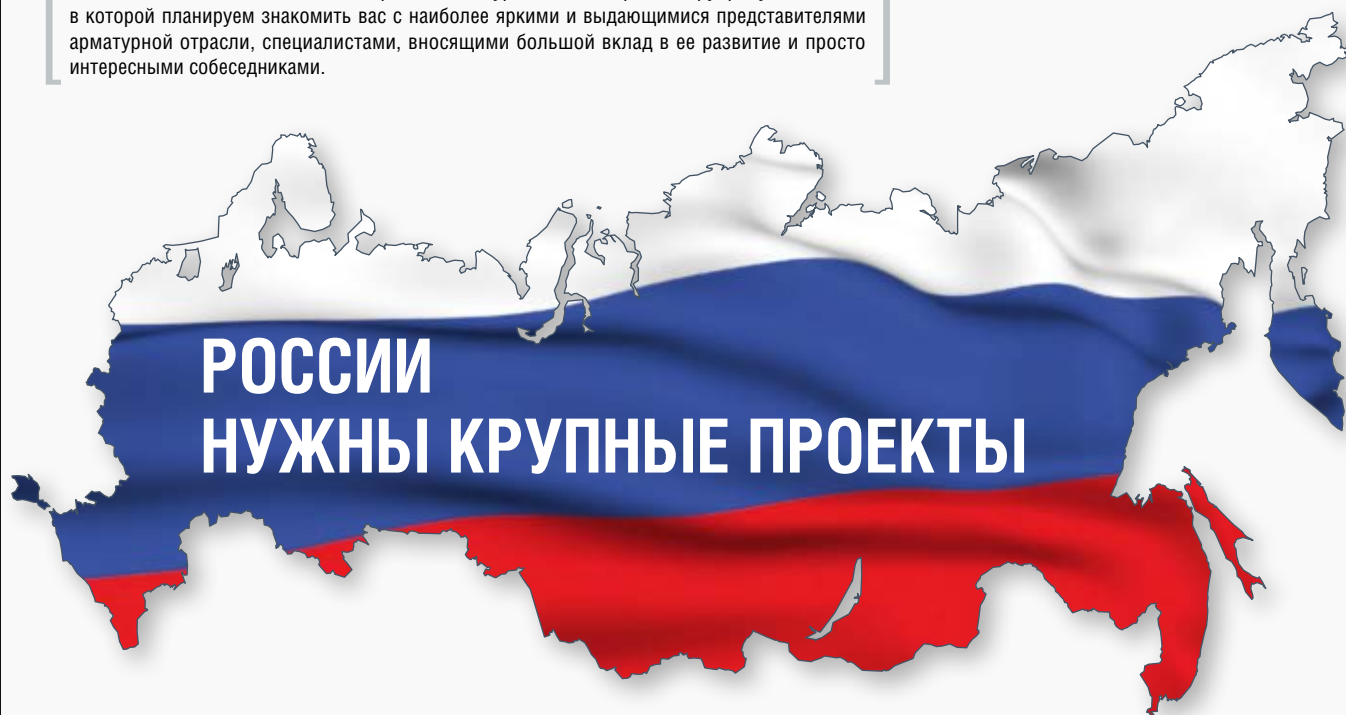


От редакции

Уважаемые читатели! В этом номере нашего журнала мы открываем рубрику «ИМЕНА», в которой планируем знакомить вас с наиболее яркими и выдающимися представителями арматурной отрасли, специалистами, вносящими большой вклад в ее развитие и просто интересными собеседниками.



Интервью с **И.В. Панченко**,
членом Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от Тульской области

» Какие вопросы и проблемы наиболее актуальны сегодня для предприятий арматуростроительной отрасли и российской промышленности в целом? Стоит ли надеяться на то, что новый 2017 год станет богатым на позитивные перемены и будет в чем-то лучше предыдущего? Об этом и еще о многом другом наша беседа с членом Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от Тульской области, заслуженным машиностроителем России Игорем Владимировичем Панченко. Встреча состоялась на заводе ОАО «Тяжпромарматура» (г. Алексин Тульской области), которому Игорь Владимирович посвятил более 30-ти лет трудовой деятельности. Да и сейчас, став членом Совета Федерации, он внимательно следит за судьбой родного предприятия, оказывая ему всевозможную поддержку.

