

ЧИТАЙТЕ В ЭТОМ ВЫПУСКЕ:

Дилерский съезд во Владимире стр. 2

Родион Евгеньевич Сурков,
Директор по маркетингу концерна «Русэлпром»
«Мы ждем 30% роста продаж энергоэффективных
продуктов концерна» стр. 4

Александр Яковлевич Цацкин,
Главный конструктор ООО «НПО «ЛЭЗ»
«Мне не безразлично, какое будущее у завода» стр. 6

ООО «НПО «ЛЭЗ»
Фоторепортаж стр. 12

Дилерский съезд во Владимире

14–15 февраля 2014 года в городе Владимире состоялся дилерский съезд. Мероприятие проходило на базе производственной площадки Владимирского электромоторного завода, входящего в концерн «Русэлпром».



Комментирует
Славица Владимировна Селиванова,
Директор региональных продаж ООО «Торговый дом «Русэлпром»

Для участников съезда были организованы ознакомительные экскурсии – по площадкам ВЭМЗ, НИПТИЭМ и сервисного центра ВладЭлектроРемонт.

Программа съезда:

- Рынок низковольтных электродвигателей в России. Пути развития, проблемы, стратегия продвижения.
- Электродвигатели производства концерна «Русэлпром», конкурентные преимущества и отличительные особенности.

«Прямой оборот дилерской сети в 2013 году по отношению к 2012 году увеличился на 6,5%, при предоставленном уровне скидок и существующих условиях оплаты в сегменте низковольтных электродвигателей производства ВЭМЗ.

В 2013 году дирекция региональных продаж проводила анкетирование и опросы среди дилеров и их клиентов, эксплуатирующих продукцию концерна. Потребительские предпочтения конечного потребителя разнятся в зависимости от региона работы дилера, так, в центральной части России наиболее существенным фактором для клиента является наличие продукции на складе, в Сибири – стоимость, в странах СНГ – отношения с клиентом, консультационная поддержка менеджера.

В продуктовой дилерской корзине по-прежнему наибольший удельный вес занимают общепромышленные электродвигатели ВЭМЗ ВОВ132-315 – 69%».

- Партнерская сеть концерна.
 - Конкурентные преимущества двигателей АДЧР.
- Делегатам съезда были вручены премии в номинациях:
- «Эксперт по работе с региональным рынком»,
 - «Эксперт по продаже новинок «Русэлпром»,
 - «Эксперт по маркетингу».

В работе съезда принял участие 61 делегат, 25 компаний-дилеров из 18 городов России, Латвии, Украины, Беларуси и Казахстана. ◊

Русэлпром – «Экспортер года 2014»!

Торговый дом «Русэлпром» вошел в ТОП 50 экспортеров Российской Федерации в группе «электрические машины».



Национальный бизнес-рейтинг подвел итоги работы субъектов внешнеэкономической деятельности в 2012–2013 гг.

По сумме показателей ООО «Торговый дом «Русэлпром» получил «золото» рейтинга в товарной группе «электрические машины и оборудование». Национальный бизнес-рейтинг – ежегодная общегосударственная независимая программа рейтингов предприятий РФ на основе показателей официальной статистики. Рейтинг позволяет объективно оценить состояние предприятия и влияние внешних макроэкономических решений, измерить динамику изменений за предыдущий период. На основе данных Национального бизнес-рейтинга потенциальные инвесторы могут принять решение о самых перспективных направлениях вложения капитала, банки – определить кредитные риски, страховые компании – рассчитать страховые премии, представители СМИ и научных организаций – использовать данные для подготовки аналитических обзоров и экономических оценок.

Присвоение мест в рейтинге предприятий производится на некоммерческой основе и учитывает четыре основных показателя: масштабы производства и платежеспособности, эффективность использования ресурсов, социальный вклад предприятия и инвестиционную привлекательность. ◊

ОАО «Коломенский завод» – НОВЫЙ КЛИЕНТ КОНЦЕРНА

Концерн «Русэлпром» поставил ОАО «Коломенский завод» резистивное нагрузочное устройство по технологии Cressall Resistors.

В ноябре 2013 года российский электротехнический концерн «Русэлпром» начал сборку электрических нагрузочных устройств (ЭНУ) по технологии британской компании Cressall Resistors в рамках организованного совместного производства на производственной площадке «Ленинградского электромашиностроительного завода» в г. Санкт-Петербурге силами специалистов ЗАО НПП «Русэлпром-Электромаш». Одним из первых реализованных проектов стало производство и поставка бесшумного резистивного нагрузочного устройства переменного/постоянного тока суммарной мощностью активной нагрузки 7440/4896 кВт, наружной установки для испытательного стенда дизель-генераторов в ОАО «Коломенский завод», входящего в ЗАО «Трансмашхолдинг». Технологический уровень данного типа ЭНУ, применяемых при работе в составе испытатель-

ных стендов дизель-генераторов на средний класс напряжения, имеет несколько основных преимуществ:

- В процессе преобразования электрической энергии в тепловую не требуется применение понижающего трансформатора и, как следствие, уменьшено количество устанавливаемых элементов в каждом нагрузочном комплекте, что повышает надежность устройства.
- Принцип естественного (конвекционного) охлаждения, что обеспечивает бесшумность работы устройства, и нет необходимости в дополнительном охлаждении резисторов после окончания испытаний.
- Высокая надежность, низкие текущие расходы в процессе эксплуатации, не требуется дополнительных подключений к внешней сети. Проектирование таких ЭНУ основывается на уже существующем опыте их применения. Для соответствия заявленным техническим параметрам

