

ВЛАДИМИРСКИЙ ЭЛЕКТРОМОТОРНЫЙ ЗАВОД

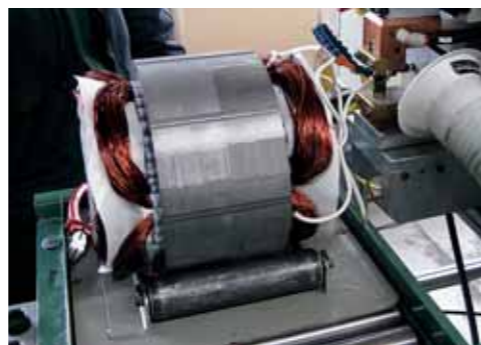
Первый материал новой рубрики «Фоторепортаж» знакомит читателей с «ВЭМЗом» — одним из предприятий, входящих в состав концерна «РУСЭЛПРОМ». А точнее — с его цехами, оснащением, процессом производства и продукцией.



ООО «ПК «ВЭМЗ» — крупнейший российский производитель асинхронных электродвигателей. Специализация «ВЭМЗа» — низковольтные электродвигатели мощностью от 0,75 до 315 кВт общепромышленного и специального исполнения, а также энергосберегающие двигатели.



За последние несколько лет введен в эксплуатацию комплекс высокотехнологичного оборудования по выпуску алюминиевого литья, оснащено современным оборудованием штамповочное, обмоточно-пропиточное и механическое производство.



Информационный бюллетень «Энергоэффект» издается концерном «РУСЭЛПРОМ» с 2009 года. Периодичность — 6 раз в год. Тираж — 500 экземпляров.

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

Над номером работали:

Тексты: Ю. Шаропова, С. Колесова, В. Амленский, С. Шербаков, С. Флоренцев, М. Свиридов, С. Тиунов, А. Пономарев, Л. Горелик, В. Машкин

Фото: А. Фролов | Дизайн, верстка: А. Строганов

Электронную версию издания можно найти на сайте концерна «РУСЭЛПРОМ»: <http://www.ruselprom.ru/>

ЭНЕРГОЭФФЕКТ

№ 21 (2'2013)

Б ю л л е т е н ь к о н ц е р н а « Р У С Э Л П Р О М »

Перед вами — очередной выпуск корпоративного бюллетеня «Энергоэффект», который концерн «РУСЭЛПРОМ» издает с 2009 года. Вы видите, что он отличается от всех предыдущих. Оставив без изменения такие параметры, как формат, периодичность и основную тематическую направленность, он кардинально изменил свой дизайн — это первое, на что обратят внимание наши постоянные читатели.



Юлия Шаропова,

главный редактор «Энергоэффекта», начальник отдела по связям с общественностью концерна «РУСЭЛПРОМ»

Редакция поставила перед собой задачу добиться того, чтобы внешний облик издания полностью соответствовал современным представлениям о корпоративном дизайне.

Изменения затронули и содержательную часть бюллетеня. В первую очередь это относится к рубрикации: учитывая пожелания читателей, а также те изменения, которые регулярно происходят в жизни концерна, редакция ввела несколько новых рубрик. В этом номере вы познакомитесь с такими рубриками, как «Новости рынка в комментариях наших экспертов», «Слово нашим партнерам» и «Фоторепортаж».

Для будущих номеров готовятся рубрики, посвященные людям — тем инженерам, рабочим, конструкторам, руководителям, чья работа не только продвигает и укрепляет позиции концерна, но и позволяет нам оставаться среди лидеров электротехнического рынка России.

На этом редакция не ставит точку. Мы хотим, чтобы «Энергоэффект» оставался живым организмом, который постоянно растет, меняется, движется вперед. Мы будем благодарны читателям за все комментарии, вопросы и конструктивные предложения, которые можно отправить по адресу: sharapova@ruselprom.ru.

ЧИТАЙТЕ
В ЭТОМ ВЫПУСКЕ

2

«РУСЭЛПРОМ»: события и факты

3

Сотрудничество «РУСЭЛПРОМа» с «Промсвязьбанком»

выходит на новый уровень: интервью с директором Департамента международного финансирования «Промсвязьбанка»

4-5

Тема номера — «РУСЭЛПРОМ» на внешних рынках (проекты концерна на Украине, в Судане, Ираке)

6-7

Аспекты текущей экономической жизни России комментируют наши эксперты

8

Фоторепортаж с «ВЭМЗа»: цеха, оборудование, продукция

МВМС-2013 в Санкт-Петербурге



Летом 2013 года в Санкт-Петербурге прошел 5-й Международный военно-морской салон (МВМС-2013), в котором участвовали 89 иностранных и 369 отечественных компаний. Среди них впервые присутствовал и концерн «РУСЭЛПРОМ». Об экспозиции концерна рассказывает Максим Свиридов, возглавляющий Дирекцию судовой электромеханики.