Ксения Карловская (корреспондент журнала «АС»): — Игорь Владимирович, в новый год принято входить с позитивным настроем и надеждами на светлое будущее. На Ваш взгляд, какие перспективы развития в 2017 году есть у российских предприятий, в том числе арматуростроительной отрасли, в условиях экономического кризиса?

— Надеюсь, что хуже точно уже не будет. В этом году в стране ожидается рост экономики. Кроме того, те крупные проекты, которые были запланированы (газопроводы «Сила Сибири», Ухта-Торжок, строительство Амурского газоперерабатывающего завода), активно

реализуются. Думаю, перспективы участия российских арматурных предприятий в их осуществлении достаточно определены и надежны.

Кроме того, хочу отметить, что законодательство Российской Федерации направлено на защиту внутреннего рынка, развитие импортозамещения. Оно достаточно серьезно стимулирует российские предприятия к участию в импортозамещающих процессах по производству продукции нового, не производимого на сегодняшний момент на территории нашей страны, сегмента. Считаю, что здесь мы имеем достаточно хорошие перспективы.

К.К.: — Какие, на Ваш взгляд, проблемы сегодня испытывает отрасль?

— Прежде всего, главная проблема – определенное технологическое отставание. К большому сожалению, мы в специальных шаровых кранах используем в основном узлы затворов иностранного производства. Рынок отечественных изготовителей специальных затворов на сегодняшний момент отсутствует. Все наши героические победы, я имею в виду изготовление специальной российской трубопроводной арматуры, обеспечиваются при незримом участии серьезных иностранных компаний, в первую очередь, итальянских.

Также отмечу крайне низкий уровень производительности труда. Сказывается отсутствие высокотехнологичных заготовок и их высокая цена. Металлургические заводы, пользуясь своим во многом монопольным положением на рынке, достаточно волюнтаристски ведут себя в вопросах ценообразования, не заботясь о том, что и другим предприятиям страны нужно обеспечить конкурентные ценовые параметры. Мы много раз сталкивались с ситуацией, когда арматура российского производства оказывается дороже, чем итальянская, причем, это не связано с ростом курса доллара.

С другой стороны, хочу отметить еще важный момент – отсутствие российских станков. В настоящее время любой импортный станок стоит от полумиллиона долларов до космических цен. И если раньше

полмиллиона долларов – это было 16–18 миллионов рублей, то сейчас – более 30. Существующие в России кредитные ресурсы, как иностранные, так и российские, при существующих уровнях рентабельности машиностроительного производства не могут быть использованы в качестве базы для проведения реконструкции. Государственные программы, на мой взгляд, применяются крайне осторожно, можно было бы увеличить, во-первых, объемы финансирования, а во-вторых, применять их более смело.

Что касается заготовительных производств, неплохими литейными мощностями уже обладают 5–6 крупных производителей трубопроводной арматуры. В 2014 году в Суходоле (Тульская область) был построен новый завод специального тяжелого машиностроения ООО «Суходол Спецтяжмаш» (проектная мощность предприятия – 40 тысяч тонн в год, рассчитана на изготовление поковок и штамповок массой от 600 до 7 000 кг из круглой заготовки и листового проката – прим. ред.). Однако заготовки этого завода (для тяжелой арматуры) использует лишь ОАО «Волгограднефтемаш». Все остальные говорят, что они им чем-то не нравятся. Хотя на сегодняшний день такие заготовки в мире являются наиболее продвинутой. Их используют завод ЗАО «Тяжпромарматура», RMA, SchukArmaturen – те компании, которые в линейной части обеспечивают 80% мировых поставок.

Также проблемой является отсутствие новых уплотнительных материалов на высокие температуры, вы-



Во время интервью И.В. Панченко рассказал о проблемах и перспективах в арматуростроительной отрасли

сокие давления. Химики под наши объемы, которые даже минимальными назвать сложно, не работают, сколько бы мы не пытались. Считаю, что первый, кто откроет в России предприятие по производству компонентов для арматуростроения, в первую очередь, пробок и седел, будет в прибыли.

