

**ИНТЕРВЬЮ** › На вопросы журнала отвечает президент АО «РЭП Холдинг» Тагир Нигматулин

**БЕСЕДУЕТ** › Денис Кириллов

**ФОТО** › АО «РЭП Холдинг»



## СОВМЕСТНО С ЗАКАЗЧИКОМ

**Т**агир Робертович, что предполагают стратегия и тактика развития АО «РЭП Холдинг», как они реализуются?

– Наша стратегия предполагает активное развитие холдинга по ключевым направлениям своей деятельности, прежде всего в России, а также за рубежом. При этом в своей сфере мы должны быть лучшими по всем параметрам: по качеству и цене продукции, по срокам исполнения контрактов и так далее. Именно это позволит укрепить наши позиции среди наших традиционных заказчиков и выйти на новые рынки.



Как эта стратегия осуществляется? Например, по компрессорам, которые мы производим главным образом для «Газпрома», АО «РЭП Холдинг» сегодня лучший в России. Это стало возможным только благодаря нашей тесной совместной работе с ключевым заказчиком этих агрегатов. Так, за последнее десятилетие нами было разработано и создано 37 типов компрессоров, КПД которых увеличился за это время примерно на 5–6%. А за предыдущие 50 лет для нужд газовой промышленности было создано лишь около 10 типов подобных агрегатов. Такой прорыв нам позволило совершить именно успешное взаимодействие с «Газпромом». А в настоящее время в состав Совета директоров АО «РЭП Холдинг»

**11 ГПА мы поставим под проект «Северный поток – 2». Четыре ГПА – для строительства Амурского газоперерабатывающего завода (все в рамках этого проекта мы должны изготовить 12 агрегатов)**



входит руководитель департамента «Газпрома», что дает возможность лучше понимать и учитывать требования и потребности нашего ключевого заказчика.

Заказы «Газпрома» позволяют нам повышать свои компетенции, которые мы можем использовать и для привлечения новых заказчиков, не входящих в Группу «Газпром». Речь идет не только о газовых компаниях, но и нефтяных, а также металлургических. Причем это касается предприятий, занимающихся как добычей нефти и газа, так и переработкой углеводородов. Так, только за год реализации нашей стратегии

нам удалось подписать три крупных контракта – с АО «ТАНЕКО», АО «Казанское моторостроительное производственное объединение» (КМПО) и ПАО «ЛУКОЙЛ». С нефтеперерабатывающей компанией «ТАНЕКО» заключен договор на поставку двух осевых компрессоров. Эта линейка продукции была заморожена у нас с 1994 года, а сейчас мы возвращаем ее на рынок. И будем единственными на территории бывшего Советского Союза производителями таких агрегатов. С КМПО мы подписали контракт на отгрузку компрессоров для добычи газа на Яро-Яхинском нефте-

газоконденсатном месторождении. Конечным заказчиком здесь является ПАО «НОВАТЭК», а КМПО будет пакеджировать наше оборудование для поставки на объект. Договор с ЛУКОЙЛом также предполагает отгрузку компрессоров для добычи углеводородов.

Одновременно расширяем возможности своей работы за рубежом. Мы уже достаточно плотно взаимодействуем с нашими потенциальными заказчиками в ближнем зарубежье. Например, осуществляли поставки электротехнического оборудования в Узбекистан, а теперь рассматриваем возможности отгрузки в эту страну динамического оборудования. Изучаем перспективы поставок своей продукции в Казахстан, Туркменистан и Азербайджан. Не менее активно стараемся выйти и на рынки стран дальнего зарубежья, особенно тех, на которые наши предприятия осуществляли поставки оборудования в советские времена. В частности, планируем расширить свои позиции в Индии, где мы уже работаем, а также выйти в Пакистан. Помимо этого, рассматриваем варианты сотрудничества с Египтом и другими странами арабского мира.

### Планы и результаты

– Каковы основные итоги деятельности холдинга в 2016–2017 годах, а также планы на 2018-й и последующие годы?

