

Как проверить производителя нефтегазового оборудования перед закупкой: 8 критериев

При закупке нефтегазового, резервуарного или противопожарного оборудования заказчик нередко получает несколько коммерческих предложений на одну позицию.

Наименование и DN совпадают, характеристики на первый взгляд похожи, а стоимость может отличаться на 20–30% и более.

Но в современных условиях появился еще один фактор, который нельзя игнорировать: **по внешнему виду сайта всё сложнее понять, кто находится перед вами — реальный производитель, торговая компания или недавно созданная организация без собственной производственной базы.**

Сегодня можно достаточно быстро создать современный сайт, наполнить его большим каталогом, разместить фотографии оборудования, чертежи и заявить о многолетнем опыте производства.

Создать настоящее производство значительно сложнее.

Для этого нужны специалисты, конструкторская и технологическая документация, оборудование, отработанные производственные процессы, контроль качества и опыт решения реальных технических задач.

Отдельный риск представляют компании с короткой историей работы или организации, которые принимают заказы, не располагая ресурсами для их фактического исполнения. Для заказчика это может означать срыв сроков, потерю аванса или получение оборудования, характеристики которого не соответствуют требованиям проекта.

Поэтому при выборе поставщика важно оценивать не только коммерческое предложение и внешний вид сайта.

Но даже длительная история компании и наличие собственного производства **сами по себе не подтверждают соответствие конкретного изделия требованиям проекта.**

Следующий этап проверки — технический.

Действительно ли вам предлагают одинаковое оборудование? По какой документации оно будет изготовлено? Соответствует ли

исполнение вашим условиям эксплуатации и чем будут подтверждены заявленные характеристики?

На примерах из практики ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ» разберем 8 критериев, которые стоит проверить до заключения договора с производителем промышленного оборудования.

«Современный сайт можно создать за несколько недель. Производственную компетенцию, историю поставок и опыт эксплуатации оборудования — нет.»

1. Убедитесь, кто фактически производит оборудование

Большой каталог, фотографии и чертежи на сайте еще не подтверждают наличие собственного производства.

Сам по себе посредник не обязательно является плохим поставщиком. Важно другое: заказчик должен понимать:

- кто является фактическим изготовителем;
 - кто разработал изделие и по чьей документации оно производится;
 - кто принимает технические решения;
 - кто осуществляет производственный контроль;
 - кто проводит предусмотренные испытания;
 - кто оформляет паспорт готового изделия;
 - кто отвечает за соответствие оборудования согласованным требованиям.
- Особенно это важно, если требуется нестандартное исполнение.

Что запросить у поставщика

- фотографии производства и оборудования в процессе изготовления;
- примеры аналогичной продукции;
- информацию о контроле готовых изделий;
- возможность посетить производство или провести видеозвонок из цеха.
-



КАТАЛОГ ОБОРУДОВАНИЯ ООО «ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ»

Хороший дополнительный тест — спросить, возможно ли изменить стандартное изделие под требования вашего объекта. Если необходимо поменять материал, соединительные размеры, комплектацию или отдельные рабочие параметры, **кто будет анализировать возможность изменения и принимать техническое решение?** Именно здесь становится видна реальная инженерная и производственная компетенция компании.

Уточните, по какой документации будет изготовлено оборудование

До размещения заказа стоит понимать, какие требования являются определяющими для изготовления конкретного изделия: конструкторская и техническая документация производителя, техническое задание заказчика, проектная документация, применимые стандарты и технические регламенты. Формулировки «изготовлено по ГОСТ» самой по себе недостаточно — важно понимать, **какие именно требования распространяются на конкретное оборудование и его исполнение.**

2. Сравнивайте технические решения, а не только название оборудования

Одна из распространенных ошибок — увидеть в двух коммерческих предложениях: **«Клапан дыхательный КДМ»**

и считать, что речь идет об одинаковых изделиях. Для стандартной задачи это возможно. Но при изменении условий эксплуатации под одним названием могут скрываться совершенно разные технические решения.

