

Стратегия перспективного партнерства

«РУСЭЛПРОМ» будет участвовать в реализации проектов для атомной энергетики Украины


Концерн «РУСЭЛПРОМ» получил возможность участвовать в поставках энергетического оборудования для атомных электростанций Украины после того, как Национальная атомная энергогенерирующая компания (НАЭК) «Энергоатом» вынесла решение о соответствии качества продукции и производственных циклов российского электротехнического концерна предъявляемым нормам.

В ходе многоступенчатого аудита украинская сторона провела комплексную оценку системы управления качеством производства российского партнера. На первом этапе концерн «РУСЭЛПРОМ» предоставил НАЭК «Энергоатом» весь спектр необходимой документации для получения допуска к поставкам.

В мае 2011 года украинская делегация посетила входящее в концерн ОАО «НИПТИЭМ» (г. Владимир), специализирующееся на производстве электродвигателей, поставляемых для АЭС в Российской Федерации, Западной и Восточной Европе, Азии и Латинской Америке. Группа экспертов непосредственно ознакомилась с работой этого ведущего научно-технического центра по разработке и производству асинхронных электродвигателей мощностью до 400 кВт.

На последней стадии аудита группа экспертов НАЭК «Энергоатом» провела в Москве ряд консультаций с представителями предприятий концерна «РУСЭЛПРОМ». В ходе встреч НАЭК «Энергоатом» был представлен специалистами служб контроля качества и безопасности, а также проектного института, входящего в структуру компании. Со стороны концерна «РУСЭЛПРОМ» в переговорах приняли участие представители Ленинградского электромашиностроительного завода, Сафоновского электромашиностроительного завода, ОАО «НИПТИЭМ» и инжиниринговой компании «РУСЭЛПРОМ-Электромаш».

«Возможность выхода на рынок атомной энергетики Украины, занимающей пятое место в Европе по количеству энергетических реакторов, предоставляет нам прекрасную возможность продемонстрировать наши компетенции в этом сегменте энергетического машиностроения, — сказал директор Дирекции по энергетике концерна «РУСЭЛПРОМ» Евгений Драгунов. — Мы намерены принять активное участие в тендерах на поставки оборудования и уверены, что наши продукты и технологические решения способны составить острую конкуренцию другим производителям в аспектах качества и инновационной составляющей».

Продукция концерна «РУСЭЛПРОМ» в высокой степени востребована на украинском рынке атомной энергетики. В мае 2011 года «РУСЭЛПРОМ» подписал соглашение с НАЭК «Энергоатом» о сотрудничестве, по которому концерн передает свои технологии украинским коллегам для осуществления ремонта и продления ресурса действующих АЭС. Это партнерство может стать еще более тесным с началом строительства третьего и четвертого блоков Хмельницкой АЭС в рамках российско-украинского межправительственного соглашения, подписанного 9 июня 2010 года. 



Хмельницкая АЭС. Фото – wikipedia.org, пользователь – VargaA

Краткий анонс материалов:

ГЛАВНЫЙ ТРЕНД НАШЕГО РАЗВИТИЯ – РАСТИ ВЫШЕ РЫНКА

Интервью с генеральным директором концерна В.В. Дорохиным
Стр. 2-5



К ВЫСОТАМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Стартовала программа обучения для менеджмента и руководителей служб концерна
Стр. 5-6



ПЕРВЫЙ РАЗ – В НОВЫЙ КЛАСС

Представляем новые классы двигателей
Стр. 8-9

Главный тренд нашего развития – расти выше рынка

Интервью с генеральным директором концерна «РУСЭЛПРОМ» Владимиром Дорохиным

(опубликовано в электронном выпуске журнала «Управление производством» 06.07.2011 г.)

Концерн «РУСЭЛПРОМ» объединяет машиностроительные предприятия, выпускающие и поставляющие на внутренний и внешний рынок электрические машины различного типа, применяемые в большинстве отраслей промышленности. Об управлении предприятиями отрасли, которая сегодня находится в фокусе государственных инициатив модернизации, и роли предприятий концерна в энергомашиностроении страны пойдет речь в беседе с создателем и руководителем концерна Владимиром Дорохиным.

— Владимир Васильевич, вы состоялись как успешный бизнесмен в том числе и благодаря консалтинговому опыту в сфере оптимизации управления производственных предприятий. Насколько успешным оказалось применение этих наработок в процессе создания и развития концерна «РУСЭЛПРОМ»?

— Мы приступали к созданию российского электротехнического концерна «РУСЭЛПРОМ», имея за плечами годы работы в консалтинге и опыт реализованных бизнес-проектов в самых различных сферах экономики. Для разработки и по-

строения системы управления концерна была сформирована рабочая группа. В нее вошли многие успешные руководители бывших советских предприятий машиностроения, имевшие огромный управленческий опыт, а также консультанты Института проблем управления РАН им. В. А. Трапезникова. С учеными-исследователями группа компаний «РОЭЛ» уже имела опыт успешного сотрудничества по другим проектам.

За основу был принят программно-целевой подход. Эксперты рабочей группы провели анализ структуры управления и всех видов потоков внутри концерна. Нам удалось выявить слабые места, различного рода управленческие разрывы, несовершенства структуры и управленческих процедур. Исходя из существующей системы управления предприятий, была разработана оптимальная модель с учетом всех сильных сторон в плане производства.

