2008年金融危机以后,由于成本压力它们逐渐开始试用中国制造的产品。在使用一段时期被客户所认可,建立了良好的信任关系以后,就会慢慢接受中国制造,甚至主动来找到我们采购高端产品。”王凯说。

市场总体增长压力大

虽然国内石油装备出口比例在不断增长,但是受去年6月国际原油价格大跌的影响,国内石油装备出口总量还是出现了增长放缓的趋势。数据显示,2015年1月至4月石油石化装备出口交货值累计完成237.57亿元,低于去年2个百分点。其中,石油钻采设备同比增长8.34%,海洋工程设备同比下降



9.93%。

“从去年6月油价下降以来到8月份,实际上各个企业的订单都出现了大幅度的下滑,这种下滑简直就是断崖式的,一直到去年12月退单率达到了顶峰。”王凯表示,“这是受大环境所影响的,不是哪个企业管理出现问题,现在市场只能说是依然不景气。”

目前,国内石油装备制造企业处于一个大而散的状态,很多企业具有很强的生产经营能力,但是在国际市场的定价权不强。这是因为一是我们没有高端的技术,二是我们有高端的产品销售不出去。在王凯看来,“以前很多企业多是以仿制加工和来料加工为主,这导致石油公司在采购高端装备的时候不会想到中国,这是需要时间的一个过程”。

杨纲表示,中国仍处于工业化的中期阶段,与发达国家相比,中国装备制造业无论从管理机制、技术创新能力,还是从企业规模、竞争实力等方面,都存在较大差距。“应该继续深化企业改革,做好技术引进及自主创新,加大研发力度,同时降低各项成本,这些是企业应该考虑的问题。”

除了油价下跌导致外部需求不足以外,一些国家的资金不足也会影响企业的订单量。“比如俄罗斯货币贬值、资金不足,需要我们帮助

解决融资才能拿到订单;又比如伊朗,受国际制裁因素影响,付款能力不足,需要通过一些中间代理的渠道签订合同”。

尽管压力很大,但是面对国际市场这块大蛋糕,国内各个石油装备制造企业都没有放慢“走出去”的脚步。

忽宝民认为,企业应该转变观念努力适应新常态,以服务为契机去寻求新的增长点。在新形势下企业应该深入钻探公司,深入井队加强进一步沟通了解,从而进一步加快国际市场开发,提升外贸业务能力。

科瑞集团相关负责人则表示,应该辩证地看待目前所发生的状况,这对中国石油装备制造企业既是机遇又是挑战。油价下跌导致的各大油公司投资缩减,致使石油装备制造企业间整合与竞争加剧,但同时低油价时代各大油公司实施降本增效举措,也使得中国石油装备制造企业的高性价比优势将更加凸显,有利于中国石油装备制造企业加快海外市场的拓展。

在“低油价”时代,石油装备制造企业需要有基于客户的高附加值、快速响应的营销和服务机制能力。谁能切实创造性价比高的产品和服务,谁能让客户以更低的成本赢取更大的价值,谁就能够赢得市场。

先锋



解密 981 “海洋石油”深水钻井平台

实习记者 潘博

“海洋石油981”深水半潜式钻井平台自开工建造起,就一直是国内高端海洋工程石油装备的代名词。作为一架兼具勘探、钻井、完井和修井等作业功能的钻井平台,“海洋石油981”代表了海洋石油钻井平台的一流水平。

目前,“海洋石油918”正在南海海域进行为期57天的国内首口自营深水高温高压井作业。近年来,作为海洋工程石油装备的“旗舰”,“海洋石油981”在南海深水石油开采中做出了诸多的贡献,也成为中国高端海工装备走出去的一张名片。

打破深水油气钻探市场垄断

“海洋石油981”是中国海洋石油总公司“五型六船”战略中的“旗舰”。从“十一五”大力推动深水发展战略以来,其组成中国深海油气开发的“联合舰队”,已经完成多项国内油气田的开发任务。