А пока ощущение такое, что арматуростроители находятся в стагнации примерно лет 10, если не 20 уже.

Иван Тигранович Тер-Матеосянц (исполнительный директор НПАА): — Как, на Ваш взгляд, можно поднять производительность труда и повлиять на то, чтобы предприятия работали более эффективно?

— Сложный вопрос, на самом деле. Я бы сказал, он не столько технический, сколько морально-идеологический. Основные причины – это не очень прозрачные методы стимулирования сотрудников, низкий уровень их собственной квалификации. Кроме того, непростая ситуация складывается и с профессиональным обучением: у нас практически отсутствует сейчас система профильных технических училищ. А те, которые остались, давно уже очень серьезно отстали.

И.Т.Т.-М.: — Это же можно и про высшую школу сказать...

— Про высшую школу можно вообще не говорить. Все достаточно сложно...



Кран шаровой DN 1400

К.К.: — Как человек, практически посвятивший всю свою жизнь работе на одном из крупнейших в России заводов, поделитесь, пожалуйста, опытом: как в кризис нашим арматурным предприятиям не только выжить, но и умудриться найти ресурсы для развития, позволяющие открывать новые производства и прочее?

— У меня абсолютно пессимистическое отношение к открытию новых производств, новых каких-то заводов. К сожалению, многое сейчас решается административным порядком, а не за счет компетенции или исключительности. Если, к примеру, в Венеции вы хотите быть гондольером, вам необходимо купить у действующего гондольера его лицензию, то же самое – с таксистами в Чехии. Есть ровно столько гондольеров и таксистов, сколько необходимо для того, чтобы кататься по Венеции – на гондолах, а в Чехии – на такси. Больше – нельзя: квота. Ты не можешь просто так купить лицензию у муниципалитета. Ее можно приобрести только у того, у кого она уже есть. Лицензия выставляется на аукцион.

У нас же в стране все иначе. К примеру, просыпаясь я утром и говорю: «Хочу делать трубопроводную арматуру для линейных трубопроводов». У меня есть лишние деньги – начинаем строить, допустим, завод в Челябинске, применяя все возможные методы административного влияния на данное решение.

К.К.: — Раньше было по-другому?

— Конечно. При советской власти было 6 заводов, которые в России выпускали шаровые краны DN 1400 – это «Петрозаводскхиммаш», «Волгограднефтемаш», Алексинский завод тяжелой промышленной арматуры, Усть-Каменогорский арматурный завод и «Уралхиммаш». И 120 таких кранов, необходимых нашему «Газпрому» в год, делились на шесть предприятий. Затем заводов стало семь... Теперь же их сколько? А потребность Газпрома в этих кранах не выросла. Превращать рынок высокотехнологичного оборудования в «дикий» – смерти подобно. Сами себя изживаем.

И.Т.Т.-М.: — Кран DN 1400 – это уникальное изделие, трудоемкое и дорогое. Если его изготовил, ты – герой. «Мелочевку» делает полстраны, там конкуренции «выше крыши» и цена на уровне себестоимости.

— Но если вы проедете по заводам, которые делают «мелочевку», – придете в ужас. Это же гаражи, где собирают арматуру из китайских комплектующих.

К.К.: — И что же делать?

— На мой взгляд, сейчас необходимо заниматься не размножением заводов, а теми задачами, которые на сегодняшний момент не решены. В России существуют колоссальные проблемы в криогенной арматуре,

в изготовлении уплотнений металл по металлу. Есть ниши, которые по своим технологическим требованиям гораздо более сложные, чем производственная арматура для линейной части трубопровода.

Хочу привести пример. Итальянская фирма Grove имеет оборот порядка 400 млн евро, в том числе, составляет в Россию продукции не менее, чем на 100 млн евро. Почему бы нашим предприятиям это дело не заместить?