Рабочая группа разработала стратегию развития и программу реструктуризации для отдельных предприятий и концерна «РУСЭЛПРОМ» в целом. Но это еще не все. Участники рабочей группы сопровождают

ли реализацию стратегии и программы на первых этапах, буквально «сидели» на площадках и отслеживали сроки и качество происходящих изменений. Особенно полезными оказались оперативные консультации для менеджмента по всем возникающим вопросам. Для меня как для генерального директора это стало наиболее точным индикатором хода реализации стратегии.

Мы провели целый комплекс мероприятий, и результаты оправдали наши ожидания. Квалификация топ-менеджеров концерна ощутимо выросла, мы смогли интегрировать в команду новых сильных специалистов, экспертов и управленцев. Все это существенно улучшило наши бизнес-показатели.

— Выручка «РУСЭЛПРОМа» в 2004–2009 годах выросла впятеро. За счет чего вам удалось добиться таких результатов?

— Здесь важно понять сочетание всех факторов. Прежде всего, впечатляющий рост объемов бизнеса объясняется достаточно низкими стартовыми позициями. К концу 2003 года мы только завершили формирование производственной и научно-технологической базы концерна «РУСЭЛПРОМ». Именно с этого момента следует анализировать динамику объемов производства и продаж.

В то время мы ясно осознавали необходимость масштабной модернизации производства и провели ее первоначальный этап с максимальной отдачей. Именно тогда мы сформировали комплексные подходы к программе непрерывного перевооружения, модернизации и развития производственных мощностей. Появление на наших производственных площадках новейшего западного оборудования, внедрение новых рычагов управления концерном дали нам значительные преимущества. Существенно возросла производительность труда, снизились издержки. Как следствие, повысилось качество готовой продукции, расширился ассортимент выпускаемых электрических машин, а с этим и география продаж. Доля экспортных контрактов в общем объеме продаж концерна достигла 30 %.

Темпы роста концерна стали превышать темпы роста отечественного рынка. Это произошло, в том числе и потому, что мы не только занимаемся улучшением нашей традиционной продукции, но и ведем ак-



В цехах Ленинградского электромашиностроительного завода

тивную разработку новых электрических машин. Как следствие — доля более дорогих, усовершенствованных и инновационных продуктов постоянно растет в общем объеме наших продаж. Мы поставили задачу — активнее регистрировать и патентовать все наши технические разработки, чтобы защитить законом собственный банк инновационных идей, каждая из которых может привести к новому прорыву в создании электротехнических продуктов.

Именно увеличение доли инновационной продукции в общем объеме продаж позволяет нам опережать рост рынка. Последние четыре года мы активно развиваем направление инжиниринга — продажи комплексных технологических решений. В результате растет число потребителей, приходящих к нам не просто ради покупки двигателей, а в поисках новых технологических решений.

У нас есть два постоянно совершенствующихся процесса, которые мы смогли грамотно организовать — непрерывное обновление технологических парков и проведение научно-исследовательских работ силами наших собственных специалистов. Как вы понимаете, НИОКР, как и техпереворужение, требуют долговременных инвестиций. Решения о финансировании таких проектов на многих предприятиях машиностроительной отрасли даются с трудом, но не в нашем случае. Мы целенаправленно поддерживаем такие проекты, поскольку уверены, что конечная выгода от этих вложений многократно превышает затраты.

— Ваш концерн является одним из крупнейших в машиностроительной отрасли. Спектр технических компетенций предприятий, входящих в него, достаточно широк — от гибридных двигателей до оборудования для АЭС. Каковы позиции и конкурентные преимущества каждого из этих предприятий на рынке?

— С самого начала развития концерна мы опираемся на ряд принципов. В их число входит построение полного цикла инновационного развития на базе технических и инженерных компетенций предприятий. Главной целью было не просто объединить различные активы, но создать условия для реализации научно-технического потенциала, чтобы выпускать продукцию, которая могла бы на равных конкурировать не только на внутреннем, но и на внешнем рынках. Все стадии это-

го цикла — проектирование, испытания, запуск в производство — сосредоточены внутри концерна, что дает нам преимущества перед конкурентами.

Сегодня «РУСЭЛПРОМ» предлагает широкую номенклатуру электрических машин. При этом каждый из трех его машиностроительных заводов, расположенных во Владимирской, Ленинградской и Смоленской областях, имеет собственные конкурентные преимущества. Их основы были заложены еще в советское время, но мы поставили себе целью вывести эти предприятия на новый уровень. Это стало возможно благодаря комплексному техническому перевооружению и закупке оборудования у ведущих мировых производителей.

Инвестиции в модернизацию производства и развитие инженерно-технической базы дают свои результаты. Так, «Владимирский электромоторный завод» (ВЭМЗ), выпускающий асинхронные двигатели общепромышленного назначения, первым в стране приступил к серийному выпуску энергоэффективных электродвигателей, отвечающих жестким европейским стандартам энергоэффективности и экономичности (см. подробнее материал о новых классах двигателей на стр. 8-9). На базе «Сафоновского электромашиностроительного завода» (СЭЗ) освоен выпуск взрывозащищенных электродвигателей и генераторов, «Ленинградский электромашиностроительный завод» (ПО ЛЭЗ) специализируется на производстве оборудования для гидроэлектростанций и атомной энергетики, других больших электрических машин.

