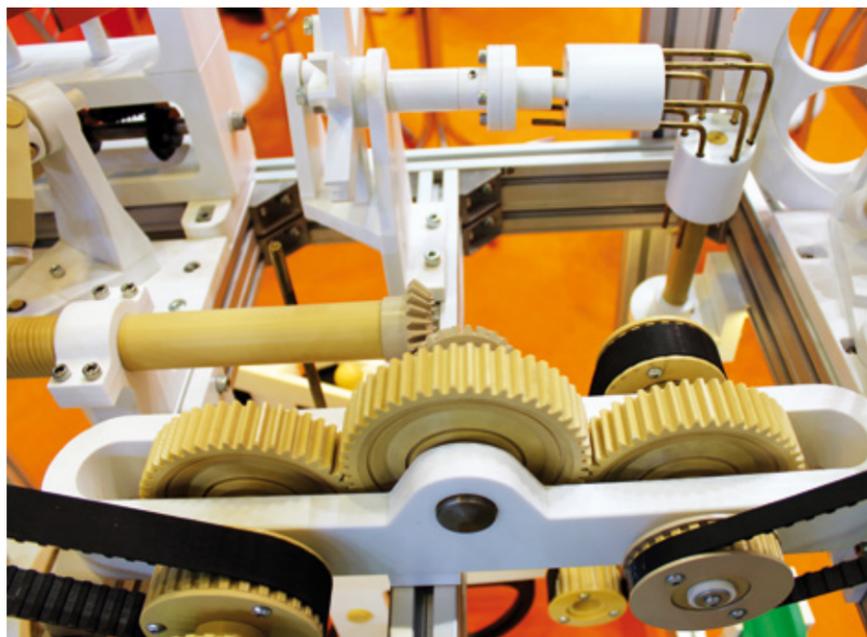


НЕТ ПРЕПЯТСТВИЙ ПАТРИОТАМ!

Подготовила
Кира Истратова

Пять лет назад Минпромторг забил тревогу. По данным ведомства, нефтегазовый сектор, один из самых успешных в российской экономике, зависел от импортной продукции на 60%. Это средняя температура по больнице, в технологиях гидроразрыва пласта иностранного оборудования было 95%. В 2015 году Минэнерго и Минпромторг развели бурную деятельность, стремясь решить проблему.



Вообще-то научно-производственный потенциал у России огромный. Только раньше эти возможности методично игнорировали. А тут санкции — как показала практика, очень кстати. Например, американцы Oracle в прошлом году отказались поставлять нам ПО, ориентированное на перспективную глубоководную добычу. Только к 2018-м отрасль уже обрела заметную самостоятельность.

В марте 2015 года глава Минпромторга РФ Денис Мантуров утвердил пятилетний план мероприятий по импортозамещению в нефтегазовом машиностроении. И уже в 2017 году удалось снизить зависимость от импортной продукции в нефтегазовой сфере до 52%, хотя целевой показателем был установлен на уровне 55%. Свои программы начали крупные нефтегазовые компании. В общем, процесс был запущен.

Но одно дело — данные статистики, и совсем другое — работа на рынке реальных производителей. С участниками выставки «Нефтегаз-2019»

мы пообщались именно о том, как сегодня выглядит профильный рынок и в каких долях на нём присутствуют российское и импортное оборудование. Поскольку на одной площадке собрались производители оборудования для добычи, транспортировки и переработки нефти, ответы получились очень разными. Но отметим сразу: целом картина складывается очень патриотичная.

ЛУЧШЕ ИМПОРТА

Рынок в эпоху глобализации развивается таким образом, что уникальных решений и технологий становится всё меньше. Оказывается, что всё можно повторить. Не скопировать, а именно повторить — с ориентацией именно на местных заказчиков. Это как раз и есть импортозамещение в чистом виде.

Так, ГК «ЗЕДЕКС» — предприятие изначально российское, много лет оно занимается производством самосмазывающихся материалов. В том числе, это решения для горно-

нефтедобывающей промышленности: материалы для защиты бункеров, конвейеров, трубопроводов.

«Можно сказать, что существуют иностранные аналоги нашей технологии, но они не идентичны. Весь процесс мы воссоздали заново. Транслировать его просто невозможно: компоненты, которые используют за рубежом, в нашей стране в чистом виде не применяются. Наше современное производство во многом уникально: никто больше не работает по такой рецептуре, такими методами, с такими типоразмерами.

