

«ЛОКАЛИЗАЦИЯ В РОССИИ — ЭТО ЧЕЛЛЕНДЖ»

КОМПАНИЯ «СИМЕНС ТЕХНОЛОГИИ ГАЗОВЫХ ТУРБИН» (СТГТ) С 2015 ГОДА, КОГДА БЫЛ ПОСТРОЕН И ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗАВОД, ВЫПУСТИЛА ДЕСЯТЬ ГАЗОВЫХ ТУРБИН. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СТГТ НИКО ПЕТЦОЛЬД (NICO PAETZOLD) РАССКАЗЫВАЕТ, ЧЕМ РОССИЙСКИЙ ПРОЕКТ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ КИТАЙСКОГО, ПОЧЕМУ У НЕГАТИВНОГО СЦЕНАРИЯ ЛОКАЛИЗАЦИИ НЕТ ШАНСОВ И ОЦЕНИВАЕТ ПЕРВУЮ ДЕСЯТИЛЕТКУ.

АННА ЧУРУКАЕВА

BUSINESS GUIDE: До России вы работали в 11 странах, какие проекты сопоставимы с СТГТ?

НИКО ПЕТЦОЛЬД: Концепция завода в Саудовской Аравии была похожа на СТГТ, мы также создали сервисный центр для обслуживания газовых турбин, компрессоров и других важных компонентов. Однако, помимо локализации продукции, мы плотно работали с вузами: для правительства страны приоритетной задачей была не передача технологий, а создание для молодежи рабочих мест и возможностей для развития, образования, карьерного роста внутри страны.

В китайском проекте, как в СТГТ, был четкий фокус на передачу технологий. Мне понравилось, как последовательно, без спешки и качественно был организован этот процесс с обеих сторон. Мы успешно создали базу локальных поставщиков. Это тоже делалось постепенно.

Завод в Венгрии вошел в производственную сеть Siemens Energy и специализируется на выпуске рабочих и направляющих лопаток для газовых турбин и компрессоров. В этом проекте мы воспользовались преимуществом более низкой стоимости работ при достаточно высоком качестве.

BG: Вы отметили, что в Китае была хорошо налажена работа с поставщиками. Что можно сказать о российских?

Н. П.: Есть крупные предприятия, существующие еще со времен СССР, с устаревшим стилем управления и таким же оборудованием. Есть обновленные, абсолютные современные предприятия, как, например, БВК из Челябинска. Этот завод выпускает для нас заготовки для газовых турбин — достаточно сложная задача! По уровню производства и стоимости он сравним с международными компаниями.

В любом случае, у нас предусмотрена процедура квалификации поставщика: мы едем на предприятие, оцениваем продукцию, производственные возможности, как настроены процессы, работу менеджмента, проводим аудит системы контроля качества и так далее. Затем размещаем три квалификационных заказа, сопровождаем их (разъясняем наши требования, техническую документацию) и оцениваем выполнение (в срок или нет, стабильное ли качество). В пример могу привести нашего потенциального поставщика — «Петрозаводскмаш». От предприятия потребуются определенная модернизация оборудования, но мы видим заинтересованность в нашем сотрудничестве. Тем более когда мы квалифицируем поставщиков, они получают выход на международный рынок и могут поставлять продукцию для всей производственной сети Siemens Energy.



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

BG: Вы нашли российских поставщиков на все компоненты турбины?

Н. П.: Мы выбрали несколько компаний, работая с которыми, сможем достичь полной локализации. Мы даже нашли поставщика системы управления для турбины — компанию «Прософт системы». Единственное исключение — производство компонентов горячего тракта, в том числе рабочих и направляющих лопаток. Они должны работать при температуре свыше 1200–1300 градусов, для их создания требуются очень сложные технологии литья, включая монокристалльные. В России для нужд оборонной промышленности изготавливают подобные лопатки, но меньше, чем нам нужно, размера. Теоретически при вложении достаточных средств эту проблему можно решить. У нас даже есть два потенциальных поставщика, один из них — компания «ОДК-Сатурн». Кстати, не так давно мы встречались с компанией, которая изготавливает компоненты ракетных двигателей. Размеры нашей турбины меньше, но в этом ограниченном пространстве нам нужно контролировать температуру и удельную мощность, сравнимые с удельной мощностью ракеты!

BG: Процесс локализации непростой, возможен негативный сценарий развития событий?

