

Кельвион — новые технологии для нефтегазовой отрасли



Kelvion



Компания «Кельвион Машинпэкс» начала свою работу 20 лет назад в качестве представителя известной международной компании и сегодня стала одним из ведущих производителей теплообменного оборудования в России. О компании и локализации рассказывает генеральный директор Валерий Алексеевич Кравцов.

Компания «Машинпэкс» была основана в 1995 г. Она была полностью ориентирована на экспорт и размещала заказы на российских предприятиях. Но уже в 1997 г. было принято решение о развитии собственного производства в России и рассматривался вопрос о том, какое направление выбрать. Мы были нацелены на выпуск высокотехнологичного оборудования, содержащего серьезные научные разработки и ноу-хау. Всем этим требованиям идеально отвечало теплообменное оборудование, и мы начали работу с немецкой компанией GEA Ecoflex GmbH. На первом этапе импортировали теплообменники в собранном виде, а в 1999 г. запустили собственное производство и начали продажи оборудования под торговой маркой МАШИМПЭКС, которое производилось из компонентов российского происхождения с применением немецких комплектующих. С тех пор мы непрерывно развиваемся, увеличиваем объем производства, перечень оборудования, территорию охвата. В 2011 г. мы стали частью международного концерна GEA и вошли в состав сегмента GEA Heat Exchangers, который в конце 2015 г. был переименован в Kelvion. Опыт и возможности глобального альянса дали нам серьезный импульс к развитию. Сегодня мы отчетливо понимаем, что наш выбор направления деятельности был верным и перспективным.

«Кельвион» работает в различных отраслях промышленности. Мы ведем активную работу и в нефтегазовой отрасли и предлагаем Заказчикам не просто оборудование, а технические и технологические решения, обеспечивающие повышение эффективности производства и экономии. Кроме того, компания «Кельвион Машинпэкс» является одним из учредителей Ассоциации производителей оборудования «Новые технологии газовой отрасли», созданной при поддержке ПАО «Газпром», в рамках которой мы ведем постоянный диалог со специалистами отрасли.

В «Кельвион Машинпэкс» работают только российские граждане, все налоги и социальные отчисления мы платим в бюджет РФ, что позволяет нам считать себя полноправной российской компанией. У нас есть мощный собственник, технологический и технический

лидер на мировом рынке, и мы уверены, что приносим на рынок новые технологические решения и стараемся по максимуму локализовать эти технологии в России как в части инжиниринга, так и производства.

Техническая и конструкторская документация разрабатывается и выпускается специалистами «Кельвион Машинпэкс» в России и по российским стандартам. В то же время мы можем работать по международным стандартам ASME и API.

Что касается производства, то на сегодняшний день мы достигли очень высокого процента локализации пластинчатых теплообменников. По такому же пути мы идем с аппаратами воздушного охлаждения, производство которых начато в 2015 г. в Ленинградской области. Зарубежные коллеги активно нас поддерживают в создании полномасштабного производства. Они готовы к диалогу и вложению средств в российские проекты, если не будет искусственных ограничений, связанных с ложным восприятием локализации. Стоит понимать, что импортозамещение — это не просто бездумное копирование оборудования зарубежного производства, а создание нового, улучшенного

его варианта. У нас очень много говорят о локализации и импортозамещении на высоком уровне. Однако, на мой взгляд, крупные и ключевые государственные компании не должны заниматься импортозамещением. Они должны создавать спрос для того, чтобы машиностроительный сектор, средний и малый бизнес под этот спрос развивали свои производства. При этом должны быть среднесрочные гарантированные планы, под которые можно было бы открывать новые или расширять существующие производственные мощности. Они должны участвовать в новых разработках — доводить до участников рынка свои потребности и вкладывать средства в улучшение своих технологий. Именно таким путем пошли в Китае, где был создан настолько высокий внутренний спрос, что большинство зарубежных производителей организовали в стране полноценные производства, построенные с нуля, но по обеспечению и технологиям превосходящие свои оригиналы в Европе. Создание внутреннего спроса — основной двигатель импортозамещения и локализации. Только в этом случае процесс будет эффективным и прогрессивным.