Реальный кейс: КДМ для температуры до +370 °С

В ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ» поступила задача изготовить дыхательные клапаны КДМ для нетипичных условий:

- высокотоксичная вязкая рабочая среда;
- температура продукта до **+370 °С**;
- температура окружающей среды до **–60 °С**;
- повышенные требования к безопасности эксплуатации.

Типовое исполнение не соответствовало заданным температурным условиям, поэтому применение серийного изделия без изменения конструкции было исключено.

Потребовалась отдельная инженерная проработка.

Для проекта были предусмотрены жаростойкие и коррозионностойкие материалы, специальная теплоизоляция, электрообогрев и высокотемпературные датчики. Готовые изделия прошли пневматические испытания.

[ЧИТАТЬ ПОДРОБНЕЕ О клапанах КДМ для экстремальных температур \(+370°C\) и агрессивных сред](#)

Проект прошел последовательные этапы: **анализ исходных данных → инженерная проработка → подбор материалов → изменение исполнения → изготовление → пневматические испытания.**



Этот пример показывает важную вещь: **если условия эксплуатации нестандартные, производитель должен задавать вопросы.** Рабочая среда? Температура? Рабочие параметры? Климатическое исполнение? Условия установки? Требования проекта? Отсутствие технических вопросов иногда должно настораживать больше, чем их количество.

3. При большой разнице в цене сначала сравните исполнение

Низкая цена сама по себе не означает низкое качество. У производителя могут быть ниже производственные затраты, выгоднее закуплены материалы или эффективнее технология. Но если одно предложение значительно дешевле остальных, полезно выяснить **за счет чего возникла разница.** Для корректного технического сравнения удобно сопоставить предложения по одинаковым параметрам. Набор параметров зависит от конкретного вида оборудования. Для дыхательной арматуры, фильтра и сливо-наливного устройства критерии сравнения будут различаться.

Поэтому предложения правильнее сравнивать в следующей последовательности: **назначение и условия эксплуатации → технические характеристики → материалы → исполнение → комплектность → документация → контроль и испытания → гарантия → цена.**

Цена ниже рынка — не доказательство плохого качества. Это повод проверить, действительно ли сравниваются одинаковые технические решения.

4. Проверяйте документы на конкретное оборудование

Фразы «**оборудование сертифицировано**» недостаточно. У одного изделия может быть несколько документов о соответствии, поскольку к оборудованию могут применяться разные требования в зависимости от его назначения и условий эксплуатации. Здесь важно разделять две проверки.

Первая: какие обязательные требования распространяются на данное оборудование и какими документами подтверждено соответствие им?

Вторая: соответствует ли предлагаемая модель и исполнение требованиям технического задания, проектной документации и фактическим условиям эксплуатации?

Наличие декларации или сертификата само по себе **не подтверждает автоматически возможность применения оборудования в любых условиях.**

Реальный пример: мостики МП — ТР ТС 010/2011 и ТР ТС 012/2011

Переходные мостики МП производства ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ» входят в состав оборудования химического и нефтегазоперерабатывающего, соответствие которого подтверждено декларацией требованиям **ТР ТС 010/2011 «О безопасности машин и оборудования»**. В декларацию входят системы слива и налива для железнодорожных и автомобильных цистерн, площадки обслуживания, переходные мостики МП и эстакады.

[ЧИТАТЬ ПОДРОБНЕЕ Сертификаты и патенты](#)

Но у переходных мостиков есть важная особенность применения. Они используются для безопасного доступа персонала к автомобильным и железнодорожным цистернам, в том числе при выполнении сливо-наливных операций на объектах, где оборудование может эксплуатироваться **во взрывоопасных зонах**. Поэтому дополнительно переходные мостики МП производства ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ» прошли процедуру подтверждения соответствия и получили сертификат **ТР ТС 012/2011 «О безопасности оборудования для работы во взрывоопасных средах»**.

[ЧИТАТЬ ПОДРОБНЕЕ Получен сертификат ТР ТС 012/2011 на мостики переходные МП](#)



Этот пример хорошо показывает, почему вопрос: «**У вас есть сертификат?**» не всегда дает достаточно информации.

