



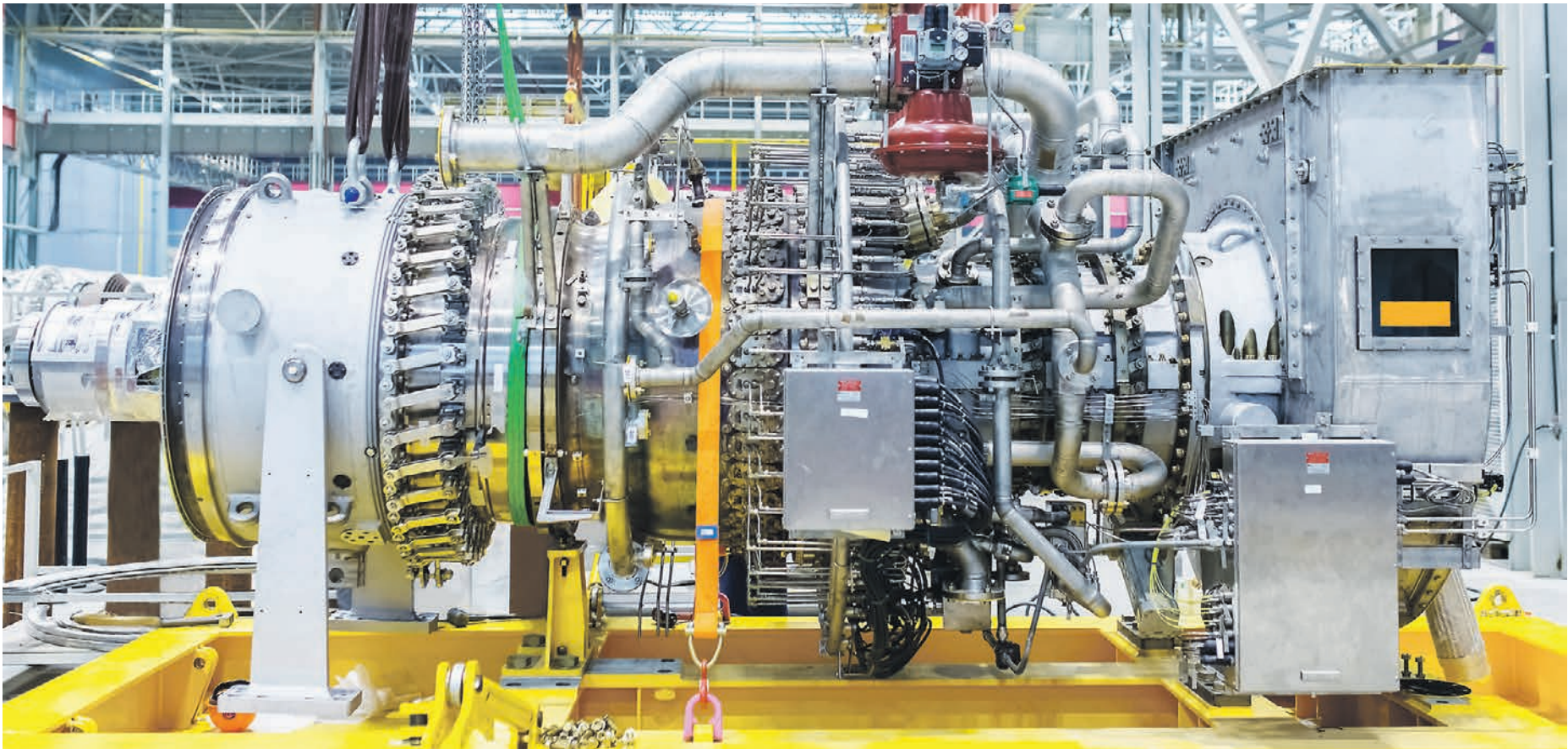
Машиностроение



14	Спрос на гусеничный карьерный экскаватор ЭКГ-18 уже превысил предложение	15	Идет отгрузка оборудования для третьего и четвертого блоков АЭС «Куданкулам» и планируется производство для пятого и шестого	16	РЭПХ готов расширить выпуск Т32 с расчетом одновременного производства трех-пяти турбин
----	--	----	--	----	---

Новый президент АО «РЭП Холдинг» **Тагир Нигматулин** убежден в том, что холдингу нужен свой нелицензионный газотурбинный продукт. И для этого у компании есть все компетенции и возможности.