Наши конкуренты — это западные компании, только они, по большому счёту, нам не конкуренты. Импортный продукт дороже в 5-6, а по некоторым позициям и в 10 раз. Хотя бы потому, что за границей другие цены на электроэнергию, другое налогообложение, затраты», — рассказал директор по развитию ГК «ЗЕДЕКС» Дмитрий Лошадкин.

Наш собеседник также добавил, что компания стремится к тому, что-

бы отказаться от производства компонентов для своих материалов за рубежом, и сегодня «ЗЕДЕКС» ищет российских партнёров, которые могли бы решать задачи синтеза сложных соединений.

Компания «РЕАМ-РТИ» производит импортозамещающую продукцию с момента своего основания, хотя 30 лет назад, наверное, и слова-то такого не было. Изначально это были РТИ для автопрома, а через несколько лет к списку компетенций добавилась и «нефтянка».

«Наши конкуренты — это чаще всего зарубежные компании, и к нам поступают именно запросы на импортозамещение. У нас есть большой опыт подбора и создания резиновых смесей для производства уплотнений. Мы всегда стараемся идти от узла: чтобы обеспечить служебные свойства уплотнения, нужно изучить, в каких условиях узел работает, в какой среде, каковы осложняющие факторы. В самом начале нашей деятельности мы стали создавать авторские рецептуры резиновых смесей, потому что невозможно было подобрать оптимальное решение среди существующих», — объяснила заместитель генерального директора ООО «РЕАМ-РТИ» Лариса Воробьева.

Даже решения для автоматизации процессов нефтедобычи, бурения и ремонта нефтегазовых скважин в нашей стране удаётся создать на основе российского железа и софта. И здесь речь уже не об импортозамещении, а о том, что в советские времена в нашей нефтянке велись активные работы по созданию и внедрению самых инновационных технологий и оборудования, которые получили развитие в наше время. Например, ещё 30 лет назад специалисты пермской компании «В-1336» создали электронный датчик для контроля веса на буровых установках, который фактически революционизировал технологию измерения веса и заложил основу модному сейчас тренду на «цифровизацию». А ведь принято считать, что направление автоматизации очень молодо, и отечественные компании только догоняют западные.

Три десятка лет развития с опорой на собственный интеллектуальный и производственный потенциал позволили компании прийти к самостоятельному созданию актуальных сейчас на рынке программно-аппаратных решений «Цифровая буровая» и «Цифровая скважина».

«Наша компания развивает это направление вовсе не потому, что оно

С 2014 ГОДА «ТРАНСНЕФТЬ»
ЕЖЕГОДНО СНИЖАЕТ ДОЛЮ
ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
НА

1
%

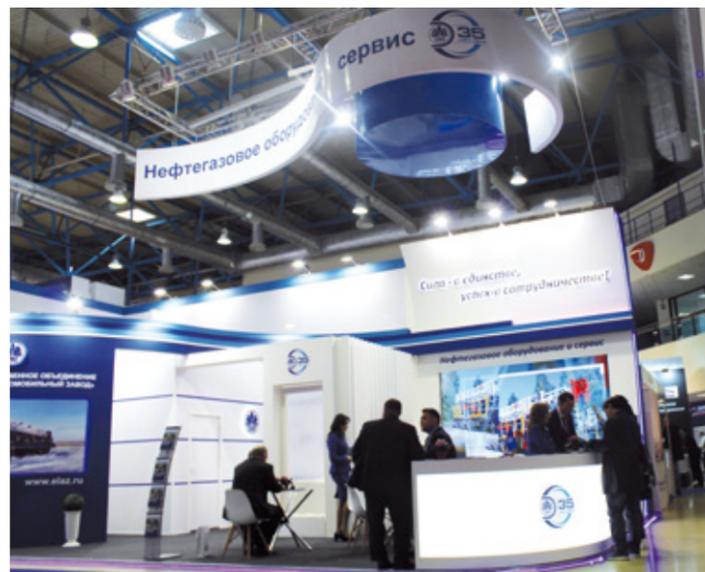
К НАСТОЯЩЕМУ ВРЕМЕНИ
ДОЛЯ ИМПОРТА
УМЕНЬШЕНА ДО