был специально разработан высокотехнологичный сплав, который позволяет применять данные устройства в составе комплексов, рассчитанных на работу при среднем напряжении до 15 кВ. При разработке и проектировании данного типа нагрузочных устройств был сделан акцент на его непрерывный цикл работы в течение длительного времени (не менее 10 000 часов без постоянного обслуживания и контроля на всех эксплуатационных режимах), без снижения технических характеристик и в различных условиях эксплуатации (включая прибрежную морскую полосу). Реализованный проект в области производства данного типа ЭНУ является для концерна стартовым и соответствует рамкам Федеральной программы по импортозамещению и локализации производства на территории РФ. Аналоги данных нагрузочных устройств в России, кроме концерна «Русэлпром», никто не производит. ◊

Русэлпром оснащает ледокол «Арктика»



Комментирует
Максим Сергеевич Свиридов,
Директор дирекции судовой электромеханики
ООО «Торговый дом «Русэлпром»

Созданием, испытанием и поставкой системы электродвижения занимается филиал «Крыловского государственного научного центра» – ЦНИИ СЭТ. Конечным заказчиком выступает Федеральное государственное унитарное предприятие «Атомфлот». Разрабатываемый комплект электрооборудования является отечественным инновационным продуктом, который не уступает мировым аналогам по эксплуатационным и массо-габаритным характеристикам. При проектировании электрических машин для ледокола к оборудованию были предъявлены самые высокие требования по надежности, перегрузочным способностям и минимизации текущих эксплуатационных расходов на весь срок его работы, поэтому к разработке были подключены все конструкторские силы концерна «Русэлпром». Эти разработки в дальнейшем позволят комплектовать строящиеся корабли и суда отечественным электрооборудованием, не прибегая к услугам зарубежных поставщиков. В основной комплект поставки входят 2 генератора по 36 МВт и 3 ГЭД (гребных асинхронных электродвигателя) мощностью по 20 МВт каждый. Высокая перегрузочная способность

Концерн «Русэлпром» поставит комплект электрических машин суммарной мощностью более 132 МВт для системы электродвижения строящегося ледокола нового поколения ЛК-60 проекта 22220 – «Арктика».

ГЭД позволит обеспечить надежное функционирование ледокола проекта 22220 в условиях разной ледовой обстановки: при движении в сплоченных мелкобитых и набивных льдах, в условиях непрерывной работы ледокола в ровном сплошном льду, а также в сплоченных крупно-мелкобитых торосистых льдах, когда лопасти гребных винтов фрезеруют попавшие под них льдины. Кроме того, предприятия концерна «Русэлпром» для этого проекта поставляют электродвигатели для различных насосных агрегатов ◊.

«Созданное нами оборудование для системы электродвижения строящегося ледокола нового поколения стало очередным этапом развития линейки оборудования, разработанной концерном «Русэлпром» для судостроительной отрасли в рамках государственной программы «Развитие судостроения на 2013–2030 гг.»

Родион Евгеньевич Сурков, Директор по маркетингу концерна «Русэлпром»: «Мы ждем 30% роста продаж энергоэффективных продуктов концерна».



– 2014 год начался с разнонаправленных эффектов в экономике и политике. Эксперты рынка прогнозируют стагнацию и даже спад в экономике, промышленному сегменту также предрекают рецессию. Коснется ли это концерна? Каковы в целом прогнозы на текущий год?

С прогнозами нельзя не согласиться, экономическая ситуация действительно нестабильна, однако есть мнение, что частичная изоляция России может благотворно повлиять на активизацию внутренних производств, стимулировать импортозамещение.

Девальвация рубля может укрепить спрос на современного, инновационного, конкурентоспособного производителя, который делает продукты, соответствующие мировым стандартам.

– Расскажите подробнее, более предметно, что это за внутренние резервы?

Ну давайте начнем с того, что у каждого продукта есть жизненный цикл, и по ряду проектов своей продуктовой линейки – преимущественно инновационных разработок – мы находились в инвестиционной фазе.

То есть мы в течение примерно пяти последних лет занимались разработкой, вкладывали деньги в продукты, в их доработку до требований рынка. Прежде всего это продукты гибридного электропривода.

Инвестиционная составляющая в течение 5 лет измеряется десятками миллионов рублей. Некоторые наши партнеры, которые сейчас хотят заняться подобными проектами, уже отстают минимум на 3–5 лет.

Терминологически мы меняем коммерческое содержание проекта. Он из поля дефицитного (оставаясь, кстати, дефицитным) переходит в точку, после которой начинается cash-flow. До нынешнего момента он был на 100% отрицательным. Он и еще 2–3 года будет отрицательным, потому как накоплены слишком большие дефициты и инвестиции.

Я просто убежден, что все то, что мы сделали в части освоения передовых, назовем их так, новых энергоэффективных продуктов (с учетом стоимости импорта в этом году) даст нам 30%-ный рост объема продаж этих элементов.

