

РЕНОВА: В РОССИЮ С ИННОВАЦИЯМИ



Группа компаний «Ренова», крупнейший акционер швейцарских концернов Sulzer и Oerlikon, ставит своей целью содействие трансферу передовых западных технологий на российский рынок. Вместе с Sulzer, одним из ведущих мировых производителей оборудования для нефтегазовой отрасли и поставщиком насосов для нефтепровода ВСТО, компания планирует в ближайшее время создать на территории России сервис-центры для обслуживания и модернизации промышленных насосов. Кроме того, «Ренова» способствует расширению деятельности на российском рынке и других подразделений концерна, имеющего большой опыт технических инновационных разработок в производстве и сервисе промышленного оборудования. Осенью прошлого года первый завод в России открыл Sulzer Chemtech, выпускающий ректификационное, абсорбционное и прочее оборудование для нефтеперерабатывающей и химической отраслей. В марте этого года «Ренова» совместно с компанией Oerlikon, мировым лидером в сфере высоких технологий и инноваций, открыли первый в стране Центр по нанесению нанопокровов. В дальнейшем планируется открыть сеть подобных центров в регионах страны. Об участии швейцарских концернов в модернизации промышленности России и перспективах развития их бизнеса на российском рынке «Вертикали» рассказал Михаил ЛИФШИЦ, директор по развитию высокотехнологичных активов ГК «Ренова».

Ред.: Какие проекты в настоящее время Sulzer реализует в России? Продолжится ли ее сотрудничество с «Транснефтью»? В чем оно будет заключаться?

М.Л.: У Sulzer четыре направления бизнеса. Наиболее широко на российском рынке сегодня представлено насосное подразделение концерна - Sulzer Pumps. Насосы фирмы используются предприятиями российского ТЭК, химической, нефтеперерабатывающей и металлургической промышленности. Крупными потребителями оборудования Sulzer Pumps являются и предприятия российской целлюлозно-бумажной промышленности.

Трудно найти в России НПЗ, на котором нет насосов Sulzer. Только в цехах подготовки нефти Московского НПЗ стоят 60 насосов фирмы. Уникальные насосы Sulzer Pumps поставила для восточного нефтепровода, этот контракт уже выполнен — все 24 магистральных и 17 подпорных насосов для первой очереди ВСТО введены в эксплуатацию. Сейчас у нас в работе крупный сервисный контракт на обслуживание оборудования, поставленного «Транснефти».

Sulzer Pumps — первая компания, которая начала выполнять модернизацию насосного оборудования в России. В 1999 году она завершила крупный уникальный проект по модернизации турбопитательных насосов для 19 энергоблоков «Мосэнерго». Впервые в российской практике были заменены детали проточной части и изношенные узлы насосов при сохранении старых корпусов. КПД насосов в результате модернизации увеличился на 10–12%, и что особенно примечательно, за 10 лет этот показатель не изменился, что продемонстрировали контрольные замеры 2009 года. Хотя даже для новых отечественных насосов характерен спад КПД на 0,5–2,5 % в год.

Этот проект очень важен для нас, поскольку теперь мы имеем возможность оценить не только его окупаемость, но экономику всего процесса модернизации. К примеру, модернизация насосного парка «Транснефти» позволит высвободить электроэнергию, со-

размерную со стоимостью строительства энергоблока среднего размера.

В настоящее время мы выполняем большую работу по модернизации высоконапорных насосов для поддержания пластового давления при добыче нефти для ЛУКОЙЛа, турбинного оборудования в «КЭС-холдинге», а также питательных насосов энергоблоков Новочеркасской ГРЭС.

Для того чтобы расширить участие в российских проектах, заказчиками в которых являются крупные государственные компании, производственные и сервисные активы Sulzer Pumps должны быть локализованы в России. Модернизацию, как и ремонт, желательно проводить без вывоза оборудования за границу, поэтому сейчас мы сосредоточены на создании в России собственных сервисных и испытательных центров.

Например, в конце текущего — начале следующего года мы планируем открыть первый ремонтно-механический завод, оборудованный в соответствии со стандартами Sulzer, на базе которого можно будет ремонтировать, а в дальнейшем и модернизировать крупные промышленные насосы. Он разместится в Центральном федеральном округе. Второе сервисное предприятие собираемся открыть в Сибирском регионе, его площадка еще не определена.