7
%

«СУРГУТНЕФТЕГАЗ» ДО

90
%

ИЗДЕЛИЙ ПРИОБРЕТАЕТ
У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



«горячее», трендовое — мы к этому пришли исторически. Да, конкуренция на этом рынке сегодня серьёзная. И да, это, как правило, западные компании или же российские, которые работают в симбиозе с иностранными. Например, аппаратная часть своя, а железо импортное. Или наоборот. Мы идём своей дорогой: у нас собственное производство полного цикла — разработка и изготовление датчиков и измерительных комплексов, создание специализированного софта. Это даёт нам ценовое преимущество, а ведь если сравнить предложения разных разработчиков, то окажется, что разбег по стоимости примерного одинакового комплексного решения огромный — разница может быть в три раза, а может и больше. Собственное производство и собственные разработки нам как раз и помогают уверенно себя чувствовать на этом рынке», — комментирует начальник отдела развития ИВЭ-Добыча АО «Предприятие В-1336» Артём Камалутдинов.

Специалисты НПП «ТИК» отметили растущий интерес рынка к российским системам противоаварийной защиты. На ряде производств, в том числе и в нефтяной отрасли, таковые являются обязательными — это требование Ростехнадзора.

«Могу сказать, что на продажах нашей продукции достаточно хорошо сказывается тот факт, что сегодня предприятия-заказчики всё больше ориентируются на российских производителей. Мы предлагаем системы, которые могут заменить импортные, однако наши решения заметно дешевле. И в последние годы те производства, которые ранее закупали ев-

ропейские и американские системы, всё активнее используют наше оборудование», — рассказала заместитель генерального директора ООО НПП «ТИК» Анна Салимова.

О расстановке сил на рынке нефтегазовой запорной арматуры мы уже рассказывали в номере 2, 2019. Производителей этой продукции, причём именно российских, на выставке было достаточно. Специалист ООО «СПД «БИРС» Дмитрий Тимофеев высказал очень патриотичное мнение на этот счёт.

«Мы работаем на достаточно конкурентном рынке, поэтому, можно сказать, боремся за клиента, стараемся предложить инновационные продукты. Сегодня есть ставка на импортозамещение, и мы видим своей целью вытеснить с рынка иностранных производителей. Если у наших заказчиков есть потребность в продукции, которую создаёт зарубежная компания, то мы разрабатываем собственную конструкцию, абсолютно конкурентную импортной.

Однозначно процесс импортозамещения идёт. В качестве примера — история другого нашего направления — производство электроприводов. Мы начинали с того, что реализовывали корейские приводы, а позже руководство компании пришло к единому мнению о необходимости создания собственного продукта. Наши конструкторы разработали решение, которое оказалось даже интереснее корейского. В скором времени мы запускаем новую производственную площадку — она станет для нас третьей, будем расширять производство электроприводов.

Однозначно, нам нужно продвигать российскую продукцию, по многим позициям мы уже сегодня не уступаем импорту. У наших производителей большой потенциал, у нас есть такие инновационные разработки, которые в пору иностранным компаниям копировать», — высказался Дмитрий Тимофеев.

ТОЛЬКО «СВОИ»

Есть участки нефтегазового рынка, где российское оборудование занимает подавляющую долю. Например, нефтеналивное оборудование. Как объяснила специалист департамента морских и речных стендеров Камышинского опытного завода Ольга Чернышова, это связано со специфическими требованиями российского законодательства.

«На рынке есть как российские, так и иностранные игроки, причём есть российские компании, которые работают с иностранными решениями, стараясь адаптировать его к российским реалиям. Но требования западных нормативов более жёсткие, и российские виды транспорта зачастую принципиально отличаются от иностранных аналогов. Верхний налив при открытом люке там практически отсутствует как таковой, западные нормативы требуют обязательной герметичности процесса с отводом всех возможных паров. В России таких требований пока нет, хотя мы ожидаем введения новых требований нормативного законодательства, общее движение всё-таки в европейском направлении.

В 2016 году вышел новый ФЗ о правилах безопасности складов нефти и нефтепродуктов, что подтолкнуло нас к выпуску новой продукции. Уже много лет наше предприятие производит стендеры — устройства, которые осуществляют слив и налив нефтепродуктов в суда-танкеры. Это наш уникальный продукт, мы монополисты на этом рынке. Так вот, после обновления требований законодательства мы в короткие сроки осуществили реновацию этого продукта, выпустив стендер второго поколения. Я полагаю, что и в дальнейшем экологические требования будут ужесточаться», — рассказала Ольга Чернышова.

