

**ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИРМЫ**

# Продолжая традиции ЛЭЗ



Директор Ленинградского электромашиностроительного завода М. В. Кожин

**Ленинградский электромашиностроительный завод (ЛЭЗ) – предприятие с богатой историей. Не один раз менялась его специализация, пока завод прочно не занял свое место среди ведущих электромашиностроительных предприятий страны.**

**Н**ыне ЛЭЗ – одна из ключевых производственных площадок концерна РУСЭЛПРОМ. Здесь производят турбогенераторы и электрические машины мощностью свыше 100 кВт и запасные части к ним. ЛЭЗ – флагман отрасли по производству крупных электрических машин, оптимально структурированное предприятие с отлаженной современной инфраструктурой, на базе которой реализуются уникальные проекты.

О сегодняшнем дне предприятия и перспективах расширения номенклатуры продукции мы беседуем с директором завода Максимом Валентиновичем Кожиним.

*– Максим Валентинович, что изменилось на заводе с его вхождением в состав электротехнического концерна РУСЭЛПРОМ?*

– Судьба ЛЭЗа связана с концерном с 2003 года, и последние 15 лет именно РУСЭЛПРОМ предметно и последовательно занимается развитием предприятия, освоением новых изделий. Конечно, опираясь при этом на уникальный исторический опыт нашего завода и специализацию его номенклатуры.

*– На чем специализировался завод в момент прихода концерна?*

– Это были крупные синхронные машины для дробильного и мельничного оборудования. Соответственно, РУСЭЛПРОМ поддержал эту но-



Фото 1. Производственные корпуса ЛЭЗ



Фото 2. Гребной электродвигатель для новейших атомных ледоколов – гигант массой 300 тонн

менклатуру и параллельно начал расширять линейку продукции.

*– О каких новых продуктах идет речь?*

– Одна из новых номенклатурных групп, введенных концерном, – это гидрогенераторы. Например, сейчас мы выполняем контракт на поставку гидрогенераторов для Белопорожской ГЭС в Карелии. В этом году должны его завершить. А вообще ЛЭЗ специализируется на продукции по индивидуальным заказам. Зачастую это машины, которые не имеют аналогов в мире. И в первую очередь назову комплект электрических машин для трех новейших атомных ледоколов проекта 22220 – «Арктика», «Сибирь» и «Урал».

Завод произвел гребные электродвигатели (фото 2) и синхронные турбогенераторы для всех трех ледоколов этого проекта – по три двигателя единичной мощностью 20 МВт и по два генератора по 36 МВт на каждое судно. Отмечу, что машины для морских судов такой мощности созданы в России впервые.

*– Наверняка исполнение таких уникальных заказов требует самых передовых технологий производства?*

– Конечно. Специально под реализацию проектов для судостроительной отрасли был модернизирован станочный парк, введены новые производственные мощности. В частности, на заводе установили уникальный по своим размерам вакуумно-нагнетательный пропиточный комплекс «Монолит» (фото 3).

Сейчас условия диктует рынок, и мы должны адаптироваться под новые требования, которые перед нами ставят заказчики. Новые задачи требуют нового уровня производства. И коллектив ЛЭЗ решает эти задачи. Это не просто слова, мы демонстрируем свою профессиональную готовность на конкретных проектах.

*– Какие масштабные проекты помимо атомных ледоколов вы еще можете отметить?*

– По гидрогенераторной технике. Крупный проект исполнен для Загорской гидроаккумулирующей станции – гидрогенераторы мощностью 250 МВт. Чтобы был понятен масштаб, достаточно сказать, что один ком-



Фото 3. Вакуумно-нагнетательный пропиточный комплекс «Монолит» не имеет аналогов в России и Европе

плект такого оборудования – это около тысячи отгрузочных мест, порядка 60 железнодорожных вагонов. А у нас было четыре таких комплекта.