自2012年5月在南海水下1500米深的荔湾6-1-1打下第一口深水石油钻井以来,“海洋石油981”就一直没有停下自己的脚步。

2013年4月“海洋石油981”完成荔湾3-1-11和荔湾3-1-4两井的放喷测试;2014年8月,在南海北部陵水区块发现中国首个深水自营大气田;今年年初,远赴缅甸安达曼海进行海上钻探作业,至今年5月返回后,又在南海海域进行国内首口自营深水高温高压井作业。

一直以来,深水油气开发能力是世界强国争夺海洋资源的核心竞争力。我国南海高达300亿吨的资源中70%都蕴藏在深水区,但长期以来由于缺乏深水装备,资源却得不到有效开发。在建造“海洋石油981”前,国外深水钻井能力已达3000米,而国内还停留在500米以内的作业阶段。

深水一般指超过300米水深的水域,深海蕴藏着大量的油气资源、矿产资源。根据最近十余年的统计,全球超过亿吨级的大油气田的发现,深海几乎占到了40%-45%。而我国深海面积达到70多万平方公里,其资源量达到350亿吨—500亿吨,有第二个波斯湾之称,这片海域至今仍是“处女地”。

深水油气钻探技术一直被欧美几大国际石油公司所垄断,因此打造并组建中国自己的深海油气开发联合舰队迫在眉睫。除了“海洋石油981”,近年来也有很多深水高端装备在走出国门,驶向国际的市场,这就说明了我国的深水舰队高端装备,不但具备了深耕蓝色国土的能力,还拥有了在国际深水高端装备市场竞争的实力。

短短几年间,中国海油拥有了各类深水船舶42艘,其中勘探开发类装备22艘,工程辅助类装备18艘,达到3000米作业水深的深海装备有6艘。深水装备的投入使用不仅填补了我国深海水下施工装备的空白,更使我国具备了深水油气田一站式的一流开发能力。

实现自主设计制造深水油气钻井平台

“海洋石油981”不仅填补了国内深海石油采掘领域自主生产的空白,同时也为中国船舶工业找到了转型升级的一个方向。通过参与平台项目的设计与建造,中船集团的重大装备研发能力得到了跨越式提升。

而在今年1月,由中国船舶工业集团公司第七〇八研究所设计、上海外高桥造船有限公司建造的“海洋石油981”超深水半潜式钻井平台,获得了我国2014年度国家科技进步奖特等奖。

“通过该项目的建造实践,不仅为外高桥造船公司培养了一大批中青年人才,更为进一步提升外高桥造船公司的项目管理水平,为海工产品实现批量化、系列化、品牌化建造打下了基础。”上海外高桥造船公司总经理王琦说,“‘海洋石油981’号投入运营以来取得的各项成果,充分证明外高桥造船公司的海工建造水平和能力得到了检验和认可,而此次项目获得国家科技进步最高奖,彰显了中船海工品牌的价值。”

“海洋石油981”拥有多项自主创新技术,半潜式平台可变负荷9000吨,为世界半潜式之最,除此之外平台还选用了大马力推进器及动力定位系统,在1500米水深内可使用锚泊定位。

“海洋石油981”创造10项国内首次,包括国内首次拥有第六代深水半潜式钻井平台船型基本设计的知识产权;国内首次完成世界顶级深水半潜式钻井平台的建造;首次应用6套闸板及双面耐压闸板的防喷器等。

中海油迈向深水的进程为中国海洋工程产业的发展提供了良好的机遇。作为高端装备制造业的一个分支,海洋工程装备已被列入中国政府大力支持的战略性新兴产业。虽然中国在2010年已成为全球第一造船大国,但劳动力、原材料价格的提升,以及人民币汇率的变化,使得中国的造船业开始步入“瓶颈期”。要突破这种瓶颈,开发技术含量和附加值更高的海洋工程装备产品是一个转型方向。