Зачем строить заводы, открывать новые производства шаровых кранов, при этом заключая с «Газпромом» долгосрочные контракты на не очень прозрачных условиях? Деньги есть лишние? Хорошо. Даже при наличии прозрачной конкурсной процедуры и ее тщательном соблюдении все эти заводы встретятся в конкурсе и будут рубиться до момента снижения цены ниже плинтуса. Кому-то это нужно? Кто-то от этого выиграет? Не думаю.

К.К.: — Чем все это может грозить в результате?

— В результате мы имеем минимальную рентабельность, незагруженные производства, невозможность развиваться. А вместо того, чтобы принимать оправданные и разумные инвестиционные решения, получаем одну большую проблему. Уверен, что государству необходимо более активно участвовать в принятии решений о создании подобных крупных производств. Его роль в этом плане должна возрастать. Ведь очень сложно пытаться развиваться в нишах, которые достаточно заполнены. Сегодня в них не существует дефицита, наоборот, — переизбыток мощностей. Чтобы выжить в условиях конкуренции, производители будут озадачены новыми разработками, инвестициями, рентабельностью, а технологии упростят. И, в конце концов, не останется ни одного приличного завода.

К.К.: — В других отраслях промышленности все так же печально?

— Смотрите сами — никто же не производит на 15-ти заводах автомат Калашникова, хотя могли бы. Во-первых, это не нужно, а, во-вторых, считается, что правильнее будет изготавливать данное изделие на мощностях ОАО «Концерн «Калашников». И государство не потеряло здесь свою определяющую роль. Шаровые же краны нужно делать обязательно всем!

К.К.: — Какие российские арматурные предприятия в таком многообразии, на Ваш взгляд, имеют право на жизнь?

— Мне известны перспективные производители трубопроводной арматуры, пришедшие на этот рынок достаточно цивилизованно и обладающие высоким техническим уровнем. Из новых можно назвать заводы «Гусар» и «Конар». Из традиционных — «Волгограднефтемаш», «Пензтяжпромарматура» и Усть-Каменогорский

арматурный завод. Разве недостаточно конкуренции среди этих заводов? В высшей степени достаточно! Низкий технический уровень? Не скажу. 80% заводов, изготавливающих на сегодняшний момент трубопроводную арматуру, делают наши старые шаровые краны. Мы их внедрили в 1989 году. Ну и что — сколько нам нужно заводов?

К.К.: — Выходит, что многие предприятия по большому счету стремятся к одному — заработать и побольше. И здесь, как говорится, любые средства хороши. А какую цель преследовало ЗАО «Тяжпромарматура» в свое время, когда заводов было еще не так много, как сейчас?

— «Тяжпромарматура» серьезно занимается производством арматуры (конусные и шаровые краны) с 1950-х годов. И тогда реально ставилась задача обеспечения технической возможности производства. Первые шаровые краны 1400, начиная с 1977 г., изготавливались для магистральных трубопроводов в рамках строительства мега-проектов. До этого такая арматура поставлялась японцами, немцами, итальянцами. Мы понимали, что в тот момент решали задачу экономической безопасности государства. В 2008–2009 году АлЗТПА совместно с заводами «Гусар» и «Конар» укомплектовали арматурой практически весь проект «Восточная Сибирь — Тихий океан» (в общей сложности было выпущено более 1500 штук крупной арматуры). И это тоже была борьба за государственные интересы. Мы, российские арматурщики (три завода — в Алексине, Волгограде и Пензе), практически вытолкнули всех иностранцев из линейной части трубопроводов. Если раньше здесь стояла арматура компаний "Grove" и "NuovoPignone", то теперь всё отечественное. Сейчас никто даже не помышляет купить шаровой кран или привод иностранного производства. Решена также проблема по электрогидравлическим и электрическим приводам. Таким образом, сегодня вопрос потребности нашей страны в трубопроводной арматуре закрыт усилиями российских заводов.

К.К.: — Игорь Владимирович, Вы, как член Совета Федерации, выходите с какими-то инициативами, направленными на то, чтобы как-то изменить эту непростую ситуацию?

