

ИГОРЬ ГОНЧАРЕНКО:

«НУЖНА ФОРМАЛИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ В РАМКАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ...»

ДОСЬЕ

АО «ПТС» является лидирующим российским производителем и поставщиком средств индивидуальной защиты, пожарно-технического и аварийно-спасательного оборудования для противопожарных служб, аварийно-спасательных формирований, коммунальных служб и персонала промышленных предприятий различной ведомственной принадлежности. Среди заказчиков АО «ПТС» – «Газпром», «Новатэк» и другие крупные участники рынка. Сайт компании – www.pto-pts.ru.



ТОНКАЯ СПЕЦИФИКА

С 2009 года в ПАО «Газпром» действует единая концепция обеспечения противопожарной защиты. Вы знакомы с этим документом?

Кроме этой концепции в «Газпроме» есть еще так называемый стандарт безопасности. Там в том числе рассматриваются вопросы пожарной, газовой, общей безопасности. В свое время я принимал участие в составлении этого стандарта. Что касается пожарной безопасности, а именно СИЗ для пожарных, то у АО «ПТС» очень большой опыт работы с наиболее сложными участками ООО «Газпром газобезопасность» – в Астрахани и Оренбурге, где присутствует значительная концентрация сероводорода в газовом конденсате.

У «Газпрома» есть три подразделения: это, собственно пожарные службы – отряды военизированных пожарных отрядов, военизированные части, которые обслуживают «Промысел», и противопожарная служ-

В ИНТЕРВЬЮ РИА «ИНДУСТРИЯ БЕЗОПАСНОСТИ» ГЛАВНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ НАПРАВЛЕНИЯ ТЭК АО «ПТС» **ИГОРЬ ВАСИЛЬЕВИЧ ГОНЧАРЕНКО** РАССКАЗАЛ О ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ, ПРИНЦИПАХ ЕЕ РАБОТЫ, А ТАКЖЕ ЗАТРОНУЛ ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ПОЖАРНЫХ И СПАСАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ АО «ПТС» С ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОБЕЗОПАСНОСТЬ».

ба «Газпром газобезопасность». У каждого подразделения своя очень тонкая специфика. Конечно, есть общая проблематика при возникновении аварийных ситуаций – это наличие сероводорода и отравляющих веществ в воздухе. При их серьезных концентрациях (больше 20%) человеку достаточно два-три вдоха, чтобы отравиться насмерть. Этот общий нюанс накладывает отпечаток на требования к оборудованию.

О каком оборудовании идет речь?

Тема, которая сейчас наиболее актуальна для нашей компании, – производство дыхательных аппаратов со сжатым воздухом. Есть несколько аспектов, которые необходимо учитывать при их выпуске. Во-первых, они должны решать проблему повышенного содержания сероводорода. Во-вторых, такие изделия должны иметь хорошую износостойкость. В-третьих, если акцентироваться на противопожарной службе, то известно, что она обслуживает не только открытые участки возникновения газовых нефтяных фонтанов, но работает и на шельфе. А шельфовая добыча происходит в условиях достаточно низких температур, в то же время при возникновении пожаров приходится иметь дело с высокими температурами в крайне стесненных условиях.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Сейчас страна ориентирована на импортозамещение. Как идут эти процессы в вашей области?

«Газпром» в свое время провел очень серьезные конкурсы для производителей дыхательной техники со всего мира и выбрал американско-немецкую компанию MSA, выпускающую очень достойную технику. Когда встает вопрос импортозамещения сложной техники, которая отвечает за жизнь человека, то возникает определенный скепсис к российскому производителю. И перед нами встает задача – сделать оборудование лучше иностранных аналогов. «ПТС» пошла по следующему пути: мы создаем специализированное оборудование и первые образцы предоставляем заказчикам на опытную носку. От них мы получаем определенные замечания и дорабатываем продукт. Сейчас мы выпу-

скаем два вида продукции: дыхательные аппараты на сжатом воздухе и теплоотражательные костюмы. Последние мы довели до совершенства, но этот процесс занял три года и эта продукция во многом специфична и не имеет аналогов по техническим характеристикам.

Все испытания проводил «Газпром газобезопасность»?

Да, и мы выражаем слова благодарности в адрес его руководства и, в частности, Владимира Борисовича Соломахина (главный инженер, начальник Управления противопожарной и газовой безопасности ООО «Газпром газобезопасность» – Прим. ред.). На учениях в учебном центре «Дасанг» на полигоне «Газпром газобезопасности» с 5 по 9 октября мы представили четыре разных модели дыхательных аппаратов, которые по многим параметрам уже лучше иностранных аналогов. Потому что не каждый зарубежный производитель учитывает особенности заказчика. А мы с российскими клиентами работаем индивидуально.

ЧИСЛОМ ПОБОЛЕЕ, ЦЕНОЮ ПОДЕШЕВЛЕ

Как действует система закупок вашей продукции?

Итак, пройден долгий путь, и появилось изделие, которое устраивает заказчика. Но возникает проблема поставки продукции. Она связана не столько с производителем, сколько с внутренним устройством системы снабжения у заказчиков. Например, согласно государственным требованиям, в «Газпроме» обязательно должны проводиться тендеры поставщиков. Представьте, что на тендер выносятся два теплоотражательных костюма, которые соответствуют ГОСТу, – наш и другого производителя. Но наш продукт за три года испытаний уже превратился в изделие под конкретного заказчика. И у него соответствующая цена. Потому что мы разработали материал, комплектацию, наполнение всего изделия под нужды клиента. В итоге на торговую площадку выносятся два изделия: одно стоит 110 тыс. рублей (костюм производства «ПТС»), другое – 23 тыс. рублей. И заказчик получает не то, что ему надо.

Но ведь цена не единственный показатель при работе тендерной комиссии...

В тендерной документации не сказано, что продукция должна соответствовать индивидуальным требованиям заказчика. У теплоотражательного костюма очень много элементов. Например, у нашего изделия внутри три типа теплоотражательного материала, который сделан по нашему спецзаказу на 100% в России. Этот материал обладает проверенной износостойкостью, температурной защитой, достаточно высокой эргономикой. Фактически техническое задание, написанное клиентом, может выполнить только тот участ-



ник, кто уже прошел путь испытаний своего продукта. Так зачем выносить на конкурс продукт, не имеющий достойного конкурента?

РАБОТА ПО ДОГОВОРУ

Как вы видите взаимоотношения производителя и потребителя специализированной продукции?

Необходимо создать механизмы продвижения товаров российских производителей, разработать предложения по закупкам. Мы, компания «ПТС», не боимся внутренней конкуренции. Но нам нужна инициатива заказчика. Допустим, если бы он пригласил на разработку НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки – Прим. ред.) две-три компании-производителя. Но такой системы в «Газпроме» пока нет. Теплоотражательный костюм «ТОК-200 Пламя» компании «ПТС», специально созданный для газовой безопасности, «Газпром» пытается закупить, обходя свои же собственные правила. ▶



ПТС, АО
142184, МО, Подольский р-н, Лаговское с/п, дер. Слащево, владение 1
Тел./факс: +7 (495) 744-000-3
E-mail: info@pto-pts.ru
www.pto-pts.ru