Правильнее спросить: «**Какие требования распространяются на оборудование именно в наших условиях эксплуатации и какими документами подтверждено соответствие этим требованиям?**»

При проверке документов сопоставьте:

- наименование продукции;
- изготовителя;
- модель и исполнение;
- область применения;
- условия эксплуатации;
- технический регламент;
- срок действия документа.

А отдельно проверьте соответствие предлагаемого исполнения техническому заданию и проектной документации вашего объекта.

5. Узнайте, какие проверки и испытания проходит оборудование

Фраза «**продукция проходит ОТК**» требует уточнения. Лучше спросить: «**Какие параметры будут проверены именно у нашего изделия перед отгрузкой?**»

В зависимости от оборудования стоит уточнить:

- какой контроль предусмотрен;
- какие характеристики проверяются;
- проводится ли контроль каждого изделия или партии;
- какие испытания предусмотрены;

- каким документом оформляются результаты;
- какие подтверждающие документы заказчик получит вместе с оборудованием.

Для разных видов продукции критичны разные характеристики. Особенно наглядный пример — огнепреградители.

Назначение огнепреградителя — предотвращать распространение пламени по газовоздушным линиям и защищать оборудование от проникновения пламени в предусмотренных условиях применения. Поэтому для такого оборудования недостаточно проверить только геометрические размеры, материал корпуса или качество сборки.

Огнепреградители: несколько документов подтверждают разные требования

Огнепреградители производства ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ» имеют комплекс подтверждающей документации:

- декларацию соответствия [ТР ТС 010/2011 «О безопасности машин и оборудования»](#);
- сертификат соответствия ТР ТС 012/2011 «О безопасности оборудования для работы во взрывоопасных средах», схема сертификации 1С ([предоставляется по запросу](#));
- сертификат сейсмостойкости, схема сертификации 2С ([предоставляется по запросу](#));
- сертификат системы добровольной сертификации [«Сделано в России» № СС004238](#).

Эти документы не дублируют друг друга. Они относятся к **разным требованиям и характеристикам оборудования**.

Например, ТР ТС 010/2011 устанавливает требования безопасности машин и оборудования, а ТР ТС 012/2011 — требования к оборудованию, предназначенному для работы во взрывоопасных средах.

Сертификат сейсмостойкости имеет значение для проектов, где к оборудованию предъявляются соответствующие требования по стойкости к сейсмическим воздействиям.

Сертификат «Сделано в России» является добровольной сертификацией. Огнепреградители ПОК, ПОК «Страж», ОП, ОП «Доспех», ОПКД и ОПКД «Гард» прошли ее по направлению **«Надежность»**.

Но наличие комплекта сертификатов не отменяет производственный контроль и испытания готовой продукции.

Огнепреградители производства завода «АВРОРА-НЕФТЬ» проходят предусмотренные для продукции испытания. Конкретный объем контроля и комплект документов определяется применительно к модели и исполнению оборудования.



Поэтому техническому специалисту стоит выяснить не просто: «**Какие сертификаты есть?**» а: «**Какие обязательные и дополнительные требования распространяются на выбранное оборудование, какими документами подтверждено соответствие им и какие испытания предусмотрены для готового изделия?**»

Сертификаты подтверждают соответствие установленным требованиям в заявленной области. Производственный контроль и предусмотренные испытания позволяют контролировать характеристики изготовленного оборудования.

[ПОДРОБНЕЕ Сертификаты и патенты на оборудование ООО «ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ»](#)

Что проверить в паспорте изделия

Если производитель готов предоставить образец паспорта до заказа, обратите внимание на:

- наименование и обозначение изделия;
- основные технические характеристики;
- комплектность;
- сведения о приемке;
- сведения об испытаниях — если они предусмотрены документацией;
- гарантийные обязательства;
- информацию, необходимую для монтажа и эксплуатации.

Коммерческое предложение говорит, что вам предлагают купить. Паспорт фиксирует характеристики изготовленного изделия.

