

Проектировать и производить специальную арматуру для АЭС «с нуля» невозможно

На вопросы журнала «ТПА» отвечает заместитель генерального директора ОАО «Интелэнергомаш» Андрей Алексеевич Цой

Уважаемый Андрей Алексеевич, практически все крупные арматурные заводы начали осваивать производство арматуры для АЭС. Строятся цеха, набираются специалисты, закупается оборудование и новые технологии. Ваш комментарий (максимально развернуто) о возможности успешного освоения атомной ТПА в короткие сроки. В чем могут быть трудности и «подводные камни»? Насколько эта тенденция, выбранная сегодня нашими заводами, верная?

Начну отвечать с последнего вопроса: эта тенденция очень рискованная, в связи с непрогнозируемой ситуацией с объемами и правилами закупки Росатома. Во-первых, невозможно просчитать какой объем в обозримом будущем будет закупаться, проекты то растягиваются во времени, то откладываются, то наоборот нужно вчера, а то уже закупленная и произведенная арматура пылиться на заводе, потому что нет места на складе и когда она будет востребована, известно достаточно приблизительно. Во-вторых, добрые намерения по улучшению конкурентной среды начали выливаться в победы сомнительных производителей и это при том, что нефтегазовый рынок этой болезнью уже почти переболел и там теперь условия поставки более четкие и понятные, сколько времени понадобится, чтобы выработать систему критериев для правильного отбора поставщика — непонятно. В-третьих, постоянные требования по снижению цен напоминают анекдот про корову, которую не кормили и пытались получать молоко, когда эксперимент почти удался, «корова сдохла». Есть еще много сомнений, но мое личное мнение, что если завод работает эффективно и качественно на общепромышленном рынке, то там на сегодня работать интереснее и проще, а решить свои проблемы за счет атомного рынка вряд ли удастся. И при том я пока не знаю ни одного завода, успешно зашедшего на атомный арматурный рынок, а вот обратных случаев много. Освоение атомной ТПА в короткие сроки считаю невозможным, если люди никогда не работали в атомной отрасли и не знают «обычных» для АЭС требований, то их обучение займет несколько лет, и не факт, что будет успешным. Единственный путь — привлечение готовых специалистов или целых институтов для настройки процессов (как в случае с Алексиним и ЦКТИА), но это, извините, не с нуля, и даже в приведенном случае удался проект или нет — выяснится не скоро. Вообще собрать на сегодня хороший атомный коллектив (отдел качества, проектировщики, сбытовики, производственники, да и просто технари) невозможно! Все стоящие специалисты при деле, а полноценной замены им не воспитывается. Наше государство, которое в первую очередь должно быть заинтересованно в преумножении квалифицированной рабочей силы, не только этим не интересуется, но и не оставляет шанса заводам наладить этот процесс у себя. Мы сами неоднократно пытались подтянуть хорошо знакомые нам заводы на этот рынок, но в разовые сделки вкладываться не выгодно (и, как правило, мало времени), а гарантировать, что завод, вложив уйму денег в тот или иной продукт будет иметь постоянный сбыт невозможно.

Какие конструкции арматуры для АЭС сегодня можно считать инновационными? Что востребовано сегодня в энергетике? Есть ли какой-нибудь «минимальный» маркетинг в этой отрасли?

Атомная отрасль по определению весьма консервативна, на 99 % мы поставляем типичную арматуру, разработанную для ВВЭР: сильфонная арматура, электромагнитные клапаны, регулирующая арматура и т.д. Поскольку проект достаточно заслуженный, и принципиальных изменений в нем нет, то и арматура давно разработанная и стандартная. А вот для БН 800 пришлось искать зарубежных производителей, поскольку на такие параметры у нас арматура не производится. Хотя с удовольствием поставили бы отечественный аналог. Но и тут слово инновации прилепить не удастся, для японцев эта арматура пройденный этап, а в России создать что ни будь подобное трудно. Во-первых, условия диктует АЭП, а он старается опираться на уже существующие решения, во-вторых, у заводов нет достаточных стимулов и ресурсов для создания и продвижения инновационных продуктов. Даже небольшие изменения в конструкции требуют долгих согласований, испытаний и прочих затрат, а продвинуть, например, разработанные профессором Р. Р. Ионайтисом новые (опять не скажу инновационные, они у него лежат на полке уже не первый год) подходы к проектированию и изготовлению атомной арматуры невозможно. Скорее всего институты не найдя пророка в своем отечестве возьмут в проект готовый импортный образец. Что касается маркетинга, то его в атомке минимум, поскольку точно известно: сколько и какой арматуры будет использоваться при строительстве одного блока.

