

Скважина с дистанционным управлением

Автоматизация процессов добычи и переработки нефти сулит немалую выгоду



Современные приоритеты развития российской экономики, такие как внедрение инноваций и модернизация производств, делают технологии и продукты компании Emerson Process Management, специализирующейся, в частности, на автоматизации процессов в нефтегазовой отрасли, невероятно востребованными. Поэтому компания расширяет свое присутствие на Сахалине. Сегодня на вопросы «РГ» отвечает вице-президент компании Йохан Вандерплатце.

Г-н Йохан, расскажите, пожалуйста, о новых проектах, которые сегодня реализует компания в сфере автоматизации процессов для нефтегазовой отрасли. Другими словами, чем вы можете гордиться и какие проекты вы бы назвали ключевыми для России на сегодняшний день?

Если говорить о России, здесь нефть и газ занимают очень важное место. По мере того как добыча нефти и газа усложняется в связи с возрастающими экологическими требованиями, холодным климатом, более глубокими или низкодебитовыми скважинами, добычей на шельфе, требуются более совершенные технологические решения. То же касается и переработки. Необходимость увеличения глубины переработки ставит перед предприятиями все более амбициозные задачи. И для решения их у Emerson есть решения.

На данный момент мы насчитываем около 130 объектов в России и СНГ, где для автоматизации был использован полный комплекс решений от Emerson — от средств измерений до системы автоматизации. Наиболее интересные применения — это нефтеперерабатывающий завод ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь», сахалинские проекты с компаниями Exxon Neftegas Limited и Sakhalin Energy Investment Company, варандейский нефтеотгрузочный терминал ОАО «ЛУКОЙЛ». Также много проектов находится в работе. Это и автоматизация добычи нефти на шельфе Каспийского моря, и уникальные решения по управлению скважинами в Восточной Сибири, и нефтеперерабатывающие заводы в Поволжье.

Вы заняли пост вице-президента почти 2 года назад. Какие стратегические инициативы вам удалось реализовать за этот период? В частности, за время вашего руководства насколько усилилась «экспансия» компании в страны СНГ и регионы России?

Могу сказать, что 2008 и 2009 годы для нас были непростыми, как и для многих других компаний. Но в эти годы Emerson продолжал инвестировать — в людей, в разработку новых технологий, так как мы четко осознавали важность рынка России и СНГ. И это решение себя оправдало, 2011 год стал рекордным по востребованности наших технологических решений в России, и мы очень оптимистичны по поводу будущего.

Несмотря на то что Emerson уже имеет 35 представительств в городах России и СНГ, мы углубили и расширили нашу организацию на местах, так как близость к производству заказчиков — ключевой фактор успеха. Нужно также отметить расширение поддержки продаж и сервиса. В последнее время заключено немало контрактов, где сервис переходит от стадии обслуживания отдельных систем к стадии обслуживания «заводов», то есть обслуживаются все системы предприятия, и это большой прогресс в углублении партнерства с ключевыми клиентами.

Emerson также усилил свою локализацию — в 2011 году на базе Промышленной группы «Метран» (Челябинск), где уже располагается производство всех основных средств измерений, было открыто новое производство клапанов Fisher. Инженерный центр, также располагающийся в Челябинске, имеющий около 40 патентов и около 130 высококвалифицированных специалистов, завершил разработку очередного продукта для рынков всего мира — решения для измерения уровня Rosemount ERS.

Мощно продвинулось вперед наше сотрудничество с Южно-Уральским государственным университетом — Emerson открыл лабораторию средств и систем автоматизации на базе беспроводных технологий, расширил программу грантования лучших студентов и молодых ученых, открыл новые места для интернов.

Нельзя не сказать о стратегических шагах корпорации Emerson в России. В этом году мы вместе с руководством корпорации и потенциальными ключевыми заказчиками рассмотрели возможность бизнеса здесь для других бизнес-платформ Emerson, таких как Emerson Industrial Automation, Emerson Network Power, Emerson Climate Technologies.