Первый сервисный центр будет ориентирован на обслуживание в основном предприятий энергетики и нефтепереработки, а второй — на сервис нефтяных насосов.

Кроме того, на базе сервисных центров мы планируем обучать персонал заказчиков, которые на местах эксплуатируют наше оборудование.

Ред.: *Насосы в Россию по-прежнему будете завозить или планируете собирать их на месте?*

М.Л.: Есть посыл от руководства страны и госкомпаний о том, что нужно ориентироваться на закупку оборудования, произведенного в России, и мы над этим работаем. Итерации такие: сначала обслуживание в сервисных центрах, затем модернизация, и нако-

нец, сборка с привлечением российских подрядчиков.

Ред.: *Осенью прошлого года Sulzer открыл первый завод в России. Планируете ли расширять его мощности? С какими компаниями уже заключены контракты?*

М.Л.: В Серпухове открыто производство подразделения Sulzer Chemtech, выпускающего так называемые «тарелки» и «насадки» для ректификационных и абсорбционных колонн, применяемых в нефте- и газопереработке, химии и нефтехимии. Завод в России призван частично заменить импорт этого оборудования и сократить время на его поставку потребителям. Простой ректификационных колонн дорого обходится нефтяным компаниям, поэтому здесь важны сжатые сроки выполнения работ. Локализация производства в Серпухове позволила добиться рекордного снижения сроков поставки, а также сокращения транспортных расходов заказчика. Например, в конце мая этого года на заводе в Серпухове был выполнен срочный заказ Кстовского НПЗ — оборудование было изготовлено и отгружено заказчику за четыре дня.

Это удачный проект, и в этом году мы открыли вторую очередь завода. По мере роста объема заказов и далее будем наращивать производственные мощности. А заказчиков у «Зульцер-Хемтех» много, среди них все крупные нефтегазовые и нефтеперерабатывающие предприятия России и стран СНГ — «Газпром нефть», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Салаватнефтеоргсинтез», Мозырский НПЗ и другие. Например, недавно мы выиграли тендер на поставку оборудования для ректификационных колонн вновь создаваемой установки изомеризации на Московском НПЗ.

Ред.: *Сказался ли кризис на объемах продаж Sulzer в России?*

М.Л.: В целом, как и у других компаний, продажи концерна по миру за кризисный год упали — почти все заказчики снизили объемы капитальных вложений. Но, тем не менее, я бы не сказал, что кризис сильно задел бизнес

Sulzer в России, поскольку ее основная деятельность на россий-

Кпд насосов в результате модернизации увеличился на 10–12%, и что особенно примечательно, за 10 лет этот показатель не изменился, что продемонстрировали контрольные замеры 2009 года

ском рынке имеет непосредственное отношение к оптимизации издержек, к снижению энергопотребления и повышению качества продукции. Т.е. практически вся

Модернизация насосного парка «Транснефти» позволит высвободить электроэнергию, соразмерную со стоимостью строительства энергоблока среднего размера

продукция компании носит антикризисный характер. Например, поставка оборудования Sulzer Chemtech позволяет перейти к выпуску бензинов в соответствии с современными требованиями.

Для того, чтобы расширить участие в российских проектах, производственные и сервисные активы Sulzer Pumps должны быть локализованы в России

Поэтому снижение объема заказов компании в России было не столь ощутимым.

Ред.: *Sulzer — многоотраслевая компания. Каким сегментам российского рынка она отдает приоритет?*

М.Л.: На мировом рынке у концерна прочные позиции в каждой из отраслей. Думаю, и в России Sulzer будет стараться сбалансиро-

Уже в текущем году мы планируем открыть первый сервис-центр, способный как обслужить, так и модернизировать насосы практически любого размера. Итерации такие: сначала обслуживание, затем модернизация и, наконец, сборка

ванно развивать все свои бизнес-направления. Может быть, чуть-чуть быстрее пойдет развитие Sulzer Turbo Service. Это вто-

рой по доходности дивизион концерна Sulzer, который занимается обслуживанием турбин и другого

Вся деятельность Sulzer на российском рынке имеет непосредственное отношение к оптимизации издержек, к снижению энергопотребления и повышению выхода продукции

роторного оборудования для предприятий энергетики, добычи, транспортировки и переработки нефти и газа.