Например, сейчас мы начали тестовые поставки КТЭО (комплект тягового электрооборудования) для ОАО «Минский тракторный завод».

«Сегодня «Русэлпром» меняет парадигму в ряде серьезных фундаментальных принципов по работе с крупными корпоративными и ключевыми потребителями. Вот в этом я вижу изменения коммерческой политики»

О чем еще можно говорить с таким же оптимизмом?

Прежде всего, это 7-я серия электродвигателей (7AVER, серия энергоэффективных двигателей), это серия для частотного регулирования (АДЧР), все то, что мы сделали по направлению импортозамещения.

Есть еще один немаловажный фактор – это колоссальный резерв в наборе продуктов для традиционных отраслей российской экономики, в меньшей степени подверженных кризисным воздействиям. К таким, к примеру, можно отнести добывающую отрасль в целом.

Мы готовы предложить практически полную гамму продукции для нефтегазовой отрасли, то есть, за редкими пробелами, сформирована вся гамма приводов для добычи, транспортировки и переработки углеводородов.

По добыче – это группы электродвигателей для буровых установок (подвижные платформы, шельф и наземное бурение) и насосов для поддержания пластового давления.

Транспортировка – это турбодвигатели серий СТД и АЗМ мощностью до 12,5 мегаватт и 8 мегаватт соответственно для больших ма-

гистральных насосов и компрессоров. И, естественно, переработка – это электродвигатели мощностью до 2,5 мегаватт во взрывозащищенном исполнении.

«Торговый дом «Русэлпром» продавал продукты с нормативной доходностью, тем самым ограничивая себя в конкурентном маневре перед клиентом. Сейчас мы бюджет по клиенту рассматриваем не как отдельные сделки с положительным результатом, а как сумму сделок. И если даже по ряду продуктовых групп для поддержания конкуренции необходимо давать низкие цены (зная, что есть более маржинальные продукты), мы идем на сознательные специальные ценовые условия.

Какие еще перемены ждут концерн?

Перегруппировка принципов продаж, связанных с региональной и партнерской сетью. Было принято решение поддержать развитие направления собственных представительств и партнерской сети, не снижая темпов поддержания и развития дилерской сети – у нас уже

есть «Русэлпром-Урал», «Русэлпром-Украина». Сейчас мы осваиваемся в Белоруссии, Казахстане, продвигаемся в северо-западный и южный регионы России – это для нас приоритетные направления.

Представительства имеют чрезвычайно важную особенность – они несут определенную продуктовую ценность, обладают всеми полномочиями сервиса и технически-инжинирингового консалтинга.

Есть какие-нибудь экономические прогнозы на год для отрасли, и по экономической модели поведения концерна?

Я думаю, отрасль «съежится» еще процентов на 10 в этом году. Статистика будет близка к нулю, но в реальности показатели будут отрицательными.

Учитывая такое начало года, мы фактически сменили парадигму ценообразования на свои продукты, начали чувствовать новые возможности компании в работе с клиентами. До этого

Кроме этого, мы как производитель являемся еще и одним из ведущих потребителей – стали, меди, алюминия. Это дает нам возможность (таких возможностей нет, к примеру, у посредников или иностранных представительств) играть на этом рынке. Потому что именно эти производители, например металлурги, – они же и наши клиенты. Это уникальная позиция, на самом деле масштаб потребления продукции предприятий ресурсодобывающей отрасли таков, что мы, даже работая с 2–3 такими клиентами, можем обеспечивать себе двух-трехмесячную загрузку.

То есть сегодня «Русэлпром» меняет парадигму в ряде серьезных фундаментальных принципов по работе с крупными корпоративными и ключевыми потребителями. Вот в этом я вижу изменения коммерческой политики.

Что можно сказать о так называемом китайском факторе?

Впервые за несколько лет объявлено о банкротстве китайской промышленной компании. Вообще до последнего времени банкротств в Китае не было, потому что государство спасало свои предприятия, дотируя их. Никаких субсидий – просто государство выдавало кредиты и не требовало их возврата.

«Девальвация рубля может укрепить спрос на современного, инновационного, конкурентоспособного производителя, который делает продукты, адекватные мировым стандартам»

В России, напротив, продолжается стимулирование оборонного сектора и связанных с ним отраслей, гражданского строительства, а это значит, производства металла, цемента и т. д.

Активное освоение Арктики – это хороший стимулирующий фактор для российской промышленности. Концерн «Русэлпром» принимает активное участие в одном из арктических проектов – мы оснащаем строящийся ледокол проекта 22220. Так что поводов для оптимизма в текущем году у нас хватает. ☺

Прежде всего, это касается крупных корпоративных потребителей, таких как «Северсталь», Новолипецкий металлургический комбинат, ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Лукойл».

Александр Яковлевич Цацкин, Главный конструктор ООО «НПО «ЛЭЗ»: «Мне не безразлично, какое будущее у завода».



– Одной из тем нашего бюллетеня стала тема оснащения строящегося ледокола «Арктика» комплектом электрических машин. Нам известно, что конструкторской площадкой для реализации этого инновационного проекта стал Ленинградский электромашиностроительный завод. Расскажите подробнее об этом проекте с Вашей точки зрения как конструктора.