«Для развития нужен выход на внешние рынки»



— приоритеты —

● **Тагир Нигматулин**, президент АО «РЭП Холдинг». Родился в 1969 году в Москве. Окончил МГУ имени Ломоносова и Пенсильверский политехнический институт (США), где с 1996 по 1999 год преподавал в департаменте «Ядерная инженерия». С 1998 по 2007 год работал в компании General Electric (в США, а позже — в Венгрии). В 2006 году под руководством господина Нигматулина было создано конструкторское бюро General Electric в Восточной Европе. С 2007 по 2009 год — руководитель программ перспективных разработок дирекции по технической политике ОАО «Силовые машины» в Санкт-Петербурге. С 2009 по 2010 год — директор по сервису и модернизации московского подразделения General Electric Oil & Gas. С 2010 по 2012 год — гене-

ральный директор ОАО «Северо-Западный энергетический инжиниринговый центр», заместитель генерального директора ОАО «Энергостройинвест-Холдинг» по проектированию. С 2012 по 2015 год — директор сервисного департамента московского подразделения General Electric Oil & Gas. С 2015 по 2016 год — генеральный директор АО «Гипрокислород» (группа ОМЗ, Москва).

— **Вы в должности президента холдинга около полутора месяцев. На что прежде всего обратили внимание?** — У холдинга мощнейшая база — Невский завод, завод «Электропуль» плюс проектно-исследовательский институт ИЭМЭТ. Невский завод — хребет этой системы, работающий уже 160 лет. Здесь очень сильные позиции по производству турбокомпрессорного оборудования, которое необходимо и нефтяникам, и газовикам. И есть

не только расчетные модели и методы, но и станки, которые позволяют идеи с чертежей переводить в металл, и, главное, опытные и компетентные специалисты, работающие на результат.

Что меня порадовало, здесь не боятся открыто говорить и проявлять инициативу. Ко мне из-за того, что я сам начинал трудовую деятельность в промышленности именно в качестве конструктора, сразу потянулись люди из машиностроения и предлагают свои идеи: «Давайте, сделаем то, сделаем это, это мы точно сможем».

— **Что, например?** — Те же самые камеры сгорания, которые мы закупает у иностранных партнеров. Это вполне реализуемо. Компетенции есть: и конструкторские, и производственные, и технологические. Понятно, что нужно будет вложиться и закупить допол-

летом текущего года РЭПХ представил 16-мегаваттную турбину (Т16). Испытания успешно завершены, продукт уже с нетерпением ждут на рынке

нительное оборудование. Понадобится мощность наших акционеров, которым надо будет еще доказать, что мы сможем создать продукт, который, став качественнее и дешевле партнерского, окупит эти инвестиции. То есть вопрос больше финансовый и договоренностей с партнерами. — **Бизнес-план по проекту уже есть?** — Данный вопрос активно прорабатывается. Но прежде всего нужно понять, какие у нас приоритеты. Это либо камеры сгорания, а может, лопатки, корпусные или роторные детали, компрессоры или другие продукты. И, конечно, приоритеты должны быть согласованы с «Газпром-ом» как якорным заказчиком. c16

«Удержат темп, ни в коем случае не допустить спада»

— экспансия —

ЮРИЙ КАРПОВ, генеральный директор компании «Уралмаш Нефтегазовое оборудование Холдинг» («Уралмаш НГО Холдинг»), утверждает на примере своей компании, что отечественные производители бурового оборудования не только вернулись на внутренний рынок, но и успешно расширяют свою продуктовую линейку и круг заказчиков.

Качество заказчика

— **Насколько успешным был для «Уралмаш НГО Холдинга» уходящий 2016 год?** — Безусловно, если говорить о работе нашего холдинга в 2015 и 2016 годах — при достаточно долгих производственных циклах создания бурового оборудования лучше оперировать такими временными рамками, скажу так: холдинг успешно и в срок выполнил все контрактные обязательства перед заказчиками. Качество нашей продукции полностью удовлетворяет рынок, который, кстати, испытывает высокую потребность в замене парка буровых. Другое дело, что средства на это есть далеко не у всех. По 2015 и 2016 годам бизнес-план «Уралмаш НГО Холдинг» полностью выполнил. А в целом с 2010 года заказчикам отгружено более 100 комплектов современных, высокоэффективных буровых установок. — **Кто сегодня ваши крупнейшие заказчики?** — Самый крупный на сегодня заказчик — компания «Роснефть». За эти два года мы подписали с «Роснефтью» контракты на 28 машин и уже полностью их выполнили. Также мы поставили десять буровых установок «Сургутнефтегазу». Еще семь буровых сделали для «Самотлорнефтехимпрома», эти машины готовы к отгрузке. Ну и так далее — не буду приводить все контракты, тем более для нас большие, где поставка — одна-две буровые. Но оговорюсь: размер заказа не важен, мы ко всем заказчикам и к каждой работе относимся с одинаковой степенью серьезности и ответственности. — **По рейтингу РБК «Уралмаш НГО Холдинг» стал третьим в списке 50 самых быстрорастущих компаний России...** — Конечно, мы довольны таким результатом. Потому что за ним стоит большой труд всего нашего коллектива, который сегодня составляет более 3 тыс. специалистов. И мы все понимаем, что у нас только один путь — наращивать и наращивать объемы. Основная задача, которая стоит передо мной и моими заместителями, — удержать этот темп, ни в коем случае не допустить спада. c16