В 2018 году подписан крупный контракт на изготовление главных циркуляционных насосов (ГЦН) для атомных станций. Этот проект, который уже находится в работе, считаю чрезвычайно ответственным с точки зрения уровня продукции. Ведь это двигатель, который вращает насос, действующий в контуре главного охлаждения реактора. Понятно, насколько высока ответственность?

*– Для каких конкретно АЭС вы создаете сегодня такие насосы?*

– Сейчас производим для Курской АЭС. И подписан также контракт на производство ГЦН для турецкой атомной станции «Аккую». Я считаю, что для завода это очень важный шаг для дальнейшего развития, наращивания уровня производимой продукции. И я, и все заводчане – мы прекрасно понимаем, насколько это серьезная и ответственная техника. И, конечно, стараемся. В этом году мы собираемся сделать первый, головной образец. Где-то в августе-сентябре должны выйти на сборку и провести заводские испытания.

*– Насколько перспективно для завода это направление?*

– Даже эти два проекта – это три блока, где задействуется 30 двигателей. А в будущем мы надеемся, что все строящиеся реакторы АЭС будут комплектоваться двигателями данного типа. Все предпосылки для этого есть.

*– Какие еще направления вы считаете перспективными?*

– Очень интересна новая тема – генераторы для ветроэнергетики. Уже сейчас у нас находятся в разработке заказы на ветрогенераторы для компании Siemens Gamesa Renewable Energy (фото 6). В этом году первые образцы пройдут испытания, а затем будем выходить на поставки.

Направление возобновляемых источников энергии в России активно развивается, компания Siemens Gamesa – признанный мировой лидер и активно работает в России. С ними интересно сотрудничать, у них есть чему поучиться. Поэтому, думаю, для специалистов за-



Фото 4. Завод специализируется на изготовлении уникальной продукции по индивидуальным заказам

вода это станет крайне полезным опытом. И что самое интересное в этом проекте – если мы сделаем хорошие, конкурентные по цене ветрогенераторы, открывается реальная перспектива поставлять их на экспорт.

– **Российские ветрогенераторы смогут конкурировать по качеству на европейском рынке?**

– Качество никто даже не обсуждает. Есть технические параметры, изначально заданные компанией Siemens Gamesa. Эти параметры соответствуют европейскому уровню, и мы должны их гарантированно выдерживать. Наша внутренняя задача – изготовить продукцию, конкурентоспособную по стоимости, и при этом по возможности на сто процентов использовать российские материалы. Все эти материалы должны пройти соответствующие испытания, чтобы можно было использовать их в зарубежных проектах. У компании Siemens Gamesa есть проекты, которые они реализуют в Европе и по всему миру, и мы надеемся с нашими генераторами в эти проекты вписаться.

– **Была ли в случае с российскими проектами Siemens конкуренция со стороны других отечественных производителей?**

– Конечно, конкуренция была. Все ведущие производители электрооборудования – и новосибирский «Элсиб», и пермский «Электропривод», и другие российские кол-



Фото 6. ЛЭЗ ведет разработку ветрогенераторов для компании Siemens Gamesa



Фото 5. Модернизация станочного парка требует немалых инвестиций

леги – участвовали в конкурсе. Siemens провел аудит каждого предприятия и выбрал нас. К тому же мы и территориально более выгодно расположены, ближе к Европе.

Еще одно актуальное направление – малая и средняя гидроэнергетика. В этом году мы отгрузили два комплекта гидросилового оборудования суммарной мощностью 5,6 МВт для Усть-Джегутинской малой гидроэлектростанции (МГЭС) в Карачаево-Черкесии и три комплекта по 1,7 МВт каждый для Барсучковской МГЭС в Ставропольском крае (фото 7). Летом это оборудование начнут монтировать.