Как уже говорилось, для ледокола нового поколения ЛК-60 проекта 22220 – «Арктика» «Русэлпром» разрабатывает и поставляет три гребных электродвигателя ГЭД 2х10 МВт и два основных турбогенератора по 36 МВт. ГЭД – это крупный асинхронный электродвигатель, который по компоновке является сдвоенной машиной, то есть два статора – каждый по 10 МВт с двумя обмотками по 5 МВт, сдвинутыми на 30 электрических градусов, и с двумя короткозамкнутыми

роторами на одном валу, опирающимися на два подшипника (двухопорные). Эти двигатели низкочастотные и работают в сложных режимах на частоте от 12 до 16,5 Гц в пределах от 120 до 165 оборотов в минуту. Работа ГЭД осуществляется от преобразователя частоты с «неблагоприятной картиной» по гармоническому составу с пиковым перенапряжением. Двигатель должен соответствовать Российскому морскому регистру и требованиям заказчика –

ФГУП «Атомфлот». Исходя из всего вышесказанного, можно с уверенностью утверждать, что принципиально нового в этой разработке более чем достаточно. Этот проект также новый и для зарубежных производителей, поскольку асинхронный электродвигатель в режиме ГЭД с такими характеристиками применяется очень редко,

которая лежит как на конструкторах ЛЭЗа, так и на всех участниках процесса: технологах, производственниках, проектных менеджерах, снабженцах и т. д. И дело не только в том, чтобы наше оборудование работало отлично, необходимо еще, чтобы этот проект обеспечил развитие как ЛЭЗа, так и всего концерна.

ответственного, а есть отлаженные системы изоляции, высокая унификация по конструкциям, оптимальные технологии, патентная база и т. п. Именно к этому и нужно стремиться. Кроме этого, нужно расширять возможности мониторинга машин, предлагать комплексные решения по приводу механизмов. В этом и состоит перспектива развития.

«Основные задачи и направления работы конструкторов – развитие продуктов для систем электродвижения и питания судов, синхронных турбодвигателей для нефтяных и газовых компаний»

но таковы особенности технического задания. При этом должна быть обеспечена абсолютная надежность работы во всех режимах, длительные межремонтные периоды, минимальный регламент обслуживания. Поэтому, несмотря на сверхсущественные особенности ГЭД его нужно разработать и изготовить на базе отработанных конструктивных решений и технологий по крупным корпусам, конструкции ротора, системами изоляции и многому другому. Конструкция турбогенератора 36 МВт со шкафом управления, поставляемым ЗАО «НПП «Русэлпром-Электромаш», должна обеспечивать работу в сложных условиях нагрузки. Разработка такого агрегата стала возможной на базе многолетнего опыта производства турбогенераторов. Первоочередными задачами при его проектировании являются жесткость конструкции, обеспечение теплового состояния в допустимых пределах, оптимальная компоновка и конструкция ротора. Сейчас, на этапе разработки моделей и заказа основных материалов, еще рано говорить о каких-либо достижениях. Задача очень сложная – разрабатываемый и проектируемый продукт должен быть скрупулезно рассчитан и испытан. И тем не менее, мне уже приходилось говорить, что ЛЭЗ наиболее успешен в проектировании и выполнении проектов крупных электрических машин, какими бы сложными и несбыточными они ни казались на первый взгляд.

– Кто работал над этим проектом? Привлекались ли молодые специалисты?
Нужно сказать, что я и себя еще считаю достаточно молодым. Конечно, очень существенно, что все основные действия на всех этапах, от расчетов до разработки основных узлов, выполняются молодыми специалистами, которые уже накопили за последние годы значительный опыт в проектировании и расчетах новых машин. Успешная реализация такого сложного проекта – конечно, очень серьезная ответственность,

– Какие на сегодняшний день задачи стоят перед конструкторским подразделением ЛЭЗа? В чем уникальность проектов, реализуемых на площадке, как для концерна, так для отрасли в целом?
Работа над проектом ледокола ведется без отрыва от других заказов, выполняемых ЛЭЗом по договорам на НИОКР и заказов «Торгового дома» концерна. Основные специалисты совмещают сложные задачи по разработке новой техники и вопросы по изготовлению плановых машин. В последние годы благодаря совместной деятельности конструкторов и дирекции судовой электромеханики разработаны и изготовлены гребные электродвигатели 2,5 МВт и 8,5 МВт, судовые дизель-генераторы 5 МВт и 8 МВт, в производстве находятся дизель-генераторы 6,3 МВт как головные образцы генераторов резервного питания АЭС, успешно завершены испытания судового редукторно-генераторного блока-модуля (РГБМ) на 8 МВт, освоены электродвигатели АЗМА для АЭС. Из всего этого, далеко не окончательного перечня становятся понятны основные задачи и направления работы конструкторов, и не только: развитие продуктов для систем электродвижения и питания судов, синхронных турбодвигателей для нефтяных и газовых компаний, в том числе для ОАО «АК «Транснефть», выполнение заказов по крупным мельничным машинам, тягодутьевым двигателям, совершенствование имеющихся серий синхронных и асинхронных машин. Не думаю, что нужно перечислять все задачи, главное, чтобы все части процесса – разработка КД, квалифицированный персонал, технологии, модернизация производственного оборудования – обеспечивали развитие завода.