— В прошлом году мы очень эффективно поработали с металлургами. Они на какое-то время остановились с точки зрения повышения цены. Кроме того, я вхожу в состав нескольких постоянно действующих комиссий, в том числе — в Правительственную комиссию по гражданскому импортозамещению. Там свое мнение, когда считаю необходимым, высказываю. Объективно говоря, импортозамещение движется. И если бы мы сосредоточили усилия не на строительстве заводов по произ-

водству шаровых кранов, а на импортозамещении, дело двигалось бы еще быстрее.

К.К.: — А как в этом отношении Вы оцениваете потенциал российских производителей трубопроводной арматуры – способны ли они к полному импортозамещению в настоящее время? Какие препятствия могут возникнуть на этом пути?

— Я могу сказать одно – программа на сегодняшний день выполняется. Препятствиями могут стать технологическое отставание, невозможность в связи с санкциями приобретения того или иного вида специализированного оборудования и привлечения на льготных условиях кредитных ресурсов. Но кто хочет – тот делает, двигается вперед.

К.К.: — Что предприятиям необходимо предпринять для более успешной реализации данной программы?

— Много, что необходимо. В первую очередь, дешевые ресурсы, то есть деньги. Если обеспечить предприятиям кредит под 3% годовых, пускай это и повлечет за собой некий контроль, то я вас уверяю, через 5–7 лет наша страна вообще ничего не будет покупать за рубежом. Но сейчас, когда кредит под 14% годовых считается счастьем, а рентабельность машиностроения – 7%, как вы предлагаете развиваться?

И.Т.Т.-М.: — Игорь Владимирович, скажите, в чем Вы видите причины наметившейся тенденции, когда крупнейшие потребители трубопроводной арматуры заключают специальные инвестиционные контракты (СПИК) на освоение производства импортозамещающей продукции с непрофильными предприятиями, в то время как традиционные арматурные производства оказываются недогруженными?

— Честно говоря, не очень понимаю, почему так происходит. Считаю, что Минпромторг, а также структуры «Газпрома», «Транснефти», недостаточно жестко влияют на эти процессы. И если «Транснефть» порядок навела достаточно серьезный, то в «Газпроме» до недавнего времени, пока Вячеслав Александрович Михаленко не пришел на место руководителя Департамента 308, пройти сертификацию на поставку продукции вообще не представляло никакого труда. Были достаточно формальные испытания. По моим данным (не могу ручаться за цифры), сотни предприятий аттестованы на поставку трубопроводной арматуры линейной части на объекты газораспределительной системы «Газпрома» и всего пять – «Транснефти». «Транснефть» чувствует себя многоножкой – стоит на пяти заводах одновременно и никаких проблем не ощущает: ни с точки зрения объемов, ни сроков, ни качества. И в любой момент может маневрировать.

К.К.: — Почему так происходит?

— Дело в том, что саратовский испытательный стенд, положила руку на сердце, достаточно устаревший. Он не проходил модернизацию, наверное, никогда. Параметры многих видов арматуры просто не могут быть обеспечены. Получай допуск, включайся в реестр и, пожалуйста, поставляй продукцию в «Газпром». А как же быть с тем, что у тебя нет опыта эксплуатации арматуры, а также полностью отсутствуют технологическая аттестация производства? Что значит – я приехал и испытал кран? Ну, испытал – хорошо, а делать-то его умеешь? Или купил за забором? Проблема в отсутствии стройной системы сертификации продукции, аттестации производства и т.д. Но с появлением нового руководителя порядок там, думаю, будет наведен – у него подходы несколько иные. В.А. Михаленко – большой профессионал, надо объективно сказать, человек, который в «Газпроме» прошел путь «от трубы до башни». К тому же, лишенный груза предыдущих обязательств, он может принимать любые решения, направленные на повышение роли подразделений корпорации в регулировании тех или иных производств.