– Если говорить о производственных результатах, мы уже сдали «Газпрому» три газоперекачивающих агрегата ГПА-32 «Ладога» для строящихся объектов магистрального газопровода «Сила Сибири» на компрессорную станцию КС-7а «Зейская», расположенную на границах с Китаем участке Белогорск–Благовещенск. Также мы осуществили поставки «Газпрому» сменных проточных частей компрессоров для газотранспортной системы. Крупные отгрузки у нас были металлургам – для Магнитогорского и Новолипецкого металлургических комбинатов. Электротехническое оборудование поставили на Нововоронежскую и Курскую атомные электростанции. Кстати, по электротехнике мы и с «Газпром» заключили договоры. Кроме того, в этом году мы начали отгрузку

Основной задачей на 2017 год для нас было завершение локализации ротора турбины высокого давления для **ГПА-32 «Ладога»**, чтобы этот агрегат полностью изготавливался в России



двух компрессоров для первого российского среднетоннажного СПП-завода в порту Высоцк.

Что касается 2018-го и последующих годов, наши ключевые заказы на этот период связаны прежде всего с «Газпромом». Так, 11 ГПА мы поставим под проект «Северный поток – 2». Четыре ГПА – для строительства Амурского газоперерабатывающего завода (всего в рамках этого проекта мы должны изготовить 12 агрегатов). Плюс к этому мы должны поставить две турбины на завод СПП в районе КС «Портовая». Помимо этого, в перспективе мы ожидаем заключения контрактов на поставку компрессорного оборудования и сменных проточных частей компрессоров для добычных проектов «Газпрома». В 2018 году также будет вестись отгрузка компрессоров для «ТАНЕКО», КМПО и ЛУКОЙЛа, о чем я уже говорил.

– А с «Газпром нефтью» вы работаете?

– С «Газпром нефтью» у нас есть контракт в рамках проекта «Новый порт», где идет пусконаладка компрессорного оборудования. Первые агрегаты уже введены в строй. В 2018 году эта работа продолжится – будем запускать здесь вторую технологическую линию. Это наш первый проект в секторе нефтедобычи. И, к сожалению, компрессоры, по решению заказчика, здесь используются импортные. Но турбины идут наши.

Сегодня ситуация изменилась – проблема импортозамещения становится всё более актуальной.

И если будут осуществляться аналогичные проекты, мы готовы к ним подключиться, поскольку точно такие же компрессоры мы и сами можем делать. В этом мы убедились, изучив те решения, которые применил в проекте «Новый порт» наш субподрядчик. Кроме того, начиная с 2014 года мы сумели быстро и успешно заместить импортное оборудование своим в целом ряде добычных проектов. Причем это касается не только компрессоров, но и электротехнического оборудования.

#### Проекты развития

– Какие проекты развития АО «РЭП Холдинг» являются, с вашей точки зрения, ключевыми?

– Ключевыми для нас являются все проекты, в рамках которых мы создаем новые продукты и совершенствуем имеющиеся. В этом контексте основной задачей на 2017 год для нас было завершение локализации ротора турбины высокого давления для ГПА-32 «Ладога», чтобы этот агрегат полностью изготавливался в России. В 2018 году мы должны провести испытания оборудования и комплектующих, которые впервые сделаны в России, на КС «Вавожская» ООО «Газпром трансгаз Чайковский». Наша основная цель – снизить зависимость от поставок критических компонентов ГПА, производимых иностранными поставщиками. Чтобы добиться этого результата, проводится огромный объем работ по локализации «горя-

чей части», основным компонентом которой является камера сгорания, лопаток газовой турбины – горячих и холодных, а также системы автоматического управления (САУ). Делается это совместно с другими отечественными заводами, в том числе производителями газовых турбин. В частности, мы работаем в кооперации с предприятиями, которые входят в АО «Объединенная двигателестроительная корпорация» (ОДК, в составе Госкорпорации Ростех), а также с КМПО.

Помимо этого, мы сделали первый в России центробежный компрессор смешанного хладагента для завода СПП в порту Высоцк. Он прошел у нас комплексные испытания – все намеченные параметры достигнуты.

– На перспективу какие-то проекты развития холдинга уже рассматриваются?

– Мы смотрим на российскую электроэнергетику. Сегодня более 10% энергогенерирующего оборудования полностью зависит от импорта. Особенно новые электростанции, которые были построены на базе импортных газотурбинных установок. Поэтому мы изучаем перспективы выхода на этот рынок. В том числе в части вспомогательного оборудования для этих электростанций.

– Это касается электростанций, которые входят в Группу «Газпром»?