Н. П.: Локализация в России — это челлендж! Негативного сценария существовать не должно. Мы инвестировали в наш завод более €100 млн, еще не менее €10 млн — в центр по ремонту и восстановлению лопаток, у нас полностью локализован сервис, а производство турбины — уже более чем на 60%. Мы уже доказали, что наша газовая турбина 2000E мощностью 187 МВт была бы идеальным вариантом для проектов в рамках ДПМ-2. На сегодняшний день СТГТ — единственная в России компания, спо-

собная выпускать большие газовые турбины. У российских производителей, которые заявляют, что у них есть турбина, отвечающая требованиям ДПМ-2, турбина либо еще не изготовлена, либо пока неизвестно, будет ли она работать с теми показателями надежности, как ожидается. Конечно, на процесс значительно влияют требования постановления правительства № 719: мы должны передать не только технологии, но и управление российской компании. Ценным может быть опыт Саудовской Аравии и Китая. Там понимали, что владелец ноу-хау должен контролировать процессы: речь идет о высоких и сложных технологиях, для них нужны соответствующие компетенции, которые нарабатываются десятилетиями.

BG: Насколько реально поставлять продукцию на экспорт?

Н. П.: Потребность в газовых турбинах на мировом рынке падает в связи с декарбонизацией и переориентацией на возобновляемые источники энергии. Для покрытия текущего спроса достаточно мощностей нашего завода в Берлине. Однако же СТГТ изготавливает определенные компоненты газовых турбин и даже целые газовые турбины в рамках нашей производственной сети Siemens Energy. Делаем мы это для поддержания квалификации наших сотрудников и для загрузки предприятия. Компоненты отправляются в Берлин для сборки и последующей транспортировки в страны различных континентов.

BG: Чем еще сейчас занимается СТГТ?

Н. П.: Наша сервисная команда провела в этом году 25 инспекций — это огромный показатель. Наш сервисный центр по ремонту и восстановлению лопаток достаточно загружен, вышел на уровень безубыточности. Теперь мы можем наносить керамические покрытия на лопатки, ремонтировать их и другие компоненты горячего тракта, в

частности горелки, не вывозя за пределы России. А раньше это делалось только за границей. Также у нас есть удаленный мониторинговый центр, к нему подключены турбины, которые работают на электростанциях в России. Мы наблюдаем за их состоянием, при необходимости выдаем заказчикам рекомендации. Поскольку это делается на цифровом двойнике турбины, то вмешательство в ее работу исключается. Коронавирус вообще подстегнул развитие удаленных проектов. Во время локдауна мы успешно произвели удаленный ввод в эксплуатацию турбины на электростанции в Нягани. Кроме этого, мы занимались механической обработкой деталей газовых компрессоров и их пэкиджированием, выполнили два проекта по заказу Siemens Gamesa. Речь идет о сборке 83 ветрогенераторов для ветропарка в Азове — он уже запущен, и в Мурманской области — там сейчас ведутся строительные работы. Уникальная ситуация сложилась: завод по выпуску газовых турбин смог адаптироваться под производство компонентов для возобновляемой энергетики.

BG: С каким настроением завершаете год и первое десятилетие компании?

Н. П.: С гордостью, потому что за эти десять лет завоевали доверие наших заказчиков. Мы также гордимся тем, что наше предприятие никогда не было убыточным, мы всегда приносили доход, не пользовались субсидиями правительства и за все время перечислили в бюджеты различных уровней более 10 млрд рублей налогов. В этом году у нас также хорошие финансовые показатели. А достигли всего этого, конечно, благодаря качественной работе наших сотрудников. Стараемся, чтобы они знали, как мы их ценим. Так, например, осенью мы участвовали в конкурсе корпоративных программ «Здоровая рабочая среда». Его организовал Городской центр медицинской профилактики Петербурга совместно Центром общественного здоровья Ленобласти. Среди 50 компаний мы заняли первое место. Наша программа «Здоровый образ жизни в СТГТ» (Healthy@SGTT) была высоко оценена конкурсным жюри. Программа направлена на поддержание здорового образа жизни и распространяется на наших сотрудников, членов их семей и подрядчиков. И подчеркну: с момента ввода предприятия в эксплуатацию и за все время выполнения сервисных проектов на площадках заказчиков у нас не было ни одного серьезного инцидента, связанного со здоровьем сотрудников, и на сегодня мы достигли показателя более 1500 дней без несчастных случаев с потерей рабочего времени. Это не меньший повод для гордости, чем финансовая состоятельность и высокое качество. ■