И потом, я считаю, что отказ от ограничительных мер в сфере контроля технической состоятельности предприятий и полный переход на рыночные процедуры проведения торгов тоже ни к чему хорошему не приведет. Если сейчас все ограничительные меры снять и перейти на чисто коммерческий конкурс, на мой взгляд, ни одно из существующих традиционных предприятий по производству трубопроводной арматуры не сможет ничего поставлять. Это будут делать гаражи, контрафактики, а все заводы останутся на длительное время, и тогда начнутся серьезные проблемы... В то же время, достаточно ввести технологический аудит заводов, и половина из тех, кто именует себя производителями, его просто не пройдут.

И.Т.Т.-М.: — То есть фактически двухуровневая система должна быть: сначала техническая компетентность, а уж потом экономическая...

— Совершенно верно. Во-первых – техническая компетентность, во-вторых – экономическая, в третьих – отсутствие текущих проблем. К примеру, вы можете быть технически компетентны, экономически лучше, но при этом находиться в процедуре банкротства. Вам нельзя заплатить никаких авансов, потому как они просто уйдут на погашение задолженностей.

Для наведения порядка необходимо уже сейчас усиливать влияние Департамента 308 в конкурсных процедурах. Это в обязательном порядке! По большому счету, технические службы «Газпрома» должны определять список предприятий, которые могут поставлять те или иные виды продукции на объекты газотранспортной системы. Это не исключает проведения конкурсных

процедур, конкуренции между компаниями, выпускающими, скажем так, одинаковую арматуру или похожую. Желание все отдать коммерсантам – они пусть купят, а мы потом со всем этим разберемся – путь в никуда. В конце концов, со всем этим разбираться-то будет кто? Транспорт, добыча, переработка, подземное хранение, подчиненные тому же самому Департаменту 308.

И.Т.Т.-М.: — Такая ситуация ведь складывается не только в «Газпроме». Просто «Газпром» крупный, и это бросается в глаза...

– Поймите меня правильно – когда взорвется что-то где-то по-серьезному, или нефть разольется, крупный или маленький – уже не важно. И проблема – не только в возникновении ситуаций, которые могут привести к техногенным катастрофам. Это касается и обязательств по поставкам, и наших валютных поступлений.

И.Т.Т.-М.: — Кстати говоря, в октябре прошлого года в рамках Петербургского Газового Форума мы, совместно с Департаментом 308, организовывали Круглый стол. Там тоже шла речь о том, что необходимо проводить технологический аудит предприятий, прежде чем рассматривать их как поставщиков.

– Вот именно, а не просто брать изделие и везти его на стенд, испытывать и говорить, что оно хорошее. У нас до анекдота доходит. Мне известен случай, когда на стенд (объективности ради нужно сказать – не саратовский) везли арматуру, даже не замазав на ней маркировку, оставшуюся от других производителей.

К.К.: — На фоне всех существующих проблем есть какие-то позитивные моменты, надежда на то, что ситуация будет меняться к лучшему?

– Надеюсь только на одно – что здравый смысл все-таки возобладает. Не хотелось бы, конечно, чтобы он возобладал после какой-нибудь страшной аварии, случившейся из-за поставки контрафактных кранов. Хочется верить, что у нас будет проведена реконструкция саратовского полигона, который сможет обеспечивать испытания трубопроводной арматуры. Разговоры идут, но финансирования пока не выделено. Страна, как и арматурщики, живет от проекта до проекта. Если нет проектов, то и тяжелая арматура (кран DN 1400) не востребована.

В целом, могу сказать, что наша отрасль находится сегодня в тяжелом положении. Нужно переходить на более сложную арматуру, ту, которая работает в системе сжижения газа или при высоких

температурах, давлениях. Необходимо четко понимать, что здесь не будет больших объемов, а реализовать технически все это крайне непросто. Технические правила постановки промышленного производства сами по большому счету являются тормозом, в том числе в импортозамещении. Мы считали в свое время – для того, чтобы закрыть потребность в импортной арматуре, включая подводную, криогенную, арматуру на высокую температуру и давление, необходимо разработать примерно 15 видов продукции. При этом каждый из этих видов имеет достаточно небольшие объемы производства и возможных продаж. В то же время, они требуют полного цикла подготовки производства, начиная от разработки технических условий до прохождения всех испытаний и получения разрешительных документов. Если бы эта ситуация была пересмотрена нашими основными заказчиками, можно было бы очень серьезно поработать в данном направлении. И это как раз является проблемой.