Масштабное обновление, затраты на соб-

ственные НИОКР и новые инженерно-технические решения, закупаемые на рынке, привели к тому, что позиции концерна — в том числе и на международных рынках — в последние годы укрепились. Кризис заставил существенно пересмотреть все наши планы развития, но уже к 2011 году мы вернули утраченные позиции и растем опережающими темпами выше рынка. В ближайшие три-четыре года мы прогнозируем ежегодный прирост в 40 процентов за счет увеличения производительности и объема выпуска на предприятиях, а также формирования новых производственных возможностей и продуктов.

— В 2010 году концерн «РУСЭЛПРОМ» был удостоен Национальной бизнес-премии «Компания года» в номинации «Инновационный лидер года». Насколько велика доля инноваций в разработках концерна?

— Говоря о стратегии развития концерна «РУСЭЛПРОМ», необходимо учитывать две важные составляющие.

Во-первых, все наши предприятия занимали прочные позиции на рынке машиностроения еще во времена Советского Союза, получали заказы для оборонной и космической промышленности, десятилетиями нарабатывали опыт и, что еще важнее, репутацию в машиностроении. Основы производства, заложенные в то время, составляют фундамент нашего сегодняшнего инновационного развития.

Во-вторых, мы продолжаем приумножать собственный инженерно-техни-



Турбогенератор на испытательном стенде

ческий потенциал. Для этого в составе концерна были созданы несколько уникальных научно-производственных центров. Инжиниринговые подразделения концерна — «РУСЭЛПРОМ-Электропривод», «РУСЭЛПРОМ-Мехатроника», «РУСЭЛПРОМ-Инжиниринг», «РУСЭЛПРОМ-Электромаш» и другие — специализируются на различных типах электротехнического оборудования. Причем мы не просто ориентируемся на быстро меняющиеся запросы рынка, но сами активно их формируем, а также тщательно отслеживаем ключевые мировые тенденции. В данном случае важна не столько количественная, сколько качественная доля инноваций. Одним из примеров успешного применения данной стратегии может служить разработка электротрансмиссий для различных видов транспорта — от карьерных самосвалов до сельскохозяйственных тракторов и городского транспорта с гибридным приводом. Уже сейчас мы готовы предложить технические решения, способные произвести качественные сдвиги в решении вопросов экономии энергии и ресурсов, улучшении экологической обстановки посредством создания гибридных автобусов, энергонасыщенных тракторов, другой сельскохозяйственной техники, специальных транспортных средств.

— Энергоэффективность положена в основу многих новейших разработок концерна «РУСЭЛПРОМ». Можно ли говорить о том, что энергоэффективная составляющая является



Площадка ПО ЛЭЗ для сбора сегментов гидрогенератора

доминантной в стратегии развития компании?

— В связи с тем, что инициатива в этой области идет сегодня от руководства страны, энергоэффективность сейчас стала популярной дискуссионной темой. Мы ожидали такого поворота событий и были готовы занять позицию лидера в этом направлении задолго до принятия соответствующего закона в 2009 году. Как одна из ведущих компаний в сегменте машиностроения мы всегда стремились сделать наши продукты привлекательными с точки зрения экономии энергии, поэтому здесь перед нами не стояло какой-то принципиально новой задачи. Кроме того, энергоэффективность в Европе и Северной Америке уже достаточно давно стала одним из основных показателей в конкурентной борьбе, и если мы хотим конкурировать на мировом рынке, нам от внедрения новейших решений никак не уйти.

Несомненно, что создание энергоэффективных продуктов является одним из главных приоритетов развития концерна «РУСЭЛПРОМ». Однако мы нацелены не только на создание отдельных продуктов — двигателей, электротрансмиссий и тому подобного, — но намерены предложить рынку комплексные энергосберегающие инжиниринговые решения, которые могут изменить производственный цикл на многих предприятиях. Таким образом, конкурентные преимущества наших продуктов усилены тем обстоятельством, что энергосберегающие технологии, разработанные нашими инженерами, находят применение в самых различных отраслях экономики.

— Сегодня энергомашиностроение вновь в фокусе государственной экономической политики, о чем глава правительства Владимир Путин заявил на недавнем совещании в Санкт-Петербурге. Есть ли в таком случае смысл сконцентрироваться именно на этом рынке, который может получить поддержку от государства?

— Российское энергетическое машиностроение сохраняет серьезный потенциал для перехода к осуществлению стратегии устойчивого инновационного и технологического развития, но без поддержки государства шансов на такую «перезагрузку» не очень много. Пока что машиностроение в нашей стране обречено

на инерционное развитие, при котором мы отталкиваемся от прошлого опыта и, по мере возможности, проводим модернизацию производства собственными силами. Выполнение этой задачи без поддержки государства, в принципе, возможно, но мы можем потерять время, за которые развитые страны еще более усилят отрыв. Только введение определенных преференций для отечественных предприятий позволит сократить эти сроки.

В России растет зависимость от импортного оборудования, поставок зарубежных комплектующих, в том числе и для важнейших объектов экономики. Мы, как разработчики и поставщики энергетического оборудования для стратегических объектов хорошо понимаем цену энергетической безопасности. Увеличивая со временем долю использования иностранных ноу-хау на таких объектах, мы рискуем в трудный момент потерять над ними контроль. Так будет продолжаться до тех пор, пока не заработает программа импортозамещения, не будут приняты протекционистские меры государственной поддержки отечественных производителей энергетического оборудования.