Есть ли хотя бы один положительный опыт в РФ быстрого освоения такой арматуры на наших арматурных заводах или инженеринговых компаниях?

Наверное, положительный опыт есть, но припомнить каких-нибудь случаев, когда новая разработка принесла большой экономический эффект или значительно увеличила безопасность или другие значимые характеристики АЭС, я не могу.

Есть ли в арматурной отрасли сегодня достаточное число специалистов, которые могли реально двинуть процесс освоения новой арматуры для АЭС? Или, как было ранее, все уйдет зарубежным арматурным компаниям?

Если задача «реально двинуть процесс» будет кем-то поставлена, то специалисты найдутся. Только я не вижу сейчас никого, кто был бы «реально» заинтересован в этом процессе. В Росатоме таких задач никто не поставит, у АЭПов тоже текущих проблем хватает, сами заводы успевают поддерживать тот актуальный минимум, который имеет спрос на рынке или решают локальные задачи под горящие проекты. Почти везде во главу угла ставится текущая прибыль, и если проект рассчитан лет на 5 и более, это табу, а за год и за два качественный рывок невозможен. Такой проект может осуществиться только при участии государства, заинтересованного в поднятии отрасли машиностроения в целом. Но это самый нереальный из всех вариантов развития событий. Я знаю примеры, когда руководство российских заводов идет на серьезные затраты и осваивает новую продукцию. Но когда к нам приезжает западный партнер и показывает карту мира, нашпигованную их заводами, исследовательскими и сервисными центрами, я понимаю,

насколько маленькими выглядят наши достижения по сравнению с задачами, которые решают на сегодня мировые лидеры арматуростроения.

В чем, по Вашему, сегодня главная проблема отрасли арматуростроения и конкретно в производстве специальной арматуры для атомных станций?

Это проблема не столько отрасли, сколько для России в целом, производству дают дышать ровно столько, сколько необходимо для обеспечения поставки наших ресурсов на экспорт и чтобы люди обеспечивающий этот процесс не замерзли зимой в квартирах. Наша арматура еще не опустилась до уровня автомобиля «Лада», но в обозримом будущем все значимые позиции в энергетической арматуре уйдут западным компаниям. Атомный рынок пока более защищен, в силу своей специфики. Но в ближайшем будущем мы лишимся не только своих автомобилей, поездов и самолетов, но все крупные энергетические объекты скоро будут проектироваться по западным образцам, а значит и арматура там будет востребована соответствующая. Так же и в атомном арматуростроении, чем более инновационная (о! пригодилось словечко) станция будет спроектирована, тем более критическими будут параметры, и как показал БН800 — такой арматуры у нас нет. А если и есть, то пылится в виде чертежей и образцов на полках какого-нибудь заслуженного института. Вот, например, наша компания разработала проект завода для производства атомной арматуры, проект действительно инновационный, не с точки зрения самого изделия, а с точки зрения правильного подхода к эффективности производства, его гибкости и контроля процессов качества. Хотя изначально это была идея модернизации уже существующего завода, но увидев, что в запорожец бесполезно вставлять мотор от мерседеса, решили спроектировать все с нуля. И цифры показали, что только за счет правильного подбора оборудования, использования последних технологий и максимального исключения человеческого фактора (брака) потери предприятия на всех этапах производства сократятся в разы, что в первую очередь скажется на снижении себестоимости и сокращении сроков производства. И при таком производстве не важно, какую арматуру производить — атомную или для простых энергетиков! К сожалению, в нашем холдинге, который уже имеет один арматурный завод и строит еще одно арматурное производство на другом предприятии, этот проект вряд ли будет востребован.