И.Т.Т.-М.: — Вы упомянули о том, что отечественным арматурным предприятиям нужно уходить в область сжиженного природного газа, криогенной арматуры. Как видится, с Вашей точки зрения, может ли в перспективе оказаться под угрозой наш традиционный российский бизнес по трубопроводному транспорту, а, следовательно, и соответствующая отрасль арматуростроения? Очевидно, что СПГ становится реальным конкурентом трубопроводному.

– Нам это не грозит. Производство сжиженного природного газа никогда не будет более эффективным и дешевым, чем производство трубопроводного. С другой стороны, криогеника – это ведь не только сжижение, но и газомоторное топливо. Перспектива



Игорь Владимирович внимательно следит за судьбой родного предприятия, оказывая ему всевозможную поддержку

развития, конечно, существует, но больших объемов ожидать не стоит. Кран DN 1400 там точно не нужен.

К.К.: — А что касается технологий в добывающей промышленности, которые сейчас активно развиваются (освоение нефтяных и газовых месторождений в Восточной Сибири, сланцевых ресурсов, разработка шельфов), какие, на Ваш взгляд, наиболее перспективные?

— Самой лучшей перспективой является увеличение цены за баррель нефти до 70 долларов. Поймите правильно — пока не закончится дешевая, легкая нефть (не только у нас, но и у Ирана, Ирака), пока будут колонны в Турцию идти за 20 долларов/баррель, а то и меньше, никакой перспективы работа на шельфе иметь не будет, а тем более — российском. Российский шельф очень тяжелый. Это же не Норвегия, где нет постоянного ледяного покрова. Понимаю, что государство подобные проекты поддерживает и совершенно правильно делает с целью именно технологического развития. Когда возникнет потребность в данных разработках, тогда их и начнут развивать более серьезно. При цене нефти 55 долларов за баррель не вижу перспектив развития наших шельфовых программ в районе Новой Земли. До тех пор, пока есть дешевая нефть, дорогую никто приобретать не будет. Не очень понятно, какая в этой ситуации может быть эффективность для бизнеса.

К.К.: — Как известно, одной из главных задач отечественного машиностроения является повышение экспортного потенциала. Однако, согласно результатам исследований, объем экспорта на российском рынке сегодня крайне низкий — 3-5%. Ваше мнение — какие действия со стороны арматурных предприятий, а также НПАА, могли бы повлиять на увеличение этого показателя?

— Просто нужно упираться и делать.

И.Т.Т.-М.: — То есть «дорогу осилит идущий»?

— Да, в том-то и дело. Технически препятствий к этому нет. Проблема заключается в том, что, объективно говоря, во-первых, о нас никто не знает. Во-вторых, нас никто не ждет. В-третьих, даже если и ждут, то не всегда цена является определяющей. Вы можете гораздо дешевле предложить свою продукцию, но не факт, что у вас ее купят, потому что главной задачей является, в том числе, и надежность. Это очень сложная работа, но заниматься ею необходимо.

И.Т.Т.-М.: — И это вопрос, наверное, не то чтобы не одного года — не одного десятилетия...

— Нужно учитывать еще несколько моментов: за рубежом иные требования к металлу, используе-

мым полимерам и проведению испытаний. В России нет ни одного испытательного стенда, аттестованного по международным стандартам.

На сегодняшний день ЗАО «Тяжпромарматура» фактически закончило аттестацию продукции для поставки ее за рубеж и полностью соответствует всем европейским требованиям. Однако, при том, что завод активно занимался этим вопросом на протяжении четырех лет, поставить свою арматуру за границу ему так и не удалось, и перспектив пока не предвидится.

Я не могу оценить навскидку — что нужно сделать. Просто надо быть лучше! А в существующей системе травли России на всех рынках сделать это крайне непросто. Роль государства должна быть увеличена и здесь.