– Конечно, здесь мы рассчитываем и на Группу «Газпром». Впрочем, нашими новыми решениями на этом направлении интересуются и многие другие энергетические компании, которые сталкиваются с проблемами, связанными с импортным оборудованием на своих электростанциях. Мы им показываем свои возможности и презентуем свою идеологию, которая, безусловно, отличается от того, что предлагают зарубежные поставщики. Мы предлагаем более простые решения, которые тем не менее увеличивают надежность и снижают стоимость эксплуатации оборудования.

– Насколько активно вы занимаетесь сектором сжиженного природного газа?

– Мы поставляем газовые турбины не только под проект «Высоцк», но и на КС «Портовая». Мы подписали Соглашение о стратегическом партнерстве с «НОВАТЭКом».

Руководство этой компании приглашает нас на свои совещания, консультируется с нами. В том числе перед нами поставлена задача иметь на руках все разрешительные документы, чтобы мы всегда были готовы участвовать в тендерах. В частности, такой тендер планируется провести в конце 2018 года. Так что у нас есть год, чтобы как следует к нему подготовиться.

– Работа с оборудованием в морском исполнении для вас продолжает оставаться актуальной?

– Работа, безусловно, ведется. Мы уже можем делать соответствующее электротехническое оборудование, ведем работу с оборудованием динамическим – турбинами-компрессорами. У нас есть определенная линейка продукции, которая может быть востребована на шельфе, но как она ложится на те морские проекты, которые планируются, пока непонятно. Также мы изучаем перспективы поставок своей продукции для проектов по подводной добыче газа. Всё это может быть интересно «Газпрому», ЛУКОЙЛу и «Роснефти». Но, по-видимому, морские проекты будут актуальны для них не раньше, чем через три-четыре года, но и не позже, чем к середине 2020-х. Соответственно, чтобы потом успешно выйти на шельф, сначала мы должны стать чемпионами на суше.

– С чем еще связаны перспективы развития АО «РЭП Холдинг»?

– Помимо того, о чем уже сказано, мы планируем расширить свои сервисные компетенции. Например, по всему миру работает около 8 тысяч компрессоров нашего производства. И обслуживать их должны мы. Поэтому в нашей стратегии мы заложили и развитие сервисного направления. У нас уже действует подразделение, которое успешно обслуживает наши ГПА. Это важно, ведь 65% экспорта российского газа зависит именно от нашего оборудования. Но и парк машин вне системы «Газпрома» тоже должен быть нами охвачен. Эту часть рынка мы обязательно должны обслуживать.

#### Тормозящие факторы

– Что мешает развитию холдинга?

– На Западе государство определенным образом финансирует компа-

нии, которые являются нашими конкурентами. Задача по созданию новых типов эффективного оборудования обычно ставится государством, которое и обеспечивает финансирование. И по некоторым проектам оно составляет до 30%, а где-то и до 50%.

Если бы мы имели хотя бы 10% от того, что тратится иностранными государствами, мы бы создали лучшие, чем на Западе, продукты. И если вспомнить советские времена, так оно и было. Но сейчас такой серьезной поддержки от государства нет. А для совершения прорывов финансирование должно быть существенным. И это серьезный вызов для всей страны.

Помимо этого, в России все прекрасно знают о проблеме неплатежей. Но почему-то это никак не учитывается, например, в налоговой политике. Почему налоги берутся, когда предприятие еще не получило денег за продажу своей продукции? Конечно, деньги нужны всем, но таким образом бизнес ставит на грань выживания. Государство вполне могло бы внести корректировки в налоговую систему, чтобы сделать ее не только более справедливой, но и гораздо более эффективной.

По моему мнению, одним из самых главных вызовов для нашей страны сегодня является отсутствие должного количества конструкторов, необходимого для индустриального, промышленного и экономического развития. Это напрямую связано с перекосами в нынешней системе российского образования и неравномерностью в выборе специализации.

А ведь именно конструкторы создают будущее нашей страны. Что было бы с нашей страной, если бы не было Туполева, Антонова, Ильюшина, Королева, Циолковского, Калашникова и других наших великих конструкторов? Пока еще такие люди есть, хоть большинство их не видит и не знает, но будут ли они потом – большой вопрос. Мы на своем уровне делаем всё возможное, чтобы что-то изменить в лучшую сторону. Но для того, чтобы глобально исправить эту ситуацию в России, нужно желание и воля государства. ■