– Какие наиболее перспективные направления Вы могли бы выделить в своей работе?
Тот зарубежный опыт передовых компаний, с которыми довелось познакомиться нашим специалистам, говорит о том, что нет ничего таин-

– Давайте немного поговорим о будущем отрасли. Как обстоят дела с молодыми кадрами?

Молодые специалисты, приходящие к нам, как правило, имеют очень серьезный багаж знаний и самое главное – интерес к работе и специальности. Это студенты и выпускники Ленинградского технического университета, а также технических вузов уральских городов. Зачастую их целью является работа в иностранных компаниях и на производствах западных фирм, однако на нашем предприятии их привлекают разнообразие и сложность задач, «близость к железу», к изготавливаемым новым машинам. Если при этом они видят возможности профессионального и карьерного роста, достойную оплату, то это становится вполне серьезной мотивацией для работы на заводе и в концерне в целом.

– Расскажите, а как Вы пришли на завод?

На ЛЭЗе я работаю уже 38 лет, пришел сразу после окончания ЛПИ (ныне Технического университета). Я всегда хотел стать техническим специалистом и работать на заводе, на производстве, так что в этом плане мечты сбылись. Правда, похвастаться одной записью в трудовой книжке не могу, уж очень много превращений пережил ЛЭЗ, прежде чем войти в состав концерна «Русэлпром». Поэтому мне далеко не безразлично, какое будущее будет у завода. Хотелось бы надеяться, что крупные проекты дадут мощный стимул для развития завода, в чем, собственно, и вижу одну из основных целей их реализации. ☺

Экспертное мнение

Государство собирается поддержать новые производства рублем

Опубликованы новые правила предоставления господдержки для инвестиционных проектов.

В 2014 году государство собирается потратить на строительство новых производств, затраты на НИОКР должны составить более 2 миллиардов рублей.

Правила четко определяют, что именно может именоваться инвестиционным проектом и, соответственно, рассчитывать на поддержку.

Это прежде всего новые производства в приоритетных отраслях гражданской промышленности, созданные с применением высокотехнологичного оборудования с возведением капитальных строений на арендованной или купленной земле. Стоимость подобного проекта должна быть не менее 150 миллионов и не более 2 миллиардов рублей.

Также стало известно о подготовке еще двух постановлений о стимулировании производства, на этот раз в сфере здравоохранения.



Комментирует
Станислав Вячеславович Шербаков,
Исполнительный директор ООО «Русэлпром»

«Несомненно, шаги государства по стимулированию НИОКР и строительству новых производств крайне важны, особенно в ситуации общей экономической стагнации.

Однако немаловажным фактором являются меры по стимулированию рыночного спроса. До тех пор, пока продукт не станет массовым, спрос на него формируют нишевые группы потребителей, склонных к риску и инновациям.

В сфере высокотехнологичной продукции с большой долей капиталовложений этого спроса будет явно недостаточно. Необходимо не только финансировать разработку и производство из целевых фондов, но и стимулировать спрос. Поэтому многие компании и продукты, глобально доминирующие на целевых рынках и являющиеся широко распространенными в настоящий момент, на ранней стадии своего развития опирались на государственные инструменты поддержки – это госзаказ и оборонзаказ. Не брезгают гособоронзаказом и компании, выпускающие традиционные продукты (авиация, транспортное машиностроение); полученная прибыль инвестируется в новые высокорисковые разработки.

Невидимую руку рынка иногда тоже приходится поправлять. Однако не стоит забывать, что средства, которые государство планирует потратить на НИОКР без должного запроса от рынка могут быть просто потрачены впустую.

Хорошо известен факт, что порядка 90% российских изобретений не выходят на стадию коммерческого освоения. В таких обстоятельствах государственные средства, вложенные в НИОКР могут стать памятником самому себе».



На новости «Русэлпрома» можно подписаться в твиттере: www.twitter.com/ruselprom

Министерство энергетики Российской Федерации подвело итоги работы ТЭК в 2013 году

Министр энергетики Александр Новак представил Президенту итоги прошлого года в отраслях топливно-энергетического комплекса. В докладе подчеркивается, что добыча нефти и газового конденсата в прошлом году поднялась на 0,9%, до рекордных 523,2 млн тонн, добыча газа выросла на 2% – до 668 млрд куб. м. Поставки газа увеличились на 10,4% – до 205,6 млрд куб. м. В угольной отрасли зафиксирован спад – в 2013 году было добыто 352 млн тонн, что на 0,78% меньше, чем в 2012-м.

В электроэнергетике прирост новой мощности составил 4 018 МВт (установленная вводимая мощность – 6 668 МВт).

Министерство также обозначило приоритетные задачи развития, среди которых – снижение перекрестного субсидирования до 50 миллиардов к 2022 году, снижение операционных расходов к 2017 году на 15%, совершенствование процедуры формирования инвестиционных программ, снижение количества ТСО на 50% к 2017 году и повышение доступности, надежности и качества энергоснабжения.

Максимальный потенциал снижения энергопотребления к 2020 году, согласно прогнозам Министерства, составляет 195 млн т., или 20% от текущего уровня потребления.



Комментирует
Лев Николаевич Макаров,
Генеральный конструктор ООО «Русэлпром»

«В докладе обозначены достаточно низкий, по нашему мнению, показатель снижения энергопотребления и высокие показатели потерь в электросетях.