Выступление премьер-министра и принятая Минпромторгом «Стратегия развития энергомашиностроения РФ на 2010–2020 годы и на перспективу до 2030 года» свидетельствуют о качественном изменении отношения государства к перспективам энергомашиностроения. Особенно важным моментом, на мой взгляд, является озвученная позиция по отношению к политике импортозамещения и отказа от импорта устаревших электротехнических продуктов из-за рубежа, не соответствующих критериям энергосбережения.

— До кризиса Вы утверждали, что если стоимость бизнеса не растет на 30 % в год, то его нужно готовить к продаже. Применимо ли это правило в отношении концерна «РУСЭЛПРОМ»? Каким Вы видите его будущее?

— На сегодняшний день потенциал роста для концерна «РУСЭЛПРОМ» далеко не исчерпан. Концерн вполне может в 2,5 раза увеличить свои докризисные показатели и выйти на ежегодный объем производства и продажи продукции в размере 1 млрд долларов к концу 2014 года.

За счет чего мы сможем достичь этих показателей? В течение ближайших пяти лет

планируется завершить комплексное техническое перевооружение, отказавшись от устаревшего оборудования, и вступить в период непрерывного обновления технологического парка предприятий. Цель, которую ставит перед собой «РУСЭЛПРОМ», состоит в том, чтобы стать конкурентоспособной международной корпорацией как по уровню технического оснащения средств проектирования и производства, так и по производительности труда.

Концерн уже сейчас участвует в реализации государственной программы повышения энергоэффективности и энергосбережения, и доля «РУСЭЛПРОМа» на рынке энергоэффективного оборудования внутри страны будет постоянно увеличиваться. Мы готовы обеспечить до 90 % рынка решений в сегменте трансмиссий и приложим все необходимые усилия, чтобы совершить такой рывок.

Концерн планирует значительно расширить географию и объемы экспорта своих инжиниринговых услуг и электрооборудования в страны СНГ и дальше зарубежье. Перспективные направления экспорта для нас: Китай, Индия, Латинская Америка, Белоруссия, Украина, Казахстан.

Еще одна точка роста для концерна — производственная и инжиниринговая кооперация, альянсы с производителями промышленного оборудования: насосов, мельниц, электростанций, котельных, водоканалов и т. д.

Так, особое место в планах концерна занимает развитие направления проектирования и производства электроприводов и электротрансмиссий транспортных средств — гибридных автобусов, многоосных тягачей, погрузчиков, сельскохозяйственных и промышленных тракторов, универсальных энергосредств для сельского хозяйства, спецтехники и т. п.

Кроме того, совместно с партнерами из России, Украины, Белоруссии и Германии — компаниями «Богдан моторс», «Волжским автобусным заводом», «Белкоммунмашем», OWUS и другими производителями городского транспорта — предполагается создать полные линии гибридных автобусов (12, 16, 18 метров), провести их испытания, получить международные сертификаты и начать серийную сборку на территории этих четырех стран. ☉

Беседовал Николай Дмитриенко.

К высотам корпоративного управления

Стартовала программа обучения для менеджмента и руководителей служб концерна

«Мы взяли первую высоту» — так начал свое выступление Генеральный директор концерна «РУСЭЛПРОМ» Владимир Дорохин, приветствуя участников внутрикорпоративного курса обучения по программе MBA, старт которому был дан весной 2011 г. Партнером концерна в организации обучения, которое в итоге пройдут до 80 участников, стала Высшая школа корпоративного управления (ВШКУ) при Российской академии народного хозяйства и государственной службы, более 15 лет работающая в области бизнес-образования и развития человеческих ресурсов крупнейших компаний страны.

Преодоление последствий экономического кризиса стало той первой покоренной высотой, о которой упомянул руководитель концерна, но сразу же обозначил новые цели развития. Возможно, неслучайным оказался тот факт, что слова о новых целях прозвучали в аудитории, собравшей большую группу менеджеров по продажам и маркетологов — тех, кто стоит на пе-

редовом рубеже общения с клиентами и дилерами концерна. Именно им предстоит одна из ключевых ролей в осуществлении планов, озвученных в приветственном слове главы концерна.

В целом, 10-месячная программа рассчитана на охват всех основных категорий руководителей концерна. Три группы пройдут курс обучения, адаптированный под потребности каждой из представленных аудиторий.

Темы занятий для группы топ-менеджеров максимально приближены к практике управления бизнесом и включают в себя такие категории, как стратегия управления, делегирование полномочий и управление инновациями. Подавляющее большинство слушателей в этой группе давно освоили теоретические навыки на университетской скамье, а многие имеют и научные степени. В этой связи особый акцент в обучении делается не на теорию, а на практическое применение имеющихся знаний с помощью метода кейсов.



В.В. Дорохин: Мы взяли первую высоту!

Программа для второй группы рассчитана на руководителей внутренних служб, связанных с производством, технологией, качеством и экономикой производства. Особое внимание будет уделено производственному менеджменту, определяющему инновационное развитие компании. Не забыты и уроки минувшего экономического кризиса. Знание основ антикризисной стратегии, финансовый контроллинг и оптимизация затрат помогут в решении различных кризисных ситуаций.

Третьей группе, составленной из руководителей подразделения продаж и маркетинга, предстоит освоить, возможно, самый широкий спектр учебных модулей — от маркетинга взаимоотношений и внедрения CRM (системы управления взаимоотношениями с клиентами) до отбора целевых рынков и управления спросом.