По словам директора АО «ПО Елабужский автомобильный завод» Евгения Шульгина, на рынке передвижных агрегатов для ремонта скважин татарстанское предприятие также является очень сильным игроком, занимая существенную долю.

«Есть аналогичные агрегаты, в частности, представлены китайские и канадские производители. Но у них уровень выше — у китайских в том числе. Разница в стоимости достигает трёх раз. Кроме того, уникальность нашей установки в том, что она может передвигаться по дорогам общего пользования — не требуется оформлять разрешение на негабарит, развесовка по осям не превышает 7 тонн. Такое оборудование используется в нефтегазодобывающей промышленности, с его помощью осуществляют текущий и капитальный ремонт скважин, а также буровые работы», — рассказал Евгений Шульгин.

Мы так и не решили, стоит ли относиться к иностранным производителям белорусские компании. Сами «братья-славяне» только шутят, приглашая в гости: говорят, что границу проедем незаметно. К тому же, мы представляем единый Таможенный союз, говорим мы на родственных языках, что облегчает сотрудничество. Да и вообще, называть Минский завод колёсных тягачей иностранным предприятием как-то язык не поворачивается.

«Елабужский автомобильный завод является одним из наших партнёров, они закупают наше шасси. Да, шасси с колесной формулой 8x8 они производят сами, а варианты с более серьёзной нагрузкой на оси — 10x8, 12x12 — поставляем мы. В целом, российский рынок нам очень интересен, Россия — это наш стратегический партнёр, это основное направление сбыта нашей продукции и главный вектор нашего развития. У нас заключены соглашения с несколькими производителями, которые монтируют на наши шасси установки для бурения, азотные и насосные станции. Не скрою, у нас есть конкуренты — и азиатские, и европейские, но мы выигрываем по качеству продукции, срокам поставки, сервису», — отметил начальник отдела продаж автотехники ООО «Минский завод колёсных тягачей» Андрей Степуть.

«Ижорские заводы» не является монополистом на рынке корпусного нефтехимического оборудования, однако именно этот завод, построенный еще по указу Петра I, сотрудничает с крупнейшими российскими вертикально-интегрированными компаниями.

«Производство подобного оборудования подразумевает работу полноценного машиностроительного предприятия: масса нашего аппарата может достигать 2000 тонн. И у нас огромный

завод, полный комплекс металлообработки. Полноценный производственный комплекс даёт нам преимущество на рынке. На входе мы получаем от заказчика опросный лист, а на выходе выдаём готовый сосуд. Сами проектируем все нагрузки, выполняем детализацию, комплексно отвечаем за поставку. И не может возникнуть ситуации, когда случаются несостыковки проекта и материальной части. На этом рынке лучше себя чувствуют российские компании: проще организовать сервис, ведь запчасти всегда можно заказать у завода изготовителя, да и сроки поставки обычно меньше», — говорит представитель компании «Ижорские заводы».

Воронежский механический завод — ещё один игрок рынка «со стажем»: недавно предприятие отметило своё 90-летие. «Нефтянка» — не основное его направление: завод создаёт продукцию для «Роскосмоса». Что же касается нефтедобывающей отрасли, то здесь спектр оборудования довольно широк.

«Комплекс нашего нефтегазового оборудования предохраняет добывающий узел от протечек, пожаров и иных чрезвычайных ситуаций и нарушений режимов работы. В случае чего работники получают оповещение, срабатывают отсекающие и другие отключающие устройства. Система абсолютно автоматизирована и не требует присутствия человека. В связи с тем, что это очень сложное решение, конкурентов в России у нас немного. О существовании аналогичных импортных решений мне и вовсе не известно», — объяснил специалист по маркетингу Воронежского механического завода Александр Петров.

БЛИЖЕ К РОССИЙСКОЙ НЕФТИ

Конечно же, на российском нефтегазовом рынке работает огромное количество иностранных компаний. Однако всё чаще звучит слово локализация. Возможность работать в России и не зависеть от курса валют, сокращать затраты на логистику и обеспечивать более эффективную сервисную поддержку становятся мощными стимулами для организации производства на территории России, что, в конечном счёте, оказывается на пользу российской экономике. Или другой аргумент: в некоторых сферах путь импортного оборудования на российский рынок закрыт нормативными требованиями.