У компании свои корпоративные нормы, и выпускать насосы, которые не соответствуют, например, стандартам API, Sulzer не будет

Ренова способствовала приходу Sulzer Turbo Service в Россию, и его услуги оказались востребованы. В первую очередь, по причине высокой степени из-

Одна из российских проблем в том, что долгое время система закупок в стране строилась в основном по ценовому критерию

ношенности российского энергетического оборудования, в частности турбин, что наглядно подтвердила авария на Саяно-Шу-

Но практика показывает, что за пять лет эксплуатации один насос «съедает» 100 млн рублей, а другой — 140 млн

шенской ГЭС. Компаний же, способных качественно отремонтировать сложное турбинное оборудование, на российском рынке мало.

Сегодня в нашем центре в Электростали наиболее востребованы услуги по проведению испытаний — мы делаем несколько вариантов покрытий и испытываем их сначала у себя, а затем у заказчика

Кстати, в начале июня Sulzer Turbo Service приобрел новый сервисный актив — британскую Dowding & Mills. Благодаря этому Turbo Service практически удвоил

оборот в мире, а на российском рынке появилась компания, которая может оказывать полный спектр услуг по обслуживанию и модернизации энергетического оборудования.

Есть хорошие перспективы и у Sulzer Metco, производителя материалов и оборудования для газотермических и плазменных и покрытий. Спрос на покрытия в России не удовлетворен, а возможности единичных российских компаний не способны закрыть потребности рынка.

В целом, мы ожидаем, что присутствие компании в России будет сбалансированным.

Ред.: В каком сегменте российского рынка у компании есть конкуренты?

М.Л.: На рынке насосов. Здесь доминируют отечественные и украинские компании с устоявшимися производственными связями. Поскольку Россия долгое время была вне процессов, происходящих на мировом рынке насосного оборудования, парк насосов российских предприятий любой отраслевой принадлежности, за исключением, пожалуй, нефтепереработки, состоит из отечественного оборудования, а большинство специалистов всю жизнь обслуживали только отечественное оборудование.

Мы хотели бы использовать российских подрядчиков. Однако отечественные заводы работают по устаревшим стандартам, не приемлемым для нас, хотя производственные возможности для выпуска оборудования, отвечающего требованиям западных стандартов, у них есть. Поэтому сегодня Sulzer не считает возможным просто наладить производство своих насосов на каком-либо российском предприятии: у компании свои корпоративные нормы, и выпускать насосы, которые не соответствуют, например, стандартам API, Sulzer не будет.

Ред.: В чем, с точки зрения Sulzer, главная специфика российского рынка?

М.Л.: Одна из российских проблем в том, что долгое время система закупок в стране строилась в основном по ценовому крите-

рию — чья продукция дешевле, тот поставщик и лучше. Для Sulzer целесообразность закупки оборудования — в его эффективности, т.е. в том, что называется «стоимость жизненного цикла». Это подсказывает опыт компании, так она работает в мире.

Сегодня ментальность российских заказчиков начинает меняться. Миф о дешевизне обслуживания оборудования своими силами окончательно развенчан. Компании переходят от экономии к экономике, все начали считать, сколько стоит аутсорсинг, сколько — запчасти, во сколько обойдется цена закупки насоса, а во сколько его эксплуатация.

Кстати, стоимость насоса, согласно данным мировой статистики, составляет не больше 10% от стоимости его жизненного цикла, 33–35% забирает потребление электроэнергии, еще 30–35% — обслуживание и запчасти, остальные затраты приходятся на простой и пр.

К примеру, закупочная цена насоса ЦНС для поддержания пластового давления у разных производителей колеблется от 4 до 10 млн рублей. Но практика показывает, что за пять лет эксплуатации один насос «съедает» 100 млн рублей, а другой — 140 млн. Разница в исходной цене при другом интервале учета затрат выглядит уже совсем по-другому. Т.е. низкая цена у некоторых поставщиков приводит к росту затрат заказчика — сегодня сэкономил миллион, а завтра — потерял 40 млн.

И здесь тема грамотности закупок — это, собственно говоря, тема экономической эффективности и безопасности заказчика. Сэкономив на закупке, он сам себя бьет по конкурентоспособности.