В обоих случаях можно сказать, что виной тому – старое изношенное энергооборудование, менять которое энергетиков не стимулирует сама система, например колоссальное количество избыточных установочных мощностей – до 2030 года планируется ввести в строй Кольскую АЭС-1, Центральную АЭС-2, Курскую АЭС-2, Смоленскую АЭС-2, Нижегородскую, Татарскую, Белоярскую, Южноуральскую и Северскую АЭС, Ленинградскую, Курскую, Центральную ГАЭС и Загорскую ГАЭС-2. Также должны быть построены 27 гидростанций (ГЭС) различной мощности и 16 ветроэлектростанций (ВЭС) мощностью от 100 МВт до 1000 МВт.

На сегодняшний день экономика России является самой ресурсоемкой и самой энергозатратной среди промышленно развитых стран, стран G8. Асинхронные двигатели – основные потребители энергии в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, ЖКХ: на их долю приходится до 40% всех энергозатрат в названных отраслях.

Такая структура энергопотребления существует во всех промышленно развитых странах, в связи с чем они активно переходят на производство и закупки исключительно электродвигателей повышенной энергоэффективности.

Передовые страны – США, Объединенная Европа, Китай и другие с 16 июня 2011 года перешли на применение энергоэффективных электродвигателей класса IE2, запретив директивно применение электродвигателей низкого класса (IE1), а с 1 января 2015 года должен быть осуществлен переход на еще более высокий класс – Premium (IE3), данный переход должен завершиться к 2017 году. В дальнейшем предусматривается разработка еще более эффективных машин – Super-Premium (IE4, IE5).

Данная задача может и должна быть решена силами предприятий отечественного электромашиностроения, которые сохранили и развили необходимый научный и производственный потенциал, в частности силами концерна «Русэлпром». ◊

Подписано межправительственное соглашение о сотрудничестве в области атомной энергетики

Россия и Финляндия договорились по вопросу мирного атома. Последние 10 лет между странами по вопросу атомной энергии существовал правовой вакуум, так как действие предыдущего соглашения, подписанного в 1969 году, кончилось, а новое подписано за эти годы не было.

Эксперты отмечают, что отсутствие соглашения не мешало коммерческой стороне вопроса, но препятствовало дальнейшему развитию.

С российской стороны подпись под документом поставил генеральный директор Росатома Сергей Кириенко. Соглашение формирует рамочные условия для участия России в реализации программы развития атомной энергетики Финляндии и предусматривает заключение отдельных соглашений, например, по подготовке проекта сооружения на территории Финляндии новой АЭС «Ханхикиви-1».



Комментирует
Александр Викторович Плотников,
Директор дирекции по атомной энергетике
ООО «Торговый дом «Русэлпром»

«П одписание межправительственного соглашения предоставляет обеим сторонам широкие возможности для построения долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества в энергомашиностроительном комплексе и в атомной отрасли, в частности. Для финской стороны, доля выработки электроэнергии которой на АЭС составляет более 30% (для примера, в РФ эта доля около 15%), вопрос замещения выводящихся из эксплуатации АЭС, запущенных в коммерческую эксплуатацию в 70–80-х годах прошлого века, на сегодняшний день стоит достаточно остро, так как рост ВВП

и экономики в целом зависит от стабильного энергоснабжения. В активах госкорпорации «Росатом» находятся предприятия полного замкнутого цикла, в совокупности с большим накопленным научно-техническим потенциалом это позволяет российской стороне предлагать качественные эксплуатационные услуги, соответствующие высочайшему мировому уровню, что по достоинству оценили наши коллеги с финской стороны».

Росэнергоатом не поддержит рынок тепловой энергетики

Концерн «Росэнергоатом» обновил стратегию развития. Павел Ипатов, замгендиректора концерна «Росэнергоатом» по стратегии и организационному развитию, заявил, что проект развития полупиковых газотурбинных мощностей оказался слишком затратным.

На сегодняшний день строительство ТЭС ведется в рамках обязательных инвестпрограмм энергокомпаний по договорам на поставку мощности, однако к 2015 году большинство этих программ завершится.

В отсутствие гарантий поддерживать подобные проекты считается нецелесообразным, даже если речь идет о парогазовых установках, считают эксперты рынка.



Комментирует
Дмитрий Викторович Ледовский,
Директор дирекции по энергетике
ООО «Торговый Дом «Русэлпром»

«О тказ концерна «Росэнергоатом» от инвестиций в тепловую энергетику, несомненно, экономически целесообразен. Дело в том, что сложившаяся модель рынка электроэнергетики не предоставляет инвестору достаточных гарантий возврата капитальных вложений в энергетическую инфраструктуру. Сложившаяся ситуация достаточно небезопасна – инвестировать в тепловую энергетику необходимо. Во-первых, устойчивое, безаварийное функционирование единой энергосистемы России невозможно без тепловой энергетики.

Во-вторых, отсутствие капитальных вложений сегодня – залог тяжелых инфраструктурных энергетических проблем и торможения развития промышленности в будущем. Отказ от модернизации и замены оборудования на существующих ТЭС в ближайшие годы приведет к старению оборудования и увеличит риск крупных аварий, аналогичных «Чагинскому блэкауту». Для изменения сложившейся ситуации необходима реформа рынка электроэнергетики и создание государственной федеральной целевой программы развития тепловой энергетики».