По словам Алексея Пархаева, директора по развитию персонала концерна «РУСЭЛПРОМ», модули программ не только ориентированы на качественное повышение профессиональных знаний, но и специально адаптированы специалистами ВШКУ под проблематику машиностроительной отрасли, что позволит лучше применить полученные знания в дальнейшей работе. Даже дипломные работы, над которыми предстоит потрудиться будущим выпускникам курсов, будут посвящены темам, в которых непосредственно заинтересован «РУСЭЛПРОМ» и которые в дальнейшем помогут сохранить репутацию концерна как лидера инновационного производства, подтвержденную прошлым вручением бизнес-премии «Инновационный лидер года».

Столь широкий выбор участников и предметов обучения не случаен. Концерн успешно справился с последствиями кризиса и уверенно смотрит в будущее. По словам генерального директора, пришло время «ставить другие цели». На сегодняшний день сделано немногим более 10 процентов от создания целостной системы управления, которая позволит подняться на принципиально новый уровень и достичь к концу 2014 года ключевого показателя в 1 млрд долларов годовых продаж.

Одной из основных задач, стоящих перед концерном, является работа на опережение. Необходимо продавать




В учебной аудитории

больше продукции, чем позволяют создавать текущие производственные площадки. При этом имеющиеся мощности должны использоваться для выпуска наиболее высокомаржинальных продуктов.

В формулировке ближайших целей генеральный директор подчеркнул, что на отечественном рынке концерну «РУСЭЛПРОМ» предстоит выдерживать конкуренцию, опираясь на маржинальную рентабельность. Приоритетами развития по-прежнему остаются импортозамещение и партнерские программы с крупнейшими компаниями — лидерами в своих сегментах производства. Предстоит также «жестко биться» на международных рынках. А залогом успеха и достижения поставленных целей станет, в том числе, и активное улучшение коммуникации с клиентами.

Программа повышения квалификации и дополнительного образования руководителей производственных подразделений и торгового дома является одним из направлений политики развития персонала концерна в целом. Именно человеческий фактор будет играть особую роль в решении поставленных задач на ближайшие годы. От мотивации, знаний и навыков, профессиональной квалификации каждого сотрудника будет зависеть, в какие сроки и с каким успехом будут достигнуты поставленные цели.

В целом, 2011-й год должен стать важной вехой в реализации программы развития персонала в концерне. На рынке высококвалифицированной рабочей силы ощущается острый недостаток технических специалистов, но возлагать все надежды только на успешный поиск готовых специалистов и талантливой молодежи было бы неправильно.

Начиная с первых лет создания концерна «РУСЭЛПРОМ» постоянно поддерживал контакты с профильными вузами, участвовал во многих проектах, связанных с поддержкой и «выращиванием» молодых специалистов. Есть основания полагать, что в текущем году сотрудничество с высшей школой выйдет на новую ступень. Весной концерн начал процедуру заключения договоров о сотрудничестве с сильнейшими профильными вузами в регионах присутствия предприятий концерна и сопредельных субъектах федерации. Первым в этом ряду стал договор с Санкт-Петербургским государственным Политехническим университетом. На стадии согласования находятся соглашения с Брянским государственным техническим университетом и Ивановским государственным энергетическим университетом. Однако сотрудничество с этими вузами уже идет полным ходом и есть первые результаты: на производственные площадки Ленинградского электромашиностроительного завода весной пришло 9 молодых специалистов из питерского вуза. 

Концерн «РУСЭЛПРОМ» поможет модернизации энергетики Кубы

Достигнуто соглашение о поставках оборудования для энергетических предприятий Республики Куба

Концерн «РУСЭЛПРОМ» заключил контракт с кубинской компанией «Энергоимпорт» (Energoimport) на поставку оборудования для модернизации тепловых электростанций Республики Куба. Общая сумма контракта составила свыше 13 млн. рублей.

Основную часть оборудования, которое будет в течение полугода поставляться кубинской стороне, составляют насосы и электродвигатели, производимые на Ленинградском и Сафоновском машиностроительных заводах, входящих в состав концерна «РУСЭЛПРОМ». Начало поставок планируется организовать в первой половине 2012 г.

Заключению контракта предшествовали переговоры с кубинскими партнерами в ходе 4-го совместного заседания Деловых советов России и Кубы, состоявшегося 11-13 июля 2011 г. в Гаване. Делегаты представительного форума от двух стран дали оценку текущему состо-


янию российско-кубинских экономических связей, восстанавливающихся после кризиса, и обсудили сроки и условия поставок российского оборудования для модернизации ключевых отраслей кубинской промышленности.

Годом ранее делегация концерна «РУСЭЛПРОМ» провела встречи с представителями министерства базовой промышленности Республики Куба, результатом которых стало подписание меморандума о сотрудничестве. В 2008-2011 годах концерн «РУСЭЛПРОМ» был включен в одобренные Правительством Республики Куба списки поставщиков предприятий сахарной, никелевой промышленности, металлургии и энергетического сектора.

«Программа энергетической революции, реализуемая на Кубе, неотъемлемо связана с достижением высоких показателей в сфере энергосбережения, - подчеркнул менеджер отдела по экспорту

концерна «РУСЭЛПРОМ» Карлос Мануэль Перез Сабина. - «РУСЭЛПРОМ» готов предоставить кубинским партнерам энергоэффективные продукты и решения, которые помогут в достижении целей программы, предполагающей ежегодную экономию в энергосекторе на уровне 1 млрд. долларов».