На вскрыше мира

— сотрудничество —

Ключевым стратегическим партнером ПАО «Уральский завод тяжелого машиностроения» (Уралмашзавод, УЗТМ) на протяжении нескольких десятилетий является Уральская горно-металлургическая компания (УГМК), объединяющая более 40 российских предприятий. С 2015 года между сторонами действует соглашение о сотрудничестве, объем контрактов, выполняемых по принятой партнерской программе, превышает 1 млрд руб. Одним из ключевых пунктов партнерства является разработка крупнейшего в России гусеничного экскаватора ЭКГ-35. С 2017 года эксплуатация новейшей разработки Уралмашзавода начнется на предприятии УГМК в Кузбассе.

Регламент сотрудничества

Одним из давних партнеров ПАО «Уральский завод тяжелого машиностроения» является Уральская горно-металлургическая компания. Холдинг, в структуре которого работает более 40 предприятий в 14 регионах России, закупает оборудование у екатеринбургского завода уже больше 30 лет. На промышленных площадках компании эксплуатируется более 160 экскаваторов серии

ЭКГ, 47 единиц дробильного оборудования и 91 мельница. «Первый экскаватор серии ЭКГ-4Б был введен в эксплуатацию в 1982 году. Наибольшее распространение получили экскаваторы ЭКГ-5А — 109 единиц», — уточняет заместитель технического директора ООО «УГМК-Холдинг» Сергей Бычков.

Компанию уже несколько десятилетий сотрудничают, а с 2015 года вышли на новый уровень взаимодействия, заключив соглашение о стратегическом сотрудничестве на период до 2020 года. Документ включает в себя ряд пунктов, среди них — обмен выпускаемой продукцией, взаимное информирование об изменениях в товарной номенклатуре, доступ специалистов на предприятии-партнер. Сейчас между сторонами законтрактованы поставки на 1,4 млрд руб. без НДС. В рамках соглашения специалисты Уралмашзавода провели аудит горно-обогатительных комбинатов УГМК — такая работа позволяет екатеринбургскому предприятию собрать информацию о том, какое оборудование требуется для перевооружения фабрик. «Сотрудничество Уралмашзавода и УГМК строится на тесных региональных связях, широкой номенклатуре изготавливаемого Уралмашзаводом оборудования, которое используется в технологии добычи и переработки полезных ископаемых. Машины должны отвечать техническому заданию предприятий, входящих в

«УГМК-Холдинг», быть современными, надежными и высокопроизводительными», — подчеркнул генеральный директор УЗТМ Андрей Кузнецов.

23 года до пенсии

Одним из ключевых пунктов сотрудничества стала разработка и изготовление Уралмашзаводом нового образца карьерных гусеничных экскаваторов. В течение 2016 года Уралмашзавод изготавливал свою крупнейшую модель — ЭКГ-35, работа над машиной велась в конструкторском бюро с нуля. Вместимость ковша экскаватора составляет 30–40 кубометров горной породы, весовая нагрузка — 57–65 тонн. Рабочая масса машины — 1,2 тыс. тонн. «Головной образец ЭКГ-35 будет поставлен УК «Кузбассразрезуголь» в рамках большой программы изготовления горного оборудования для «УГМК-Холдинга» при поддержке Газпромбанка. Он предназначен для разработки открытым способом и погрузки в транспортные средства полезных ископаемых и пород вскрыши», — отмечают на Уралмашзаводе.

Машину можно эксплуатировать при температуре от –40°C до +40°C, средний расчетный ресурс ЭКГ-35 до капитального ремонта — от 45 тыс. часов. По данным предприятия, срок службы экскаватора составит 23 года, наибольший радиус черпания — 24,5 м. Мощный речечный напор

и жесткая двухбалочная рукоять в ЭКГ-35 предназначены для разработки тяжелых пород. Как пояснил главный конструктор карьерных экскаваторов УЗТМ Александр Крагель, одна из передовых конструкторских разработок — привод переменного тока: за счет такого решения специалисты УЗТМ увеличили экономичность, производительность и надежность ЭКГ в эксплуатации.