Эксперты констатируют отсутствие в России системы продвижения товаров на экспорт

Речь в первую очередь идет о товарах несырьевого сектора.

В Москве в рамках Недели российского бизнеса состоялась конференция Комитета РСПП по выставочной деятельности на тему: «Проблемы продвижения отечественных товаров и услуг на внутренний и внешний рынки».

Цифры, озвученные в рамках конференции, неутешительны: в 2013 году объем несырьевого экспорта составил всего 252 миллиарда долларов, доля России в общемировом масштабе – 1,6%. Причину эксперты видят в отсутствии инфраструктуры продвижения товаров на внешние рынки. Так, только 1% российских предприятий работает на экспорт.

Государство поддержкой также не радует – на продвижение российских товаров на внешних рынках тратится примерно 4,5 миллиона евро в год, а в Германии, например, 42 миллиона евро. Немецкие предприниматели, согласно социологическим исследованиям, считают выставки одним из наиболее успешных каналов коммуникации. В России ситуация совершенно иная, в выставочной отрасли много проблем, например большое количество одинаковых мероприятий, – это размывает индустрию.



Комментирует
Елена Сергеевна Преснова,
 ведущий аналитик Дирекции маркетинга
 ООО «Торговый Дом «Русэлпром»

«Как известно, в маркетинге эффективность участия в выставке определяется соответствием целевой аудитории выставки и целевой аудитории компании, количеством новых качественных контактов и их стоимостью, а также количеством подписанных на выставке договоров и контрактов. К сожалению, мы вынуждены согласиться с тем, что само российское выставочное поле сейчас размыто – нам предлагают участие в колоссальном количестве мероприятий, сходных не только по тематике, но и по составу участников. Получается, что цена отдельно взятого полез-

ного контакта невероятно высока, тогда как с совершенно нецелевыми для нас компаниями мы можем встретиться на выставках по несколько раз в год. Особенно «мероприятиями-клонами» страдают московские площадки, которые носят по большей части имиджевый характер. Нам как частному производственному бизнесу подобные издержки на участие в десятке мероприятий, кажутся излишними, мы рационально используем бюджеты и повышать стоимость продукции из-за маркетинговых издержек считаем нецелесообразным. Мы полагаем более эффективными инструментами коммуникации

с конечными потребителями и партнерами форумы, конференции, тематические круглые столы, то есть мероприятия, в которых участники рынка имеют возможность обсудить проблемы отрасли и своих предприятий в дискуссионном формате. Что касается участия российских компаний в международных выставках, оно обычно ограничено двумя факторами: бюджетом и целесообразностью участия ввиду неконкурентоспособности на внешних рынках. Наиболее конкурентной российской промышленной продукцией являются военные и космические технологии, авиастроение. Эти

же производители получают поддержку из государственного бюджета. Выходит, что участие государства в поддержке отечественного производителя, к примеру машиностроителя, становится одним из ключевых факторов конкурентоспособности нашей продукции на внешних рынках».

Ленинградский электромашиностроительный завод. Фоторепортаж.

ООО «НПО «ЛЭЗ» располагает высококвалифицированным конструкторским бюро, современными производственными мощностями и может как выпускать стандартные крупные электрические машины широкой номенклатуры от 100 кВт и выше, так и разрабатывать, проектировать и изготавливать машины с учетом индивидуальных требований заказчика. Процесс изготовления крупной машины состоит из большого количества операций, при которых используется множество единиц сложного оборудования. Мы попытались проиллюстрировать основные операции и применяемое оборудование.



Сварочно-заготовительные операции.

- 1.1 Резка металла толщиной до 250 мм на установке листового раскроя
- 1.2 Установка для лазерной резки Prima Industries (Италия) позволяет резать электротехническую и конструкционную сталь толщиной до 12 мм
- 1.3 Оборудование для гидроабразивной резки металла и материалов твердой изоляции (стеклотекстолита) толщиной до 80 мм
- 1.4 Вырубка активного железа происходит на участке холодной штамповки, который состоит из парка различных прессов и штампов
- 1.5 Сварка корпуса статора СГД-6300



Механообрабатывающее производство

- 2.1 Обработка корпуса статора на токарно-карусельном станке (диаметр обработки до 4000 мм)
- 2.2 Сверловка отверстий в магнитном колесе СДС-19-56-40УХЛ4 на радиально-сверлильном станке
- 2.3 Обработка вала электродвигателя привода мельницы мощностью 5,2 МВт на токарном станке
- 2.4 Обработка вала турбогенератора на токарном станке
- 2.5 Сверловка отверстий в магнитном колесе СДМ-5200 на горизонтально-расточном станке
- 2.6 Обработка втулки на токарно-карусельном станке
- 2.7 Комплекс обработки валов Wotan (Германия). Позволяет проводить силовое фрезерование глубоких пазов в валах турбогенераторов и пазов в остовах роторов синхронных машин. Комплекс производит фрезерование т-образного паза ротора
- 2.8 Фрезерование шпоночного паза на горизонтально-расточном станке