В число перспективных направлений работы концерна «РУСЭЛПРОМ» на Кубе входят также поставки оборудования, в первую очередь энергоэффективных общепромышленных двигателей 7-й серии для химической и пищевой промышленности, производства цемента, строительства, добычи и производства цветных металлов.

Импортно-экспортная компания в сфере объектов электроэнергетики («Энергоимпорт») является государственной компанией, представляющей Правительство Республики Куба во всех вопросах закупок оборудования за рубежом. 



Совместное заседание Деловых советов России и Кубы

Первый раз – в новый класс

Концерн РУСЭЛПРОМ стал первой российской компанией, которая представляет низковольтные асинхронные электродвигатели в продуктовых категориях.

Качественные изменения во флагманской линейке двигателей, производимых концерном «РУСЭЛПРОМ» на Владимирском электромоторном заводе, привели к появлению новых продуктовых классов. Новая градация продукции призвана более четко отразить ее потребительские ценности с учетом качества и дополнительных услуг и, тем самым, помочь в выборе потенциальным клиентам с помощью правильного позиционирования.

В результате проведенных изменений, с 1 июля 2011 года электродвигатели мощностью до 250 кВт представлены в трех продуктовых классах — «Премиум», «Стандарт+» и «Стандарт».

Класс «Премиум»

представлен инновационными разработками концерна «РУСЭЛПРОМ» в области энергосберегающих технологий. К данному классу относятся завоевавшие известность двигатели серии 7AVE (класс энергоэффективности IE2). В серийное производство уже запущены электродвигатели в габарите 160 мм с числом полюсов 2, 4 и 6. Концерн близок к началу выпуска двигателей в габарите 180 мм, на стадии завершения конструкторской документации и другие габариты линейки.

Несомненным преимуществом электродвигателей данного класса является высокий КПД. При продолжительном режиме работы даже десятая доля процента влияет на потребление электроэнергии. Повышение КПД в данном классе достигает 2,4%. При существующих расценках на энергоносители такого значения достаточно, чтобы окупить затраты на приобретение продукции данного класса за счет сэкономленной электроэнергии менее чем за два года.

Электродвигатели данного класса адаптированы для работы с системами частотного привода с широким диапазоном регулирования. В базовой комплектации предусмотрены датчики температурной защиты обмотки, усиленная изоляция, подшипники повышенного класса, а также специальное покрытие и индивидуальная упаковка.

Класс «Стандарт+»

появился благодаря успешным разработкам инженерно-технических служб концерна, включая ряд инноваций. Среди них – оптимизированное ядро с целью снижения потерь, применение новых технологий изготовления, включая принципиально новые изоляционные и пропиточные материалы, механизированную обмотку.


«Стандарт+» ориентирован на энергосберегающие технологии за счет применения электромагнитного ядра, адаптированного для работы совместно с преобразователями частоты. К данному классу относятся общепромышленные двигатели серии 7AVE с энергоэффективностью IE1 и взрывозащищенные ВА250...ЧР, ВА280...ЧР. Базовая комплектация оснащена датчиками температурной защиты обмотки и усиленной изоляцией, что позволяет увеличить ресурс работы в сравнении с классом «стандарт».

Класс «Стандарт»

представлен типовыми сериями общепромышленных, взрывозащищенных, брызгозащищенных, лифтовых и многоскоростных электродвигателей. В данном классе реализованы традиционные конструкторские решения, которые на протяжении многих лет находят самое широкое применение в разных отраслях промышленности и сельского хозяйства.

В этот класс вновь возвратилась завоевавшая популярность в габарите 160 мм общепромышленная серия 5AMX, реализованная в алюминиевой станине с привертными лапами, заполнив тем самым недостающую нишу в линейке средних габаритов с 5AMX132 по 5AMX180.

Линейка малых высот общепромышленных электродвигателей от 80 до 112 мм дополнена исполнениями в габаритах 90 и 100 мм.

На страницах данного бюллетеня приведен лист опциональных отличий по классам продукции низковольтных электродвигателей мощностью до 250 кВт. Более детальная информация по стоимости продукции доступна на официальном веб-сайте концерна (www.ruselprom.ru) в разделе «Продукция/Прайс-лист». 

Класс
ПРЕМИУМ
7AVER160 **IE2**

Класс
СТАНДАРТ+
7AVER160 **IE1**

Класс
СТАНДАРТ
5AMX160



Оptionальные отличия по классам продукции низковольтных электродвигателей мощностью до 250 кВт

классы продукции:	"Стандарт"	"Стандарт +"	"Премиум"
Потребительские свойства:	Типовые серийные электродвигатели	Электродвигатели для работы с преобразователями частоты	Энергосберегающие электродвигатели
Энергоэффективность:			
Высокая энергоэффективность по классу "IE2" ¹	—	—	●
Возможность работы с преобразователем частоты	—	●	●
Глубина регулирования частоты	—	±15%	±25%
Глубина регулирования частоты с независимой вентиляцией	—	от 0 до 4500 об/мин	от 0 до 4500 об/мин
Надежность и удобство эксплуатации:			
Усиленная изоляция	—	●	●
Пониженная вибрация	○	●	●
Чугунные подшипниковые цапфы ²	●	●	●
Металлический кожух ³	●	●	●
Подшипники повышенного класса	○	○	●
Устойчивость к перегрузкам ⁴	●	●	●
Защита и диагностика:			
Датчик температурной защиты обмотки	○	●	●
Датчик температуры подшипникового узла	—	○	○
Подготовка для вибродиагностики ⁵	—	○	○
Датчик вибродиагностики ⁶	—	○	○
Импортозамещение:			
Исполнение по нормам CENELEC ⁷	○	○	○
Степень защиты IP55	○	○	○
Гарантия качества:			
Стандартный гарантийный срок	2 года	3 года	3 года
Продление гарантийного срока при интернет-регистрации	—	+1 год	+1,5 года
Дизайн и поддержка потребителя:			
Цветовое исполнение	синий	серый	зеленый
Экспортная отделка, покраска с горячей сушкой	○	○	●
Стандартная упаковка	●	●	—
Индивидуальная упаковка ⁸	○	○	●
Специальная упаковка ⁹	○	○	○
Расширенный комплект документации ¹⁰	—	○	●
Информация на двигателе "Занеца заказы"; "Тип подшипников"	—	●	●
Знак класса энергоэффективности	—	—	●