6. Обратите внимание, какие вопросы задает производитель

Корректность подбора оборудования напрямую зависит от полноты и точности исходных данных. В зависимости от типа изделия могут потребоваться: **рабочая среда → температура → давление → производительность → место установки → климатическое исполнение → присоединительные размеры → требования проекта**. Не для каждого оборудования необходим весь перечень — состав исходных данных определяется конкретной задачей.

Техническое задание заказчика тоже может содержать неточности. Например, может быть:

- неправильно определена производительность;
- не учтена рабочая среда или температура;
- выбрано неподходящее исполнение;
- оборудование подобрано только по DN;
- не учтены условия монтажа.

Продавцу проще выполнить запрос буквально: **«Вы заказали — мы поставили»**. Производителю иногда приходится уточнять исходные данные или предлагать другое техническое решение. Именно поэтому для подбора многих видов оборудования применяются **опросные листы**. Это не дополнительная бюрократия, а способ получить необходимые технические данные **до запуска заказа в производство**, а не обнаруживать несоответствие после поставки или монтажа.

7. При импортозамещении проверяйте функциональную эквивалентность

При замене импортного оборудования недостаточно найти изделие похожего размера или с тем же DN. Задача заключается в обеспечении **функциональной эквивалентности**. Необходимо определить:

- назначение и функцию исходного изделия;
- критические рабочие параметры;
- рабочую среду;
- давление и температуру;
- производительность;
- материалы;
- присоединительные размеры;
- условия монтажа и эксплуатации;
- применимые требования безопасности.

После этого можно переходить к подбору или разработке российского технического решения.

При этом функциональный аналог **не обязательно должен конструктивно копировать оригинальное изделие**. Важно, чтобы решение выполняло требуемую функцию, соответствовало условиям эксплуатации и применимым требованиям объекта. Поэтому при обсуждении импортозамещения стоит спросить производителя: **«Какие характеристики исходного оборудования вы анализировали при разработке или подборе замены?»**

ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ» развивает направление импортозамещения оборудования для нефтегазовой отрасли.

[ЧИТАТЬ ПОДРОБНЕЕ: Импортозамещение – гарантия стабильности Вашего бизнеса](#)

8. Проверяйте реальные изделия, поставки и опыт заказчиков

Перед заключением договора проверьте поставщика с двух сторон: **что он реально производит и что представляет собой компания, с которой вы заключаете договор.**

На сайте производителя посмотрите:

- реальные фотографии изделий ([подробнее — О ЗАВОДЕ](#));
- производство ([подробнее — НАША ПРОДУКЦИЯ](#));
- выполненные нестандартные проекты ([подробнее — НОВОСТИ](#));
- отгрузки ([подробнее — ОТГРУЗКИ](#));
- отзывы заказчиков ([подробнее — ОТЗЫВЫ](#));
- техническую документацию ([подробнее — Сертификаты и Патенты, ПРОЕКТИРОВЩИКАМ](#))

Особенно полезны отзывы, где указано не просто «сотрудничеством довольны», а конкретное оборудование, выполнение сроков, комплектность документов и опыт эксплуатации. Если речь идет о крупном или нестандартном заказе, попросите показать ранее изготовленное оборудование аналогичного класса.

Пример: СВ-1200М на объекте «ЛУКОЙЛ-Астраханьэнерго»

Хороший отзыв — это не только письмо с благодарностью, но и подтвержденный результат эксплуатации оборудования.

Сопла веерные СВ-1200М производства ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ» были установлены на Астраханской ТЭЦ-2 в системе перемешивания и размыва донных отложений мазута. По результатам эксплуатации заказчик отметил эффективную работу оборудования в течение гарантийного срока и отсутствие замечаний. Результаты также зафиксированы в **акте индивидуальных испытаний**: при испытаниях была зарегистрирована эффективность размыва более **95%**, неисправностей в работе оборудования не обнаружено.

Это тот уровень подтверждения опыта, который стоит искать при оценке производителя: реальное изделие → реальный объект → испытания → результат эксплуатации → отзыв заказчика.