К.К.: — В настоящее время по ряду причин российским производителям трубопроводной арматуры очень сложно стать участниками масштабных EP и EPC-проектов. Как считаете, почему?

— В России EPC-контракторы отсутствуют совсем. У нас нет ни одной компании нефтегазовой отрасли, которая смогла бы вести EPC-проект от момента проектирования до сдачи объекта под ключ. И мы, к сожалению, отстали в технологиях. Разговор о строительстве технологического полигона, на котором российские компании за достаточно небольшие деньги могли бы испытывать новые технологии и впоследствии внедрять их, в том числе и рамках каких-либо крупных проектов по переработке нефти или газа, ведется последние 5-7 лет. Но никто и никогда не пустит ни один не опробованный процесс в систему лицензиара, пусть даже это касается строительства маленького нефтеперерабатывающего заводика. Лицензиар отвечает за технологии. У него есть опыт, знания, понимание влияния видов оборудования и надежности их производителя на процесс, который он организует. И, самое главное, он не хочет ошибаться. Даже гайки не желает менять на другие. Поставил их где-то на Аляске 20 лет назад и ставит до сих пор. Контрактору это точно не нужно. А вот государству нашему — да. Оно достаточно жестко заставляет повышать уровень локализации тех или иных лицензионных блоков.

И.Т.Т.-М.: — Тем не менее, 1 ноября 2016 года в рамках 15 выставки «Криоген-Экспо. Промышленные газы» был организован Форум, на который мы пригласили экспертов двух известных международных инжиниринговых компаний ООО «Тиссен-Крупп Индастриал Солюшнс (РУС)» и ООО «Линде Инжиниринг Рус». Лицензиары выразили готовность работать с российскими производителями при условии, что те будут соответствовать их требованиям. И даже обещали оказывать всевозможную поддержку.

— А дальше начнется – «металл – только наш. Опыт эксплуатации – 20 лет». Еще что-нибудь. При этом, я считаю, что у нас есть неплохие предприятия, которые могли бы работать в рамках предлагаемых лицензиями проектов.

Что же делают лицензиары, выполняя поставленную задачу? Это достаточно просто. По уровню сложности оборудование делится на различные группы: первый, второй, третий и т. д. На первом уровне достаточно просто разработать технические требования. Я не вижу проблем в привлечении тех или иных российских предприятий (гайки, шпильки и прочее). На втором – емкостное оборудование, на третьем – трубопроводная арматура. Нужно не просто приглашать лицензиара, а вести несколько инженерно данную задачу. Минпромторг должен взять на себя работу – обязать лицензиара провести анализ своих планируемых поставок и затем в разрезе сложности поставленной задачи пробовать ее решить с точки зрения повышения уровня объема локализации. Давайте сделаем в России трубопроводы для начала. Что мы емкостное оборудование не можем начать делать? Не верю.

И.Т.Т-М.: — Волгоград делает. И не только...

— Проблема еще в том, что у нас такой объект строится один, а у них девять в год.

К.К.: — Нынешним летом, 7–9 июня, в Москве состоится IV Международный Форум Valve Industry Forum & Expo '2017. Являясь председателем Оргкомитета, как Вы оцениваете важность и актуальность данного мероприятия для представителей арматурных предприятий? Какова основная цель проведения Форума?

— Во-первых, Форум – прекрасная возможность встретиться, поговорить, увидиться. Ведь это случается так редко. Понимаете, наша отрасль достаточно сложная и упрощать ее не нужно. Главная цель – обсудить те проблемы, которые стоят перед арматурными предприятиями, попытаться их донести на более высокий уровень. Это всегда необходимо.

К.К.: — Игорь Владимирович, в завершение – Ваши пожелания представителям арматуростроительной отрасли в новом 2017 году?

— Крупных проектов и хороших бюджетов хотелось бы пожелать. Одно могу сказать точно – хуже, чем было два предыдущих года, уже не будет, а станет ли лучше – зависит от нас с вами! Пожелаю всем здоровья – это самое главное.

— Большое спасибо за беседу, Игорь Владимирович!



На церемонии открытия III Международного Форума Valve Industry Forum & Expo '2016