Условные обозначения:

- опция недоступна в данном классе продукции
- возможность заказа опции в данном классе продукции
- опция включена в базовое исполнение продукции

Безредукторный привод представлен на «Лифт Экспо»

Концерн «РУСЭЛПРОМ» продемонстрировал свои разработки на 5-й Международной выставке «Лифт Экспо Россия-2011». Это представительное специализированное мероприятие, в котором участвовали компании из 15 стран, проходило с 15 по 17 июня в Москве, на территории Всероссийского выставочного центра.


«Лифт Экспо» проводится раз в два года и является своеобразным барометром состояния лифтовой отрасли. Отечественные и зарубежные производители подъемно-транспортного оборудования привозят сюда не только образцы серийной продукции, но и свои «концепт кары», знакомят с техническими и технологическими инновациями.

Выставка предоставляет уникальную возможность сверить часы и даже померяться силами с лидерами мирового рынка. В нынешнем году более трети экспонентов

составили представители зарубежных компаний. С крупными национальными экспозициями выступили Испания, Германия и Китай. Традиционно масштабные стенды развернули OTIS, Sodimas, Kleemann, Wittur.

На фоне «китов» отечественного рынка — Карачаровского механического и Щербинского лифтостроительного заводов — интерес посетителей привлекли энергоэффективные разработки концерна «РУСЭЛПРОМ».

Экспонаты было легко оценить в действии. На стенде концерна бесперебойно работал один из четырех безредукторных лифтовых приводов, представленных специалистами ОАО «НИПТИЭМ». В ходе выставки сотрудники концерна провели десятки переговоров и консультаций. С вопросами и деловыми предложениями к ним обращались представители

заводов-изготовителей подъемно-транспортного оборудования, поставщики комплектующих, а также руководители организаций, осуществляющих монтаж и обслуживание грузовых и пассажирских лифтов. 



Энергоэффективная лифтовая лебедка «РУСЭЛПРОМ» на стенде концерна



Сотрудники концерна «РУСЭЛПРОМ» на стенде компании

Двигатель общего дела

Программный материал о сотрудничестве с белорусскими предприятиями, опубликованный в журнале «Экономика Беларуси»

Окончание. Начало в № 2-3 (2011)

Лифт к высотам энергоэффективности

На протяжении длительного срока концерн «РУСЭЛПРОМ» поставляет двухскоростные двигатели для лифтов производимых на Могилевском заводе лифтового машиностроения. Ежегодно более 5 тысяч двигателей поставляются белорусским партнерам на сумму около 150 млн. рублей. Однако даже в столь консервативном изобретении как пассажирский или грузовой лифт есть перспективы для применения новых технологий. Речь идет не о скорости или комфортности, но в первую очередь об энергоэффективности этого важного элемента многоэтажных сооружений.

«РУСЭЛПРОМ» представил на рынок разработку, которая по своим энергетическим показателям позволяет более эффективно использовать лифты. В основе новой технологии – использование безредукторной лебедки. Они уже прошли сертификацию в России и постепенно вытесняют отслужившие свой срок редукторные лебедки. Отказ от использования редуктора позволяет не просто сделать движение лифта более плавным и поступательным. Ключевое преимущество состоит в экономии электроэнергии, которая требуется для приведения лифта в движение.

Испытания показали, что использование безредукторной лебедки приводит к экономии активной энергии в пределах от 30 до 50 процентов, а установленной мощности – от 50 до 70 процентов. Сегодня концерн «РУСЭЛПРОМ» готов полностью обеспечить потребность могилевских лифтостроителей в инновационных энергоэффективных приводах.

Свобода энергетического пространства

Гибридная техника и энергоэффективные лифты далеко не исчерпывают список технических компетенций концерна «РУСЭЛПРОМ», которые лежат в основе сотрудничества с белорусскими

партнерами. Уже почти три года еще одно подразделение концерна – ООО «РУСЭЛПРОМ-Трансформатор» – является приоритетным партнером ОАО «Белозерский энергомеханический завод» («БЭЗ»). Инженерно-конструкторские бюро российского концерна разрабатывают по заказу ОАО «БЭЗ» серию силовых распределительных трансформаторов класса напряжения 110 000 В.

В процессе совместной работы белорусское предприятие не только развивает надежное бизнес-партнерство с российским разработчиком, но и помогает решать более глобальную задачу энергобезопасности и энергонезависимости страны.