Какая самая главная «инновация» должна быть внедрена в производстве спецарматуры?

Главная инновация — чтобы человек работающий зарабатывал больше человека ворующего, и тогда люди сами пойдут туда, где больше платят и начнут эти самые инновации внедрять. А пока самая инновационная сфера деятельности в России это коррупция.

Чтобы Вы пожелали нашим читателям и Вашим коллегам на страницах нашего журнала?

Мне иногда кажется, что наша жизнь все больше становится абсурдной и беспросветной, и даже имея хорошую работу и приличную зарплату трудно почувствовать себя счастливым, когда видишь окружающее безразличие и бардак. Но я пожелаю вашим читателям постараться, чтобы окружающий их мир(семья, работа, друзья) стал более гармоничным и добрым, а это обязательно отразится на жизни страны в целом.

Санкт-Петербург, сентябрь 2011 года

Мир ТПА. Valve World 2011

Новая конструкция межфланцевого обратного клапана от ARI-Armaturen



ГК «Магистраль» расширила линейку поставок в РФ запорно-регулирующего оборудования своего партнера — немецкого концерна «ARI-Armaturen». Поступили в продажу новые сертифицированные по ГОСТ-Р обратные межфланцевые клапаны (серии 55.001) из нержавеющей стали (1.4408 DN15-100 PN40) — ARI-CHECKO. До конца 2011 года ARI-CHECKO реализуется ГК «Магистраль» по специальной цене — со скидкой 25 %. Срок поставки — 4 недели. В 2012 году сроки поставки будут сокращены.

Состоялось открытие седьмого регионального подразделения ГК «Магистраль»



В сентябре 2011 года состоялось официальное открытие офиса Компании в столице Центрально-Черноземного региона — в г. Воронеже. Одна из основных политик ГК «Магистраль» в отношении клиентов заключается в том, чтобы находиться как можно ближе к заказчикам. Это позволяет оперативно реагировать на их потребности, что, в результате, повышает качество обслуживания. Именно поэтому ГК «Магистраль» стремится постоянно расширять свою филиальную сеть, которая до недавнего времени объединяла центральный офис, расположенный в Москве, с шестью крупнейшими городами России, такими как Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Самара, Екатеринбург и Новосибирск.

В сентябре 2011 года состоялось официальное открытие седьмого офиса в столице Центрального Черноземья — в г. Воронеже. Коммерческий директор ГК «Магистраль» Николай Быкадоров уверен, что присутствие компании в этом регионе положительно скажется как на результатах бизнеса ГК «Магистраль», так и на удовлетворении потребностей предприятий, расположенных в Воронежской, Липецкой, Тамбовской, Белгородской и Курской областях. «В Воронеже у нас работает команда специалистов, которая хорошо знает особенности и потребности местного рынка, — объясняет Николай Быкадоров. — Таким образом, лучше понимая психологию клиентов, мы можем предлагать им наиболее оптимальные, и, что важно, проверенные современные решения в сфере поставки качественного промышленного запорно-регулирующего оборудования нашего партнера — немецкого концерна ARI-Armaturen». Руководитель коммерческого департамента уверен, что работать в Черноземье есть над чем: «В регионе сектор промышленного строительства требует модернизации и расширения, поэтому он активно развивается. Перед тем как открыть воронежское подразделение, у нас здесь около года функционировал хоум — офис. Результаты его деятельности оказались настолько значительными, что мы решили расширить штат и создать полноценное подразделение», — говорит он.

В планах Компании — продолжать политику развития региональных представительств. В ближайшее время планируется открытие офисов в Тюмени, Великом Новгороде, Мурманске и других городах России.

Москва, сентябрь 2011 года