Правительство России сейчас много говорит о глобальной модернизации производства и привлечении иностранных инвестиций в страну. Вы, как один из крупнейших инноваторов и инвесторов в российскую экономику, как расцениваете возможности российского реального сектора на этот счет: готова ли экономика России к «массовой модернизации» и способна ли «вернуть» инвестиции, насколько велики риски? Для инвесторов важны два ключевых мо-

мента. Во-первых, квалифицированные инженеры и научные работники. И, я думаю, в этом Россия преуспевает: здесь многое делается для обучения инженеров и ученых. Мы создали глобальный инженерный центр в Челябинске, а также подразделение для разработки программного обеспечения в Санкт-Петербурге. Там российские инженеры и ученые работают над программами, причем не только для России, но и для других стран. Второе условие для инвесторов — мы должны быть уверены в том, что интеллектуальная собственность надежно защищена. Россия имеет сильное законодательство в сфере защиты интеллектуальной собственности, однако важно и его исполнение.

Emerson инвестировала большие средства в Россию. Наша стратегия здесь — локализация. Наш штат в России — 1500 сотрудников. Никто из наших конкурентов не сделал этого. Поэтому для нас и для меня лично было важно добиться того, чтобы нас воспринимали как местную российскую компанию, в которую были удачно вложены инвестиции, поскольку я знаю, сколько было вложено в развитие. Также хочу отметить, что эти инвестиции пошли в Челябинск, который является одним из важных регионов России, хотя многие компании инвестируют в предприятия в Москве. Мы же вкладываем средства в регионы.

Я достаточно оптимистичен по поводу будущего роста рынка, так как модернизация активов неизбежна. Лидером здесь, конечно, является рынок энергоресурсов, который занимает примерно 60% нашего бизнеса. Когда я говорю «энергоресурсы», имею в виду нефтегазовую, нефтеперерабатывающую и энергетическую отрасли. Я верю в дальнейший рост экономики России, и мы продолжим свои инвестиции в эту страну.

Компания Emerson на сегодняшний день обладает мощнейшей научно-исследовательской базой. Расскажите о наиболее ярких решениях компании и какие из них сегодня уже успешно «работают» в России, ведете ли вы подготовку профильных специалистов непосредственно в стране?

Одна из значительных разработок Emerson последних лет — беспроводная технология. Построенная на открытом коммуникационном протоколе и на базе уже известного промышленного стандарта, она открывает огромные возможности для полного использования потенциала предприятий. Там,

где раньше было невозможно установить точку измерения по физическим, экономическим или техническим причинам, теперь стало возможным. Вы можете поменять тревожные сомнения по поводу слепых зон на ясность и экономическую выгоду. Удаленные и движущиеся объекты — теперь место для легких и доступных измерений. А потенциал экономии на прокладке кабелей безграничен. Скажу честно, Россия не сразу приняла такую революционную технологию. Но мы провели большое количество промышленных эксплуатаций, и сейчас востребованность беспроводных приборов растет в десятки раз из года в год. Удаленные резервуарные парки, удаленные объекты подоподготовки и водоотведения, врашающиеся печи, крановые площадки, высокие дымоходы, движущиеся цистерны, поля скважин — на всех этих объектах беспроводные приборы получили широкое распространение в России.

Что касается локальных разработок в Инженерном центре Челябинска, то наиболее серьезными его достижениями за последние годы можно считать разработку нового комплекса датчиков давления Метран-150, который соответствует образцам передовых мировых производителей по функциональности, надежности, стабильности, но при этом имеет российскую цену. В ноябре 2009 г. Метран-150 подтвердил свое высокое качество и востребованность потребителями, став лауреатом конкурса «Сто лучших товаров России».

Безусловно, чтобы достигать подобных результатов, необходимо готовить специалистов. Поэтому совместно с Южно-Уральским государственным университетом мы ведем активную работу — отлаживаем процедуру по подготовке кадров. Начинаем взаимодействовать со студентами на младших и средних курсах, продолжаем после практики 3-го курса, когда уже освоены все общеобразовательные предметы и часть специальных — обеспечиваем им практику у нас. И после этого переводим их на уровень персональных задач: даем задания, они их выполняют, показывают результаты. Высокий образовательный уровень — наша сильная сторона. В Челябинском ИЦ более 90% разработчиков имеют образование инженера или магистра, 3–4% — кандидаты наук, и только около 2% — бакалавры, набранные по университетской программе на должность младших инженеров и продолжающие обучение по системе магистра.

Подготовил ПАВЕЛ СОНИН



САХАЛИНСКИЕ ПРОЕКТЫ РЕАЛИЗУЮТСЯ С УЧАСТИЕМ EMERSON.

фото из архива компании Сахалин Энерджи