Разработанные концерном «РУСЭЛПРОМ» и произведенные «БЭЗ» трансформаторы обеспечивают высокую надежность работы и безопасность энергосистемы Республики Беларусь. Этот стратегический продукт позволил отказаться от закупок аналогов у зарубежных производителей и сосредоточить производство непосредственно в республике.

Российские разработчики уже закончили работы по проектированию и подготовке документации для трансформаторов мощностью 6300, 10 000 и 25 000 кВА. В настоящее время ведутся разработки трансформаторов класса напряжения 110 кВ на мощности 16 000 и 40 000 кВА. Взаиморасчеты между предприятиями по стоимости научно-технических разработок превысили 10 млн. российских рублей (10 млрд. белорусских рублей).

Частотно-программируемая модернизация

Проекты по модернизации промышленности, снижению энергоемкости промышленного производства – еще один приоритет в работе «РУСЭЛПРОМ-Ма». И здесь решающее слово за еще одним подразделением концерна – компанией «РУСЭЛПРОМ-Мехатроника».



Генеральный директор Российского электротехнического концерна «РУСЭЛПРОМ» Владимир Дорохин

До 1991 г. Беларусь по праву считалась «сборочным цехом» Советского Союза. После распада СССР республика унаследовала структуру промышленности с большой долей крупных предприятий. Техническое перевооружение на базе новых технологий представляет собой комплексную и дорогостоящую задачу.

Ключевая задача техперевооружения – кратное снижение энергоемкости ВВП Республики Беларусь. Частотно-регулируемые приводы машин и механизмов позволяют решить эту задачу и добиться существенного снижения энергопотребления в промышленности. Применение в архитектуре производственных процессов асинхронных двигателей с преобразователями частоты не только сокращает энергопотребление, но увеличивает производственный потенциал предприятия.

Например, небольшая западноевропейская компания по токарной обработке с персоналом менее 40 человек, в которой ЧРП используются много лет, на 56 станках производит в год 220 млн. деталей со всемирной географией поставок. Для сравнения, вся потребность Республики Беларусь в таких деталях не более 15 млн. в год. Однако при этом себестоимость их обработки на устаревших станках выше в десятки, а трудоемкость и энергопотребление зачастую и в сотни раз.

Замена двигателей постоянного тока на асинхронные двигатели с преобразователем частоты – одна из сфер приложения сил специалистов «РУСЭЛПРОМ-Мехатроники». Компания готова проектировать и поставлять электротехнические комплексы для модернизации белорусских предприятий.

«РУСЭЛПРОМ-Мехатроника» имеет также широкий спектр предложений для предприятий энергетики и жилищно-коммунального хозяйства. Конек компании в отрасли – разработка энергосберегающих технологий на базе частотно-регулируемых электроприводов и систем автоматического управления (САУ). По оценкам экспертов, реализация энергосберегающих технологий перекачки чистых и сточных вод на водоканалах приносит ощутимую выгоду. При внедрении таких технологий на насосных станциях второго, третьего подъема возможно снижение потребления электроэнергии на 15-30 процентов, расхода чистой воды на 3-7 процентов за счет стабилизации давления в сети и регулирования подачи насосной станции

посредством изменения частоты вращения приводных электродвигателей рабочих насосов. На 2-4 процента снижается объем сточных вод за счет уменьшения протечек. Заказчики проявляют все большую заинтересованность в использовании технологий, предлагаемых «РУСЭЛПРОМ-Мехатроникой», - только в Москве, Московской и Владимирской областях в 1997-2010 годах было внедрено 2600 станций автоматического управления на базе преобразователей частоты для приводных электродвигателей насосов центральных тепловых пунктов и насосных станций.

Инновационный прорыв – вместе в будущее

Ключевой задачей, поставленной правительством Республики Беларусь на ближайший пятилетний период, является создание принципиально новых производств и предприятий, способных создавать на собственной базе высоко-технологичную экспортоориентированную продукцию. Особое внимание будет уделено модернизации традиционных

отраслей белорусской экономики в целях увеличения производительности труда, достижению мировых стандартов энергоэффективности, снижению импортозависимости и повышению экспортного потенциала.

Сотрудничество с российскими предприятиями для выполнения этих задач будет играть решающую роль. Приведенные примеры наглядно доказывают перспективность российско-белорусского делового сотрудничества. Как одно из ведущих российских машиностроительных предприятий, отмеченное Национальной бизнес-премией «Компания года 2010» в номинации «Инновационный лидер года» концерн «РУСЭЛПРОМ» готов к расширению контактов в Республике Беларусь. Учитывая общность экономических интересов, исторические и культурные связи наших стран, мы можем рассчитывать на построение прочного фундамента для инновационного и технологического прорыва, который позволит наиболее эффективным образом решить задачи модернизации российской и белорусской экономик. 

Бюллетень издается концерном «РУСЭЛПРОМ».

Распространяется в электронном формате, не является средством массовой информации.

Адрес:

ООО «РУСЭЛПРОМ»
109029 г. Москва, ул. Нижегородская, д. 32, корп. 15

www.ruselprom.ru

Контакты:

Олег Шульц

Консультант корпоративной и финансовой практики
Агентство инвестиционных коммуникаций «Примум Мобиле»
Тел./факс: +7 (495) 545-01-98, доб. 415
oshults@primium-mobile.ru

Антон Максимов

Начальник Управления по рекламной деятельности
Концерн «РУСЭЛПРОМ»
Тел.: +7 (495) 600-42-53, доб. 1231
Факс: +7 (495) 600-42-54
maksimov@ruselprom.ru