Есть еще проблема необходимости доработки отечественных стандартов, т.е. унификации их требований с западными, особенно в части требований безопасности, надежности и эффективности оборудования. Например, в России производятся насосы с допустимым отклонением КПД до минус 3%. В то время как допустимая погрешность по стандартам ISO — плюс 0,5%. Уверен, принятие единых технических

правил позволит повысить надежность и безопасность промышленных объектов, снизить затраты и приведет к постепенному уравниванию по ценам отечественных и западных поставщиков оборудования.

Ред.: Весной этого года «Ренова» с другим швейцарским концерном Oerlikon открыла первый в России Центр по нанесению наноструктурных покрытий. Как продвигается этот проект?

М.Л.: В Электростали сегодня работает одна установка нанесения PVD-покрытий. Oerlikon — лидер в технологии PVD. Всего же на этой площадке запроектировано три машины разных модельных рядов. Когда мы поймем, что более востребовано, запустим и остальные установки.

В перспективе планируем создать в России сеть таких центров. Различные технологии нанесения наноструктурированных покрытий востребованы машиностроительными предприятиями, производителями автомобильной и авиационной техники и предприятиями металлообрабатывающей промышленности, поэтому следующие центры будут привязаны к местам концентрации машиностроительных мощностей.

Дальнейшее продвижение данного проекта будет зависеть от того, как быстро мы сумеем наладить в России производство материалов для нанесения покрытий. Дело в том, что коммерциализация нанопокрываний происходила на Западе, хотя сами технологии нанесения PVD-покрытий родились в России: технологию химического осаждения в 1970–1980-е годы изобрел русский ученый Б.Дерягин в Новосибирске, а метод физического осаждения придумали в Харькове.

Главное в технологиях напыления — не сама установка, а материалы и режимы напыления — то, что подбирается годами экспериментов. Причем, чистых экспериментов с вакуумом, проведенных на современном оборудовании.

Сегодня в нашем центре в Электростали наиболее востребованы услуги по проведению испытаний — мы делаем несколько

вариантов покрытий и испытываем их сначала у себя, а затем у заказчика. Конечно, в рамках этого проекта мы выполняем гораздо больше внедренческого функционала, чем нам хотелось бы. Но это тот случай, когда мы сами создаем рынок, поскольку российская промышленность, в том числе и ТЭК, пока еще серьезно отстает от своих конкурентов в этой сфере.

Ред.: Насколько велик этот разрыв?

М.Л.: Не катастрофичен, но я бы сказал, что он измеряется десятками лет. Приведу пример, связанный с применением технологии газоплазменного покрытия. На российском рынке в основном используется только шесть рецептур для газотермического напыления. A Sulzer Metso по заказу одной лишь фирмы «Роллс-Ройс» производит более 160 различных спецификаций порошков.

Но у швейцарцев история внедрения этой технологии заняла 30 лет. Поэтому если мы хотим сохранить конкурентоспособность, без трансфера передовых технологий обработки поверхностей не обойтись. И наша компания как раз пытается дать российским производителям доступ к этим технологиям.

Ред.: В чем заключается интерес «Реновы» к рынку инжиниринга и машиностроения, который сейчас так активно развивается?

М.Л.: Интерес «Реновы» к высоким технологиям — это решение акционеров, и принято оно было задолго до того, как в нашей стране начали говорить о модернизации промышленности. Что касается новых приобретений, то в первую очередь мы планируем развивать те активы, которые у нас уже есть: расширять их географию, увеличивать глубину производства.

В частности, перед нами не стоит немедленная задача увеличить долю в Sulzer, для нас сейчас важно научиться жить и работать с партнерами по концерну. Кроме того, наши компании сами при-



Если мы хотим сохранить конкурентоспособность, без трансфера передовых технологий обработки поверхностей не обойтись

растают новыми активами, как например, Sulzer Turbo Service, купившая британскую Dowding & Mills.

Интерес «Реновы» к высоким технологиям — это решение акционеров, и принято оно было задолго до того, как в нашей стране начали говорить о модернизации промышленности



Дистилляция
Абсорбция
Экстракция
Кристаллизация
Мембраны
Статические смесители
Сепарация в системах «газ-жидкость»
Технологии производства полимеров

массообменное оборудование

www.sulzerchemtech.com
www.sulzer.com



ООО "Зульцер Хемтех"
142204 г. Серпухов
Тел. +7 496 776 0600
Lorenzo.ghelfi@sulzer.com

Sulzer Chemtech, Москва
Тел. +7 495 363 2460
Leonid.shenderov@sulzer.com

Реклама