На МВМС-2013 «РУСЭЛПРОМ» представлял свою продукцию на общем стенде совместно с НПО «Сатурн» — крупнейшей российской машиностроительной компанией. Среди экспонатов стоит выделить нашу совместную с «Сатурном» разработку — оригинальное техническое решение на базе редукторно-генераторного блок-модуля (РГБМ) с турбогенератором ТПСМ. Были также представлены судовые синхронные дизель-генераторы серии СГДМ, гребные асинхронные электродвигатели серии ГЭД и другое оборудование, предназначенное и для ВМФ, и для гражданского флота.

Наибольшее внимание посетителей привлекли макеты РГБМ и двигателей для подруливающих устройств. Сегодня такое оборудование в России больше никто не производит. РГБМ уникален тем, что его габариты значительно меньше, чем аналогичное оборудование других российских производителей.

Продукция концерна, представленная на МВМС-2013, была в основном разрабо-

тана и выпущена нашими заводами в Сафоново и Петербурге, а также подразделением «НИПТИЭМ» во Владимире. То есть мы продемонстрировали весь ассортимент своей продукции, которая может быть использована в судостроении.

Итогом участия в Военно-морском салоне можно считать то, что концерн представил себя потенциальным заказчиком как надежный партнер, имеющий мощный научно-технический и производственный потенциал. В этом могли убедиться посетители стенда, в числе которых были главком ВМФ Виктор Чирков, заместитель министра обороны Юрий Борисов, генеральный конструктор морского бюро машиностроения «Малахит» Владимир Пялов, руководители Объединенной судостроительной корпорации (ОСК), представители КБ «Вымпел» и другие специалисты.

Концерн планирует продолжить участие в подобных мероприятиях: в 2014 году — в Международной выставке и конференции по судостроению и судоходству «Нева», в 2015 году — в МВМС-2015.



Меморандум о сотрудничестве

В июле 2013 года компания «ИНТЕР РАО — Экспорт» и концерн «РУСЭЛПРОМ» подписали меморандум о сотрудничестве, цель которого — развитие долгосрочных взаимовыгодных связей.

В сферу совместных интересов сторон входят проекты в области электроэнергетики, по которым могут быть осуществлены экспортные поставки оборудования производства «РУСЭЛПРОМ».

К ним, в частности, относятся:

- низковольтные асинхронные электродвигатели классов «Премиум», «Стандарт+» и «Стандарт»;
- синхронные и асинхронные электродвигатели (0,18 — 32 000 кВт) различного исполнения;
- энергоэффективные электродвигатели серии 7AVE;
- турбогенераторы (от 630 до 220 000 кВт);

- дизельгенераторы (от 100 до 3 500 кВт);
- гидрогенераторы (производственная возможность до 600 000 кВт).

Директор по маркетингу ТД «РУСЭЛПРОМ» Родион Сурков, комментируя подписание Меморандума, отметил: «Этот шаг говорит о качественно новом уровне взаимодействия между государством и частным бизнесом. Частным российским компаниям, как наша, было сложно найти свою нишу на мировых рынках, даже при наличии высококонкурентных решений. Теперь же, благодаря государственной поддержке, у нас эта возможность есть».

«Промсвязьбанк» и экспортные проекты «РУСЭЛПРОМа»

В июле 2013 года «Промсвязьбанк» профинансировал поставки оборудования концерна «РУСЭЛПРОМ» в Латинскую Америку под страховое покрытие Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР). Подобную сделку, в результате которой концерн получил кредит на 1,4 млн евро, «Промсвязьбанк» осуществил впервые. О новом направлении в работе банка и о сотрудничестве с «РУСЭЛПРОМом» рассказывает в интервью Александр Мешеряков, директор Департамента международного финансирования «Промсвязьбанка».



— Почему такие сделки не заключались раньше и почему стали возможны сейчас?