Но не ограничивайтесь информацией на сайте самого поставщика. Проверьте юридическое лицо через СБИС, сервисы ФНС, картотеку арбитражных дел и другие открытые источники. Обратите внимание на дату регистрации компании, изменения руководителей и учредителей, финансовые показатели, судебные споры, исполнительные производства и сведения о банкротстве.

Если поставщик заявляет многолетний опыт и собственное производство, а юридическое лицо зарегистрировано недавно, стоит выяснить, **кому фактически принадлежит заявленная история, производство и выполненные проекты.**

Отдельно проверяйте предоставленные сертификаты и декларации в соответствующих реестрах: действителен ли документ, кто указан изготовителем и распространяется ли он именно на предлагаемую продукцию.

И наконец, **сверьте реквизиты**: компания на сайте, изготовитель в документации и юридическое лицо, указанное в договоре и счёте, должны быть понятны заказчику. Если это разные организации — запросите объяснение их роли в поставке.

Чек-лист: 10 вопросов производителю до заключения договора

Перед размещением заказа задайте поставщику десять вопросов:

1. Кто является фактическим изготовителем оборудования и кто отвечает за техническое решение?
2. Можно увидеть производство, оборудование в процессе изготовления или аналогичное готовое изделие?
3. Совпадает ли юридическое лицо, с которым заключается договор, с заявленным производителем и подтверждается ли его история в открытых источниках? *Проверьте дату регистрации, руководителя и учредителей, финансовые показатели, арбитражные дела, исполнительные производства и сведения о банкротстве.*
4. Какие исходные данные использовались при подборе оборудования? *Учтены ли рабочая среда, температура, давление, производительность, климатическое исполнение и условия монтажа?*
5. По какой технической и конструкторской документации будет изготовлено изделие?
6. Соответствуют ли материалы, характеристики, комплектность и исполнение фактическим условиям эксплуатации и требованиям проекта?
7. Какие обязательные требования распространяются на оборудование и какими документами подтверждено соответствие? *Проверьте сертификаты и декларации в соответствующих реестрах: срок действия, изготовителя и продукцию, на которую распространяется документ.*
8. Какие проверки и испытания пройдет конкретное изделие перед отгрузкой и как будут оформлены их результаты?
9. Можно ли до заказа получить пример паспорта изделия и при необходимости изменить стандартное исполнение под требования объекта?
10. Кто будет отвечать за технические, гарантийные и эксплуатационные вопросы после поставки?

Проверяйте завод «АВРОРА-НЕФТЬ» по тем же критериям. Мы считаем нормальным, когда заказчик проверяет производителя до заключения договора. Поэтому не предлагаем верить словам **«собственное производство»**, **«высокое качество»**, **«многолетний опыт»** только потому, что они написаны на сайте или в коммерческом предложении. При запросе оборудования у ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ» можно:

- осмотреть реальные изделия, производство, выполненные проекты и отгрузки;
- проверить историю компании и реквизиты юридического лица;

- запросить документацию на конкретное оборудование;
- проверить сертификаты и декларации;
- получить технические характеристики и пример паспорта;
- уточнить предусмотренные для изделия контроль и испытания;
- предоставить техническое задание, спецификацию или опросный лист;
- задать специалистам технические вопросы по подбору и исполнению оборудования.

При технической оценке предложения важно получить ответы как минимум на четыре вопроса:

Соответствует ли выбранное исполнение фактическим условиям эксплуатации?

По какой документации будет изготовлено оборудование?

Как будет подтверждено соответствие заявленным характеристикам?

Какие документы заказчик получит вместе с оборудованием?

А после поставки должно быть понятно, **к кому обращаться по техническим, гарантийным и эксплуатационным вопросам.**

Нужно подобрать оборудование?

Отправьте техническое задание, спецификацию или заполненный опросный лист специалистам ЗНГО «АВРОРА-НЕФТЬ». Мы уточним исходные данные и поможем подобрать исполнение под условия вашего объекта.