Так, немецкая компания Dräger сегодня производит самоспасатели в нашей стране на собственных про-

СПРАВКА

«РОСНЕФТЬ» РЕАЛИЗУЕТ ПОЛИТИКУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПО ДВУМ ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННОГО НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, И ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И СЕРВИСА ОБОРУДОВАНИЯ, НЕ ПРОИЗВОДИМОГО В СТРАНЕ.

СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ,
генеральный директор
представительства итальянской
компании TREVISAN MACCHINE
UTENSILI SpA в России

«Нам очень нравится эта выставка, здесь мы находимся в эпицентре событий. Вот наш стенд, а вокруг нас наши клиенты — и сегодняшние, и потенциальные. В двух стендах от нас — предприятие, где мы недавно выиграли крупный тендер. Рядом — наш близкий друг и постоянный заказчик. С другой стороны — потенциальный партнёр, с которым у нас недавно прошли крупные переговоры. В связи с уровнем выставки здесь ведь представлены и крупнейшие добывающие компании — на стендах присутствуют руководящий состав предприятий: собственники, директора. На этой выставке мы получаем очень важные контакты, и это не просто обмен информацией: можно сделать презентацию и сразу же получить обратную связь».



изводственных мощностях. Такое решение связано с требованиями ряда предприятий, для которых принципиально работать с оборудованием именно российского производства. Конструкция самоспасателей со сжатым воздухом включает баллон высокого давления, требования к которому высоки. И сегодня баллоны в самоспасателях Dräger имеют все необходимые допуски и сертификаты. Специалисты, кстати, отметили, что процесс локализации проходил без каких-либо проблем.

«Изолирующий самоспасатель многократного применения со сжатым воздухом Saver CF15 применяется при утечках сероводорода и других опасных веществ. Использовать его очень просто: звучит команда тревоги, человек надевает капюшон, запускает подачу воздуха с помощью устройства активации, и у сотрудника есть 15 минут для эвакуации. Понятная инструкция в виде пиктограмм нанесена прямо на футляр, в котором хранится прибор. Самоспасатель Saver CF15 удобен тем, что он многофункциональный: управляется от компрессорной установки и вновь готов к работе. В обслуживании не требует никаких специальных процедур. Материалы долговечные и термостойкие, способны выдерживать мощный тепловой поток. Так, самоспасатель Saver CF15 соответствует жёстким требованиям ГОСТ Р 53259-2009 «Техника пожарная. Самоспасатели изолирующие со сжатым воздухом для защиты людей от токсичных продуктов горения при эвакуации из задымленных помещений во время пожара», — презентует локальную версию самоспасателя за-

меститель директора отдела продаж техники для промышленной безопасности Dräger Россия Иван Меньшиков. Генеральный директор представительства итальянской компании TREVISAN MACCHINE UTENSILI SpA в России Сергей Игнатъев также рассказал, что компания рассматривает возможность локализации производства в России.

«Мы производим горизонтальные обрабатывающие центры. В целом, это универсальное оборудование, но оно очень востребовано в производстве трубопроводной арматуры для нефтегазовой отрасли. Сама конструкция головы нашего центра уникальна, и аналогов нет не только в России — в мире. Но хочу сказать, что российское станкостроение в последнее время развивается, появляются на рынке интересные игроки. Пока я бы не назвал их сильными конкурентами японских и европейских производителей, но начало положено. Мы тоже намерены поучаствовать в этом процессе, есть планы по локализации завода. Это поможет нам увеличить объём сбыта нашей продукции в России, поскольку в госпроектах предпочтение отдаётся отечественной продукции или произведенной в нашей стране. Поэтому такое направление нам интересно», — объяснил Сергей Игнатъев.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

Но, конечно же, это оптимистичный взгляд: не может отрасль за несколько лет так лихо развернуться в сторону российского производства. Система всё-таки отстраивалась годами.