Ноу-хау позволяет экономить электроэнергию и сократить затраты на техобслуживание машины. В ЭКГ-35 автоматизирована система пожаротушения и оснащена современной информационной системой. «Для модели разработана система контроля показателей работы, а также схемы автоматической защиты и диагностики электрооборудования, система видеонаблюдения», — пояснил господин Крагель.

Три ковша

Как пояснил директор дивизиона «Горное оборудование» УЗТМ Михаил Гуницев, машина будет отгружена на один из разрезов ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» в начале 2017 года и запущена в действие в апреле. Предполагается, что во время пусконаладочных работ и опытной эксплуатации на месте будет работать сервисная служба, команда конструкторов и механиков «Уралмаша». c14

ШАГИ САЖЕНЬ И

ПАО «Уральский завод тяжелого машиностроения» (Уралмашзавод) расположено в городе Екатеринбург Свердловской области. Конечным бенефициаром является АО «Газпромбанк». Генеральный директор — Андрей Кузнецов. Стратегическая цель — создание машиностроительного предприятия мирового уровня, тактическая задача — обеспечение потребностей заказчиков качественным оборудованием. Выручка компании за январь—сентябрь 2016 года — 3,75 млрд руб., за весь 2015 год — 3,84 млрд руб. По итогам 2016 года прогнозируется рост выручки до 7,2 млрд руб.

Уралмашзавод был введен в эксплуатацию 15 июля 1933 года, на площадке выпускались оборудование и машины для крупнейших горных и металлургических предприятий СССР. На сегодняшний день почти 12 тыс. уралмашевских карьерных и 250 шагающих экскаваторов широко используются при открытой добыче железных, медных, марганцевых и цинковых руд, а также бокситов, асбеста, угля и других полезных ископаемых на всей территории России.

Компания специализируется на нескольких сегментах тяжелого машиностроения: завод выпускает горное оборудование — машины для добычи и обработки полезных ископаемых, металлургическое, подъемно-транспортное и оборудование для АЭС. Производственные мощности позволяют выпускать продукцию для всех основных звеньев технологической цепи

ПЕРЕТЯГИВАНИЕ КАНАТА

Чтобы нарастить объемы контрактов, ПАО «Уральский завод тяжелого машиностроения» (Уралмашзавод) в течение 2015–2016 годов провело работу по расширению линейки продукции на всех направлениях. Компания ввела новые модификации драглайнов, усовершенствовала производство дробильно-размольного оборудования и увеличила линейку карьерных гусеничных экскаваторов. Такие решения позволили нарастить объемы выручки и потеснить зарубежных конкурентов.

Двукратного увеличения выручки Уралмашзавод достиг, применив комплекс решений. Конструкторы компании в течение последних полутора лет расширили номенклатуру и технический уровень продукции в линейке дробильно-размольного оборудования, гусеничных экскаваторов и шагающих драглайнов.

Например, компания расширила линейку продукции интеллектуальными конусными дробилками среднего и мелкого дробления.

На площадке Уралмашзавода ведется работа по модификации шагающих экскаваторов: линейка машин дополняется как новыми

предприятий: от открытой добычи до переработки полезных ископаемых. В номенклатуре Уралмашзавода — шагающие экскаваторы (драглайны), гусеничные карьерные экскаваторы, дробильно-размольное оборудование: конусные дробилки, щековые дробилки, барабанные мельницы, а также запчасти к перечисленной продукции. Уралмашзавод выпускает металлургическое оборудование: агломерационные и доменные машины, прокатные валки, краны и запчасти к ним.

Оборудование предприятия эксплуатируется более чем в 50 странах. Долгосрочные партнерские отношения связывают УЗТМ компаниями России, Болгарии, Румынии, Китая, Индии, Пакистана, Белоруссии, Казахстана и других стран. С помощью уралмашевского оборудования в России осуществляется добыча и переработка более трех четвертей железной руды, разливка двух третей российской стали, выпуск всех железнодорожных рельсов и двух третей холоднокатаного стального листа, добыча четырех пятых нефти, половины природного газа и половины угля, добываемого открытым способом. В числе постоянных клиентов Уралмашзавода — крупнейшие российские и мировые компании: УК «Кузбассразрезуголь» (входит в «УГМК-Холдинг»), Магнитогорский металлургический комбинат, Новолипецкий металлургический комбинат, ЕВРАЗ, «Мечел», «Северсталь», «Металлоинвест», «Норильский никель», Arcelor Mittal, «Казахмыс», «Казхром», NMDC, SAIL и Coal India и другие компании.

Сергей Попов