2.1



2.2



2.3



2.4



2.5



2.6



2.7



2.8



3.1



3.2

Операции по железосборке

- 3.1 Сборка магнитного колеса с валом электродвигателя привода мельниц мощностью 5,2 МВт методом горячей посадки
- 3.2 Установка Eldes индукционной пайки стержней короткозамкнутых роторов асинхронных электродвигателей позволяет реализовывать любые режимы пайки
- 3.3 Сборка активного железа статора электродвигателя СДМ-5200
- 3.4 Балансировка ротора на балансировочном станке SHENK





4.7

Изготовление и укладка обмотки

- 4.1 Формовочный центр HBFM - 5000 – 110*30 (Франция, VINCENT INDUSTRIE) для формовки стержней гидрогенераторов
- 4.2 Изолировочный станок MI 255-5000 (Швейцария, MICAMATION) с постоянным контролируемым натягом и регулируемым шагом наложения изоляционных лент, что обеспечивает точность геометрических размеров и надлежащее качество изоляции стержней обмотки статора электрических машин
- 4.3 Установка индукционной пайки для изготовления катушек полюсов MPM-SA 3000/70 (уникальное оборудование, изготовленное специально по заказу концерна «Русэлпром», – в настоящий момент это самый новый и современный комплекс для изготовления катушек полюсов)
- 4.4 Участок по изоляции методом «Монолит» предназначен для пропитки обмотки электрических машин по технологии VPI
- 4.5 Участок по изоляции методом «Микафил» предназначен для гидростатической опрессовки обмоток электрических машин по технологии Resin Rich
- 4.6 Укладка обмотки статора СДС-19-56-40УХЛ4
- 4.7 Укладка обмотки статора электрической машины

При производстве такого сложного оборудования проводится множество испытаний на разных стадиях его изготовления. Особого внимания заслуживают испытания системы изоляции обмотки. ООО «НПО «ЛЭЗ» располагает полным комплектом испытательного оборудования для определения величины тангенса диэлектрических потерь, уровня коронных разрядов и для проведения высоковольтных и ресурсных испытаний катушек и стержней электрических машин. Испытательные стенды прошли проверку в рамках сертификации на систему качества ISO 9001:2008.



5.1



6.1

Испытания и отгрузка

- 5.1 На фото машина СДС-19-56-40УХЛ4 на испытательном стенде
- 6.1 Отгрузка РГБМ-8, которая предназначена для газотурбинной установки, используемой в качестве источника питания судна

Мероприятия «Русэлпром»

Уважаемые читатели!

Концерн «Русэлпром» рад пригласить вас на мероприятия, в которых примет участие в ближайшее время.

УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ

3–6 июня 2014 года
г. Новокузнецк

Стенд «Русэлпром»
№ 90-94, вход 7

www.kuzbass-fair.ru



«Уголь России и Майнинг» – выставка №1 в мире по технологиям подземной добычи угля, самая крупная выставка России по тематике «Природные ресурсы. Горнодобывающая промышленность» в номинациях «Выставочная площадь», «Профессиональный интерес», «Международное признание», «Охват рынка». Выставка поддерживается государством, общественными организациями, российскими и иностранными политическими и общественными деятелями, крупнейшими отечественными и зарубежными отраслевыми СМИ и общеполитическими изданиями.

Отличительная черта выставки «Уголь России и Майнинг» – присутствие натуральных экспонатов от производителей горно-шахтного, добывающего и перерабатывающего оборудования. Участники получают уникальную возможность провести анализ спроса на свою продукцию и услуги, увеличить число заказчиков и партнеров.

13-я международная
специализированная выставка
УГОЛЬ/MINING-2014
2–5 сентября 2014 года
г. Донецк

Стенд «Русэлпром»
павильон 2, стенд N 5.1

www.ugol-mining.com



Выставка «Уголь/Mining 2014» охватывает весь спектр инновационных решений для горнодобывающей промышленности. Технологические новинки для добычи, геологоразведки, непрерывной и прерывной добычи и переработки – все это находится в фокусе внимания выставки, традиционно проводимой на территории выставочного центра «Эксподонбасс» в Донецке, Украина. В 2014 году выставка, проводимая один раз в два года, будет организована в 13-й раз.

Выставка «Уголь/Mining 2014» – эффективный способ познакомиться с новинками индустрии, узнать мнения ведущих экспертов отрасли, развить свою технологическую экспертизу на материале новейших инновационных решений.

Обращаем Ваше внимание,
что список мероприятий
не является окончательным, за
дополнительной информацией
предлагаем обращаться
на сайт www.ruselprom.ru

Информационный бюллетень «Энергоэффект»
издается концерном «Русэлпром» с 2009 года.
Периодичность – 4 раза в год. Тираж – 999 экз.

Все материалы подготовлены при участии сотрудников концерна «Русэлпром». Перепечатка или любое коммерческое использование материалов возможны лишь с письменного разрешения авторов.

Над номером работали:

Главный редактор: Шарапова Ю. В.

Тексты: Беляков Р. В., Ледовский Д. В., Макаров Л. Н., Мухачева О. Ю., Плотников А. В., Преснова Е. С., Свиридов М. С., Селиванова С. В., Сурков Р. Е., Цацкин А. Я., Шарапова Ю. В., Щербakov С. В.

Фото: Афонькин А. С., Мухачева О. Ю.

Верстка и предпечатная подготовка – www.tnpro.ru

Электронную версию издания можно найти на сайте
ООО «Русэлпром» www.ruselprom.ru