Сделка с «РУСЭЛПРОМом», положившая начало новому направлению в работе нашего банка, стала возможна благодаря появлению в России в 2011 году агентства ЭКСПАР. Это государственное учреждение, главная задача которого — поддержка российского экспорта оборудования и технологий, а также обеспечение страховой защитой отечественных экспортеров на иностранных рынках.

— Как повлияет на бизнес российских экспортеров сотрудничество с ЭКСПАРом?

ЭКСПАР поддержит конкурентоспособность компаний, экспортирующих свою продукцию за рубеж. Они смогут теперь конкурировать с зарубежными производителями, предоставляя покупателям более выгодные условия не только по цене, как было до сих пор, но и по условиям финансирования. Это очень важный момент, поскольку покупатели технологичной продукции ожидают, что вместе с выгодной ценой, гарантийным обслуживанием и прочими стандартными обязательствами им предложат опцию по финансированию этой продукции или по отсрочке платежа.

Российские машиностроительные компании традиционно ориентированы на клиентов из стран третьего мира. В отличие от Западной Европы, где риски можно застраховать и на открытом рынке, в этих регионах найти такую страховку очень сложно. ЭКСПАР же позволяет нашим компаниям снять с себя основные риски неплатежей, застраховав свои сделки в ЭКСПАРе (на 90 %) по приемлемым ставкам.

Платежи могут быть отсрочены на 1 год, на 3 года или, скажем, на 5 лет с условием равных полугодовых погашений.

— Насколько новое направление перспективно для «Промсвязьбанка»?

Мы считаем его достаточно интересным и перспективным. И вот почему. Как выясняется в ходе переговоров с российскими компаниями-производителями, большинство из них, особенно в регионах, даже не слышали о возможности получить кредит под страховое покрытие ЭКСПАРа. Они очень заинтересованы в заключении подобных сделок, особенно те, которые осуществляют поставки в страны СНГ. Местные заказчики почти всегда просят отсрочку, но у российских компаний они ее почти никогда не получают, поскольку наши банки пока не готовы брать на себя риски в этих странах.

«Промсвязьбанк» планирует внедрить упрощенные процедуры открытия кредитного лимита для компаний, чьи экспортные поставки будут застрахованы ЭКСПАРом. Эти компании (при наличии соответствующих документов, подготовленных в срок) смогут в течение, скажем, 15–20 календарных дней с момента первой встречи с представителями банка получить кредитное решение под эту продукцию (обычный кредитный процесс в нашем банке длится 1,5–2 месяца).

— По чьей инициативе состоялась сделка с «РУСЭЛПРОМом»?

Изначально к нам обратился концерн «РУСЭЛПРОМ». В это время банк рассматривал и другие подобные сделки. В итоге по «РУСЭЛПРОМу» решение было

принято раньше других, поскольку его представители уже провели переговоры с ЭКСПАРом и он лучше других был подготовлен к сделке.

— Изменяются ли теперь отношения «Промсвязьбанка» и «РУСЭЛПРОМа»? Каковы их перспективы?

Концерн «РУСЭЛПРОМ» был нашим клиентом и до этой сделки. Поэтому нельзя сказать, что мы получили нового клиента. Тем не менее сделка будет способствовать развитию и укреплению наших отношений.

У концерна есть программа по развитию экспорта в разные страны. Это очень интересная тема, и мы уже договорились о сотрудничестве по финансированию этой программы.

Хочу добавить, что «РУСЭЛПРОМ» как клиент «Промсвязьбанка» сейчас имеет преимущества перед другими российскими компаниями, работающими в том же сегменте рынка, поскольку уже завершил сделку и хорошо знает процедуры, связанные со страхованием в ЭКСПАРе.

Украина — наш традиционный рынок



Деловые отношения с украинскими партнерами и конечными потребителями нашей продукции имеют давнюю историю. Поставки на Украину двигателей, произведенных на «ЛЭЗе», «СЭЗе» и «ВЭМЗе», которые входят сегодня в состав «РУСЭЛПРОМа», начались еще в советскую эпоху. Развивая сложившиеся традиции, концерн и сегодня активно укрепляет свое присутствие в этом регионе.

О работе концерна на рынке Украины рассказывает Сергей Тиунов, директор по работе с партнерами Торгового дома «РУСЭЛПРОМ».