– **Проектирование и производство – это важно. Но выпускаемую продукцию надо же еще и обслуживать... Вы имеете обратную связь от потребителей о работе вашего оборудования?**

– Коллеги из НПП «РУСЭЛПРОМ-Электромаш», которое находится здесь же, на территории ЛЭЗа, производят системы возбуждения для наших генераторов и комплектуют их системой мониторинга, благодаря которой мы получаем обратную связь по техническим параметрам в режиме онлайн. Кроме того, у нас действуют сервисные группы, которые с определенной периодичностью контактируют с заказчиками, оказывают необходимую помощь и техническую поддержку.



Фото 7. Гидрогенератор для Барсучковской малой гидроэлектростанции



Фото 8–9. Коллектив – самый ценный ресурс завода

Одно из направлений нашей работы – комплексное сервисное сопровождение продукции в течение всего жизненного цикла. А это не только плановые ТО, но и текущие, средние, капитальные ремонты, необходимая модернизация, своевременное обеспечение запасными частями, консультирование и практическая помощь специалистам эксплуатирующих предприятий.

– **Как вы оцениваете сегодняшнюю загрузку предприятия и его производственный потенциал?**

– Сейчас загрузка завода составляет 40–50%. Мы готовы исполнять больше заказов, мощность предприятия это позволяет. Пока работаем в одну смену, так что только за счет введения дополнительных смен можнократно повысить эффективность использования оборудования и нарастить объемы выпускаемой продукции. При этом, конечно, продолжаем начатое техническое перевооружение, приобретаем высокопроизводительное оборудование.

Когда РУСЭЛПРОМ только пришел на ЛЭЗ, это уже было сделано, например, для производства гидрогенераторов. И сейчас есть понимание, в каком направлении надо увеличивать заводские мощности, чтобы обеспечить не только объемы, но и необходимое качество продукции, уровень которого нам диктует технический прогресс и рынок. И не только внутренний.

– **Что для этого нужно сделать? Есть ли план развития?**

– Прежде всего важен объем подтвержденных заказов, чтобы гарантировать возможности долгосрочных инвестиций для дальнейшего развития.

А планы есть, вот они наглядно – на доске! На заводе есть оборудование, которое работает еще с 1962 года и физически устарело. Станки механической обработки, штамповочные комплексы будем менять на более производительные.

Направления развития тоже понятны. Мы уже говорили о судостроении, ветрогенераторах. Это новые направления. Но есть и направления, в которых завод традиционно силен: атомная энергетика, машины для горнодобывающей и металлургической промышленности, оборудование для ЖКХ. В условиях рынка надо



быть гибкими. По такому же принципу строить и технологические цепочки. И быть конкурентоспособными – по цене, по качеству, по срокам. Тот вектор развития, который сейчас задан на заводе, я считаю вполне позитивным и выверенным.

Так что задачи определяет рынок, заказчики. А уже из этих задач вытекает конкретный план действий. В части не только перевооружения производства, но и новых конструкторских разработок. Безусловно, очень важной задачей является усиление конструкторского потенциала на заводе. Инженер-конструктор-электротехник в наше время не только очень важная, но и крайне дефицитная специальность.

Нужно также понимать, что новое оборудование, которое технологически позволяет выполнять более серьезные задачи, требует применения и новых материалов, и новых программных продуктов, расчетных модулей, то есть развития IT-технологий. И, конечно, развитие требует новых профессиональных кадров.

– **Как вы решаете кадровую проблему?**

– Разными способами. Здесь, как говорится, все способы хороши. И с вузами взаимодействуем. Прежде всего, с Санкт-Петербургским электротехническим университетом ЛЭТИ, его выпускники традиционно приходили сюда работать. Помогает нам с кадрами и головная компания. Безусловно, есть и внутреннее обучение.

Коллектив у нас хороший, сплоченный. Если мы такие задачи решаем, что еще можно сказать? Дела говорят сами за себя. Я со своей стороны хочу выразить огромную благодарность всему коллективу ЛЭЗ. Вместе мы решим любые задачи!



109029, Москва, Нижегородская ул., 32, стр. 15

Тел.: 8 (800) 301-35-31

Факс: (495) 600-42-54

mail@ruselprom.ru

ruselprom.ru