海油机械:一次超越981的突破

(上接 T09版)目前,其数字化生产的先进模式等技术研发能力拥有国际领先水平,比如组装模块国际上通常需要14天,海油只需要7天,而这7天对油企来说就可以多出相当数量的油,这对于其开拓国际市场大有裨益,海油机械已可以实现技术入股。

海油集团还成立了设计研究院,整合了国内外在地质勘探、石油钻采、装备制造等行业专家共计200多名,其中国内外资深专家教授级高工达50余人(包括海外专家12人),并在美国休斯敦设立研究分院,充分利用海外学者在国外最前沿的技术来充实到企业当中。企业从而以技术转让、开发为先导最终形成拥有自主知识产权,再向国外做技术输出、提供行业标准制定。

这些年来,海油集团通过科技创新,将取得的科技成果不断的转化为现实生产力。

开发出新的产品,建设了新的项目,增强了企业的科技实力和经济实力,海外业务逐年递增,为企业带来巨大经济收入的同时,增加了社会就业,并逐渐形成了全球业务网络。

集团目前正在建设一所石油大学,与美国德州理工大学有密切合作,这将是公司技术创新道路上的源泉。

走向世界的大国新制造

董事长王政权介绍,近几年,海油集团通过战略管理型经营模式,既可以最终实现统一计划、统一销售、统一采购、统一供应、统一协调、统一全面预算管理和资金运作,又可以实现下属企业独立核算。这种管理模式系统地解决了企业对市场的快速反应,提高了企业的应变能力和核心竞争力,为实现“一带一路”的国家战略修炼内功。

为了全面落实《国务院关于推进国际产能和装备制造合作的指导意见》第十六条“整合优势资源,推动工程机械等制造企业完善全球业务网络。”海油集团加大工程机械、石油装备等制造企业的市场开拓力度,积极开展融资租赁等业务,结合境外重大建设项目的实施,扩大出口。

王政权介绍说,海油集团依托铁

岭清河石油装备产业园,与俄罗斯联邦共和国开展石油装备项目合作,2014年5月,邀请俄罗斯联邦巴什科尔达斯克共和国哈米托夫总统到访企业,并与企业签订了合作备忘录。该项目合作包含5000米至7000米陆地撬装模块钻机、3000米至4000米陆地车载钻机、350马力至650马力自走式修井机等成套设备的采购,以及该国现有油田市场开发,包括钻井、修井、试油等各项工程技术服务,综合贸易额可达25亿美元。

王政权说,海油集团的发展主线是依托国内外最先进的石油钻采技术,充分发挥自身核心竞争力,把中央“一带一路”顶层设计与企业自身优势结合起来,通过利用现有的技术和资金到国外去开展工作。

值得期待的大型钻井平台

旅顺双岛湾临港新区海洋钻井平台及配套海工装备项目3.14平方公里,项目预计固定资产投资约218亿元,建成后年产值达639亿元。目

前,世界石油产量中85%来自海洋,其余来自陆地。

《国务院关于振兴装备制造业的若干意见》,将大型海洋装备列为重点发展产业,这不仅仅是国民经济的需要——海洋装备具有较强的产业带动链,主要是由于海洋工程装备制造业是集门类技术于一体的行业,钻采、生产、处理、系泊及定位等众多系统进行集成,在国民经济116个部门中关联度达85%以上。在目前国际经济放缓和国内经济转型的状况下,海洋工程制造业的发展也会相应地带动船舶制造、机械加工、化工、能源、材料等产业的发展。“十二五”规划中明确将海洋工程列为重点产业,这期间将在中国近海大陆架新建5000万吨原油产能,并建成投产2—3个深水油气田,据此估计未来五年国内将需要70多座平台和10艘FPSO。

王政权对于未来表现出很强烈的自信,他说,只俄罗斯就缺2000多套设备,在“一带一路”战略中市场是没有问题的,我们还会发展,不只机械设备的销售还会在机械工程总承包等方面做更多的探索。