«Давайте посмотрим реально на современные производства по перера-



ботки нефти. Отечественной технологии сегодня как таковой нет. Поэтому все нефтеперерабатывающие заводы строятся по технологиям западным. И какое же там оборудование заложено? Конечно же, тоже западное. Это работа по лицензии, и на все элементы системы есть гарантия. Разумеется, в процессе работы предприятия иностранное оборудование стараются заменить на российское, но лицензиарам это невыгодно. Потому что при замене клапана исчезает гарантия не только на клапан, но и на сопутствующее оборудование. И это серьезное препятствие для развития российского производства», — объяснила инженер по рекламе НПФ «ЛГ автоматика» Оксана Хакимова.

Поэтому в ряде случаев отечественным производителям с импортом «бодаться» очень сложно. Хотя продукция абсолютно конкурентоспособна и по некоторым параметрам даже превосходит иностранную.

«Мы много лет работаем на рынке, и у нас очень существенные производственные мощности — производим различные клапаны практически под любые среды. Посмотрите, например, на заслонку на диаметр 600 и представьте, какое оборудование нужно, чтобы её выточить, обработать и собрать. Мы работаем в том числе и со сложным оборудованием. В частности, клапаны для «нефтянки» — это оборудование на активную среду, значит, необходима специфическая внутренняя футеровка, и мы такую продукцию выпускаем. Среди преимуществ нашего оборудования его ремонтпригодность: его можно вернуть в работу, не снимая с трубы. Запчасти

для него всего в доступе. Мы даём гарантию на свои клапаны 35 лет, и на все наши изделия у нас есть паспорта. В случае чего его можно оперативно поднять и изготовить необходимую запчасть. К тому же, сервис: специалисты всегда могут приехать и решить любую задачу за несколько часов», — перечисляет г-жа Хакимова.

Электронику для выпускаемых клапанов «ЛГ автоматика» самостоятельно не производит, налажено сотрудничество с компанией Siemens. И такая ситуация характерна для многих российских заводов. С одной стороны, одно предприятие в принципе не может выполнять весь комплекс производственных работ — это советская утопия. С другой, можно ли говорить об импортозамещении, когда «мозг» системы создают иностранные компании? И когда мы говорим о локализации, например, станочной продукции не подразумевает ли это, что в России произвели листовое железо, болты и гайки, а ЧПУ закупили у иностранных партнёров?

Специалисты белорусской компании «Энергопромис» отмечают, что свои системы газового анализа они также создают, как правило из импортных — немецких комплектующих.

«Сами по себе системы газового анализа являются ответственным оборудованием, которое контролирует технологический процесс, и в случае сбоя последствия могут быть не просто дорогостоящими, это грозит экологической катастрофой. Основные технологии в этой отрасли зарождались и развивались на Западе, поэтому основной упор мы сегодня делаем на импортные комплектую-

щие. Но никаких обязательств перед иностранными поставщиками у нас нет, конструкция модульная, поэтому по желанию заказчика мы можем использовать элементы системы производства любой страны. По нашему опыту, процесс идёт так. Если у нашего заказчика нет опыта работы с такими системами, то мы предлагаем работать с проверенными поставщиками, то есть с импортными комплектующими. А если мы сотрудничаем с крупным предприятием, которое давно работает на рынке, у него есть опыт взаимодействия с российскими производителями, и он даже может кого-то порекомендовать — без проблем. Я бы не сказал, что западные системы во всём превосходят российские. Скажем, элементы защиты мы нередко используем российского производства, потому что у них отличные качественные характеристики», — прокомментировал ГИП ООО «Энергопромис» Владимир Рашкевич.

К слову, специалисты Dräger, отвечая на вопрос о распределении долей рынка датчиков контроля, рассказали примерно то же самое. Если объект действительно несёт в себе потенциальную опасность, то компании предпочитают работать с иностранными поставщиками. Если же производство стабильно работает без сбоев — с российскими, тем более, что их предложение по цене оказывается более выгодными.

Впрочем, здесь интереснее не факты, а тенденции. А процесс «русификации» отечественной нефтегазовой отрасли однозначно запущен. Причём 100-процентный отказ от импорта целевой задачей не является. ДТ

ВЫСТАВКА «НЕФТЕГАЗ-2019»: ...ET CONTRA

СЕРГЕЙ ТИХОНИЦ,
директор ООО «СВС»

«Отраслевые выставки умирают, и московская в том числе. Если раньше мы бронировали место заранее и на выставку было не попасть, то теперь смотрите, сколько свободных площадей. И ценных контактов здесь тоже не найти: люди, которые здесь присутствуют, не принимают решений, мы не можем с ними вести переговоры».