

# Компания «Ильма»:

Инновационные разработки в уплотнительной технике все более активно внедряются в отрасли трубопроводной арматуры



Интервью с коммерческим директором ООО «Ильма» Натальей Александровной Плаксий

**Наталья Александровна, какие новые уникальные разработки Ваша компания может предложить разработчикам и производителям трубопроводной арматуры?**

Наши разработки и решения проистекают от нужд наших заказчиков. Мы патентуем то, что способно решить проблему и дать импульс развитию рынка. Например, по технологии «ГраФлан» мы имеем более 10 патентов. И это действительно уникальные решения. Наша фланцевая прокладка «ГраФлан-Спецназ» может работать в самых экстремальных условиях, включая циклические нагрузки, агрессивные среды и дефектные фланцы. При этом конструкция исключает повреждение прокладки при затяжке.

Говоря о самых новых разработках, важно упомянуть запатентованное уплотнение для высокотемпературного шарового крана. Это техническое решение обладает огромным потенциалом. Некоторые крупные изготовители арматуры выразили готовность к сотрудничеству по развитию этого продукта.

Хочется отметить также межфланцевые заглушки «ГраФлан». Два года назад мы предложили межфланцевую заглушку с импрегнированным уплотнителем, а уже сегодня поставляем заказчикам тысячи таких изделий. В настоящий момент «Ильма» патентует новую конструкцию заглушки, которая будет очень удобной в работе и при этом относительно недорогой.

Если говорить о планах, то, например, в 2013-м году мы запускаем на рынок совершенно новую для России фланцевую прокладку с гофрированным сердечником. По надежности и герметичности она не будет уступать спирально-навитой прокладке, но ее цена будет существенно ниже.

**Какие перспективы роста рынка уплотнительной техники, в целом, в мире и на нашем внутреннем рынке? Какие типы и виды уплотнений (типоразмеры) будут наиболее востребованы в ближайшие два-три года?**

Мировой рынок уплотнительной техники, по данным агентства «Freedonia»(США), исчисляется суммой около 40 млрд.долларов. Средний ежегодный рост объема рынка составляет 4%. Если же говорить о том сегменте рынка, который традиционно обозначается fluid sealing market (то есть уплотнения для рабочих сред под давлением, включая уплотнения для тепломеханического оборудования), то он составляет примерно 40% рынка.

Объем российского рынка уплотнений превышает миллиард долларов США. 40% рынка — это уплотнения для всех видов транспортных средств, и 40% (около 400 миллионов долларов США) — это рынок уплотнений для остальных отраслей промышленности и энергетики. Однако следует заметить, что сюда входит широкая номенклатура уплотнительных изделий, включая эластомеры, манжеты и кольца для гидравлики и пневматики, торцевые уплотнения, резьбовые уплотнения, различные герметики, металлические и комбинированные изделия, листовые и набивочные материалы. Говоря о тенденциях технологического развития отрасли, следует сказать, что уплотнительная техника — это область достаточно консервативная. Ее развитие связано с достижениями в области материаловедения и синтетической

химии. В нашем сегменте главные векторы развития — повышение термостойкости листовых безасбестовых материалов и разработка новых видов материалов на основе ТРГ и ПТФЭ. В России и СНГ главный драйвер развития рынка на ближайшие пять лет — это уход от асбестосодержащих материалов. Это общемировая тенденция, и в России, с учетом вступления в ВТО, этот процесс получает новую динамику.

**Кроме новых разработок Ваша компания бурно развивается — появился информационный бюллетень, по сути, первое в России специализированное издание, новый двуязычный сайт в интернете, обучающие курсы с уникальной образовательной программой, представительство в России крупнейших зарубежных компаний и т. д. Что в этом перечне главное?**

Все вышеперечисленное — это звенья одной цепи, все главное! А приоритеты, по-прежнему, — ориентация на клиента. Компания развивается очень динамично, растет клиентская база, расширяется отраслевая и территориальная география поставок. Наша долгосрочная стратегия содержит целый ряд приоритетных целей на ближайшие годы. Во-первых, мы активно расширяем свой продуктовый ряд. Во-вторых, мы оптимизируем структуру нашей клиентской базы. С одной стороны, это комплексные поставки крупным клиентам, с другой — развитие розничной торговли. В-третьих, мы шаг за шагом расширяем свое присутствие на относительно устоявшихся сегментах рынка. Я имею в виду листовые материалы и набивки на основе терморасширенного графита (ТРГ), соответствующие международным стандартам. В-четвертых, мы стремимся занять лидирующие позиции на рынке безасбестового паронита. В-пятых, мы развиваем направление специализированных товаров, например, многоразовых межфланцевых заглушек, изолирующих фланцевых соединений (ИФС), оборудования для вырезки прокладок. Также мы постоянно расширяем области применения нашего фирменного продукта «ГраФлан».

**Что еще не сделано в технологии герметизации соединений? Какая технологическая проблема по вашей тематике не решена и когда она может быть решена?**

Одна из самых актуальных задач в уплотнительной технике для ТМО — это герметизация валов насосов при больших скоростях вращения вала, и особенно при наличии абразивных сред. Эта проблема актуальна практически для всех отраслей промышленности, и эффективных решений пока не найдено. Вторая проблема — это герметизация высокотемпературных соединений с циклическими нагрузками. Следует отметить, что разъемные соединения с применяемыми сегодня в России уплотнениями, в большинстве своем, не соответствуют высоким требованиям западных стандартов по герметичности. Поэтому основная проблема — это отсутствие единой системы стандартов качества уплотнительных материалов и требований к герметичности, актуализированной на сегодняшний день.

Санкт-Петербург, октябрь 2012 года