

Каковы ваши перспективы развития на международном рынке в ближайшие годы?

Мы занимаем достаточно твердую позицию в большинстве стран СНГ в нефтегазовом секторе и в отрасли водного хозяйства. В ближайшее время мы планируем принять участие в ряде интересных проектов. Наша база продаж на европейском рынке, компания Apollo Göbnitz в Германии, имеет несколько крупных клиентов не только в Европе, но и в Южной Америке и Азии. Мы приобрели эту компанию в 2012 году.

Нашими международными приоритетами сегодня являются Ближний Восток и Юго-Восточная Азия. Мы хотим получить доступ к новым рынкам, на которых мы еще не представлены так широко. Но это очень сложно, потому что нас там никто не ждет. Однако в бизнесе, как и в спорте, за успех нужно бороться.

Сейчас мы много работаем с крупными международными инженеринговыми компаниями, которые реализуют проекты по всему миру. За последние четыре года мы прошли многочисленные аудиторские проверки со стороны международных

компаний, что позволяет нам сотрудничать с ними. Сегодня мы на равных участвуем во всех тендерах, проводимых этими компаниями.

Мы уже выиграли ряд тендеров, и поставки продолжают. Сейчас речь идет главным образом о насосном оборудовании, но мы также ожидаем рост продаж нефтегазового и компрессорного оборудования. У нас хорошее соотношение цены и качества. Качество соответствует уровню ведущих международных компаний, а наша цена конкурентоспособна с производителями из Китая, Индии и Бразилии. ■



Александр СЕВАСТЬЯНОВ
Исполнительный директор
ЗАВОДА ДОЗИРОВОЧНОЙ
ТЕХНИКИ «АРЕОПАГ»

Комплексные решения

TOGY беседует с Александром Севастьяновым, исполнительным директором Завода дозирующей техники «Ареопаг», о том, как меняется спрос на мировом энергетическом рынке, влиянии санкций на российское производство и развитие технологий. «Ареопаг» разрабатывает, производит и поставляет дозирующие насосы и модульные насосные станции более чем тысячи типоразмеров и модификаций.

Как, по вашему мнению, развивается спрос на мировом рынке энергетики?

После кризиса 2008 года рост энергетического спроса из Европы, Китая и Индии становится ниже прогнозируемого. Мировые энергетические рынки, конъюнктура которых долгое время обеспечивала динамичное развитие энергетики и экономики России, охвачены процессами глубокой трансформации, которые существенно меняют объемы и структуру спроса, и ведут к обострению конкуренции.

Более того, конкуренция на рынке энергетики усиливается в связи с активным развитием производителей из США. Формируется избыток нефтеперерабатывающих мощностей на рынке нефтепродуктов стран АТР. Последние несколько лет наши заказчики уменьшали размеры инвестиций в создание новых нефтегазодобывающих и нефтеперерабатывающих мощностей, поэтому многие проекты до сих пор находятся на стадии ожидания.

Наступившая за кризисом стабилизация цен на нефть не повлияла на рост числа начатых проектов.

Обеспечение технологической независимости энергетического сектора и достаточных компетенций во всех критически важных для устойчивого развития энергетики видах деятельности — одна из приоритетных задач России.

Такие крупнейшие инвестиционные проекты, как Сила Сибири, а также разработка месторождений в шельфовых зонах, являются фундаментом для будущего роста индустрии.

Мы выполнили большой объем предпроектной работы для объектов по добыче нефти и газа и нефтепереработке. Начало строительства некоторых из них откладывается из-за отсутствия инвестиций. Уменьшение темпов экономического роста и риск, связанный с окончанием десятилетнего экономического цикла, вызывает у нас некоторое беспокойство. Министерство экономического развития РФ оказывает помощь производителям оборудования России в сфере развития новых технологий и производства пилотных образцов продукции.

Каковы новые тенденции в отношении спроса от клиентов, и как вы можете гарантировать им, что сможете соответствовать их требованиям?

Мировой тренд, который коснулся и заказчиков в России: заинтересованность в комплексном проектировании проекта, а не в простой закупке оборудования. Мы стали надежным подрядчиком для крупных EPC(англ.) - компаний, потому что предлагаем интегрируемые решения по проектированию, производству, монтажу, установке и техническому обслуживанию

высокотехнологичного дозирующего оборудования с применением российских норм и стандартов.

После кризиса 2008 такие вертикально-интегрированные компании, как ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл» и ПАО «Роснефть» стали фокусироваться на своих основных видах деятельности (нефте- и газодобыче) и отдавать подрядчикам строительство и ввод в эксплуатацию различных сооружений.

