

# Импортозамещение на российском рынке промышленного оборудования

В условиях меняющейся рыночной конъюнктуры, при возникновении риска в поставках из Западной Европы и США, российским компаниям, деятельность которых связана с промышленным оборудованием, часто приходится искать варианты комплектации своих систем качественными альтернативными аналогами, чтобы обеспечить условия получения инвестиций по государственным и региональным проектам.

Мы решили побеседовать с **Михаилом Юрьевичем Ковалевым**, Техническим директором компании **Fluidbusiness Group**, которая несколько лет назад перешла на предложение российским клиентам альтернативных решений по импортозамещению насосного и компрессорного оборудования.

**– Михаил Юрьевич, когда ваша компания поняла актуальность импортозамещения иностранного промышленного оборудования и что вы предприняли чтобы решить данную задачу?**

– Прежде всего нужно сказать, что для нашей компании, работающей в химической, нефтегазовой и нефтедобывающей отраслях, данный вопрос всегда был актуальный, но раньше он решался либо путем комплектации насосных агрегатов российскими электродвигателями

или торцовыми уплотнениями, либо разработки и изготовления собственной опорной плиты для насосного агрегата с установкой на нее европейского насоса, электродвигателя и других комплектующих. И это, как правило, вполне устраивало наших заказчиков. Однако чуть более года назад стали чаще приходиться запросы на оборудование, полностью изготовленное в России, либо производимое в странах, не присоединившихся к экономическим санк-

циям в отношении России. Поэтому сейчас мы хотим пойти по пути более глубокой локализации изготовления насосных агрегатов в России и более тесно работаем с поставщиками оборудования на азиатском рынке. В наших планах самим производить сборку насосов в России с максимальным использованием российских комплектующих.

**– Можно узнать более подробно про насосную и компрессорную технику, которую предлагает ваша компания применительно к холодильному бизнесу?**

– Конечно, если брать агрегаты, которые мы комплектуем самостоятельно, то насосная часть может быть российской, и опыт такого сотрудничества с российскими производителями у нас уже есть. Такие насосные агрегаты могут использоваться как для перекачивания аммиака, так и на солевые и гликолевые хладагенты. По иностранным компонентам в этом случае мы готовы предложить также рабочие части от компании Kirloskar, всемирно известного международного холдинга. Производства этого холдинга расположены во многих странах, в том числе в Индии, где расположена и штаб-квартира компании. Так как российских производителей промышленной компрессорной техники для холодоснабжения, способной качественно заменить западные европейские аналоги, сейчас нет, то мы предлагаем им на замену продукцию Kirloskar, выпускающего





собственные поршневые, винтовые и центробежные компрессоры. Их модели компрессоров закрывают все необходимые производительности в пищевой и химической промышленности, а также в чиллерном охлаждении для систем кондиционирования.

**– Какие виды оборудования Fluidbusiness Group производит в России?**

– Мы предлагаем под собственной маркой центробежные и плунжерные насосы, насосные агрегаты, гидромодули, системы дозирования, поршневые и винтовые компрессорные агрегаты. Также в составе группы компаний, куда входит ООО «Флюид Бизнес», есть литейное производство и три сервисных центра в России.

**– Насколько востребована сейчас продукция с шильдиком «Сделано в России» и российским паспортом, если можно так сказать?**

– Здесь я не совсем согласен, что этим ограничено наше участие в создании агрегата. Если просто ставить шильдик, то можно завозить агрегаты готовыми из Голландии, например, и только покрасить их в России, заменив шильдик, ну или установив российский двигатель – так делают некоторые наши конкуренты. Настоящее же производство требует много лет подготовки и стандартизации, существенных инвестиций и подкреплённых самим производством заказов. Мы поставляем от пятидесяти до ста агрегатов в год, и каждый из них индивидуален и рассчитывается под свои, обозначенные заказчиком, режимы работы, в своей индивидуальной комплектации, со своим

комплектom сопроводительной эксплуатационной и разрешительной документации. Все это подбирается, адаптируется, проектируется и составляется, так сказать, в единый пазл нашими инженерами-конструкторами. Я сам проработал конструктором насосного оборудования много лет и могу сказать, что за пару лет создать достойное производство с нуля невозможно при любых финансовых вложениях.

**– Кого Вы видите своими клиентами на холодильном рынке России?**

– Мы инженеринговая компания, предлагающая технику под конкретные запросы наших заказчиков, поставляем насосное и компрессорное оборудование. Как Вы поняли, мы достаточно гибко можем подходить к заказам, имея за собой собственное производство и поддержку мощных производственных концернов, и именно в этом наше преимущество. Мы не занимаемся контрактингом, поэтому мы работаем с проектными и многопрофильными компаниями, которые осуществляют уже непосредственно комплексное проектирование и монтаж промышленных холодильных систем. На них мы и ориентируем свой бизнес.

**– Михаил Юрьевич, большое спасибо за данное интервью. Напоследок еще один маленький вопрос. Будет ли представлена продукция Fluidbusiness Group на выставке «Агропродмаш»?**

– Да, конечно! Наши партнеры будут представлять в этом году компрессорные агрегаты для аммиачных холодильных систем.