В последние два года мы сфокусировали наше развитие на крупных проектах в различных секторах отрасли. Мы предлагаем клиентам проектные решения для новейших технологических установок и систем в сфере дозирования. Наши заказчики используют оборудование для увеличения эффективности процесса добычи. С помощью точно дозируемых химических реагентов — нейтральных, а нередко агрессивных, токсичных и легковоспламеняющихся жидкостей — решается целый комплекс технологических задач во время добычи, транспортировки и переработки нефти и газа. Также использование наших решений позволяет применять специальные ингибиторы коррозии для защиты нефтегазового оборудования, благодаря чему увеличивается срок его эксплуатации. У нас есть собственные запатентованные разработки [патенты № RU 191668 U1, № RU 180117 U1, № RU

147442 U1], которые позволяют создавать экологически безопасные технологии в области дозирования.

Вы можете рассказать про ваш последний успешный проект?

В 2017-2018 гг. мы успешно завершили проект для ООО «Лукойл-Нижневожскнефть» на шельфе Каспийского моря. Главным требованием было использование как можно большего количества российского оборудования, чтобы нивелировать влияние санкций. Подобное оборудование ранее поставлялось зарубежными производителями. Мы решили эту проблему за 8 месяцев. Нами были модернизированы собственные технологии под соответствие требованиям морского регистра, а также подобран и согласован вендер-лист поставщиков вспомогательного оборудования, отвечающего требованиям морского шельфа. В результате проект почти на 100% сделан с использованием российских компонентов и технологий.

С какими главными трудностями встречаются нефтяные компании при работе на Севере?

Главная проблема Севера – холод. Очень сложно производить оборудование, которое сможет безотказно работать в



таких суровых условиях. Россия лишилась передовых зарубежных технологий по глубоководной разведке месторождений и добыче нефти, по добыче нефти в Арктике и разработке сланцевых месторождений. Именно поэтому проект Роснефти и Exxon-Mobil в Карском море был приостановлен. Есть некоторые технические трудности, решение которых в России ещё не найдено. Конечно, у нас есть свои технологии, которые порой значительно превосходят иностранные. В то же время, Завод дозирочной техники «Ареопаг» - это инжиниринговая компания, и мы всегда

готовы работать с применением импортных технологий и оборудования. Если бы политика не вмешивалась в экономику, мы бы добились больших успехов в синергии с импортными технологиями.

Какие ваши планы на ближайшие годы?

Мы планируем заниматься зарубежными и российскими шельфовыми проектами. Ближайшие перспективы - это более тесная работа с Саудовской Аравией, ОАЭ и Оманом. В настоящий момент у нас есть проекты в ОАЭ, Азербайджане и Узбекистане. ■

МНЕНИЕ РАЗДЕЛА



Светлана ШИМЧУК

Генеральный директор
НЕФТЕМАШ-САПКОН

Ваш завод выпускает более 300 наименований продукции. Какие из них являются наиболее популярными для ваших клиентов?

К основным видам производимой продукции относятся: насосы, установки и автоматизированные системы для точного объёмного дозирования различных жидкостей; блочно-комплектные насосные станции для перекачки жидких сред; резервуарное оборудование; защитно-предохранительное; пожаро-техническое и технологическое оборудование для оснащения резервуаров хранения нефти, нефтепродуктов и химических жидкостей; емкостное оборудование и сосуды, работающие под давлением; а также нестандартное оборудование, узлы и детали по чертежам заказчика.

Отличие нашего завода в том, что мы производим мелкосерийную продукцию, стараемся находить индивидуальные решения для всех клиентов. Каждая продукция, которую мы производим, специально разработана под требования заказчика.

Приходящие от клиента запросы тщательно обрабатываются группой специалистов, которые просчитывают сроки, технико-технологические возможности изготовления изделия и оценивают ее предварительную стоимость. После разработки проектной документации и согласовании всех необходимых условий, мы подписываем договор. У нас очень серьезная система контроля качества. Пользуясь возможностями современной оборудованной заводской лаборатории, мы осуществляем контроль качества практически на каждом этапе изготовления продукции.

Акционерное Общество «НЕФТЕМАШ»-САПКОН разрабатывает, проектирует, производит, поставляет и осуществляет сервисное обслуживание технологического оборудования для объектов топливно-энергетического комплекса, нефтехимии, металлургии, атомной энергетики и коммунального хозяйства.