Пожалуй, невозможно себе представить промышленный, энергетический или крупный хозяйственный объект, на котором не нашли бы применения общепромышленные электродвигатели «РУСЭЛПРОМа». Именно поэтому наша продукция поставляется на самые разные предприятия Украины, относящиеся к горнодобывающей и горно-обогатительной отрасли, к металлургии, машиностроению, атомной, гидро- и теплоэнергетике.

Горно-металлургический комплекс

Предприятия горно-металлургического и энергетического комплексов — та сфера украинской экономики, где продукция «РУСЭЛПРОМа» востребована больше всего. На предприятиях этих комплексов в составе основного крупного технологического оборудования используются, как правило, электродвигатели «ЛЭЗа», а подготовительным и вспомогательным производствам требуются в основном электродвигатели, выпускаемые «СЭЗом» и «ВЭМЗом».

Поставки идут как по прямым контрактам, подписанным с конечными заказчиками, так и через партнерскую

программу; то есть при участии украинских партнеров.

Если брать конкретные предприятия, куда идет наша продукция, то 1-е место по объему поставок занимает Публичное акционерное общество (ПАО) «Арселор-Миттал Кривой Рог» — самое крупное предприятие горно-металлургического комплекса Украины. Туда мы отправляем в основном крупные электрические машины, произведенные «ЛЭЗом».

Наша продукция поставляется также и на другие предприятия Кривого Рога, крупнейшего индустриального центра Украины, — в частности, на Северный ГОК и Центральный ГОК относящиеся к группе «Метинвест».

К другим предприятиям горно-металлургического комплекса, с которыми идет активное сотрудничество, относятся Днепровский металлургический комбинат им. Ф. Э. Дзержинского; крупнейшее металлургическое предприятие Европы ОАО «Запорожсталь»; один из крупнейших на Украине ОАО «Полтавский горно-обогатительный комбинат»; средние и мелкие металлургические предприятия, входящие в группу «Приват».

Топливо-энергетический комплекс

Объекты топливо-энергетического комплекса — это вторая крупная сфера поставок нашей продукции на Украину. В основном мы сотрудничаем с «ДТЭК» «Донецкой топливо-энергетической компанией», которая является подразделением System Capital Management, крупнейшей бизнес-группы Украины, куда входят предприятия, обеспечивающие процесс от добычи и обогащения угля до генерации и дистрибуции электроэнергии. По сумме заказов предприятия «ДТЭК» занимают сейчас 1-е место.

Другой наш украинский партнер в топливо-энергетической сфере — компания ПАО «Донбассэнерго».

На многие ГЭС и ТЭС Украины, где в настоящее время идет модернизация или ремонт, мы делаем регулярные комплексные поставки электродвигателей.

Партнеры

Теперь несколько слов о партнерах концерна на Украине. В их число входят такие крупные объединения, как: ООО «Энергия» (г. Днепрпетровск, а также филиал в г. Кривой Рог); ООО ТД «Энергопром» (г. Кривой Рог); ООО «АБЮ-Тех» (г. Киев); ООО «РО-СУКРЭЛПРОМ» (г. Киев); ООО «РУСЭЛПРОМ-Украина» (г. Киев). С большинством из них деловые связи установлены давно, и с течением времени они становятся все более активными.

Филиал в Киеве

В 2011 году «РУСЭЛПРОМ» открыл свое представительство в столице Украины. Пока что в его задачи входят представительские и организационные функции: установление и поддержание деловых контактов, проведение встреч, семинаров и презентаций нашей продукции, выяснение потребностей реальных и потенциальных заказчиков и т. д. В дальнейшем круг задач будет расширен.

Перспективы

Дальнейшее укрепление своих позиций на электротехническом рынке Украины «РУСЭЛПРОМ» связывает как с развитием деловых связей с давними партнерами, так и с привлечением к сотрудничеству новых. А пока мы стараемся максимально точно и в срок выполнять все поставки по своим проектам, действующим на Украине.

Проекты в Судане и Ираке

К числу наиболее перспективных рынков, которые в последние годы привлекают внимание «РУСЭЛПРОМа», относятся Судан и Ирак. И если Судан оказался для нас новой территорией, то в Ираке ситуация была иная: местные заказчики продукцию наших предприятий хорошо знали. О первых шагах концерна на этих рынках рассказывает в интервью Александр Пономарев, директор по экспорту Торгового дома «РУСЭЛПРОМ».

— Начнем с Судана. Когда началось сотрудничество с этой страной?

Все началось в 2009 году, когда концерн получил запрос от суданской компании АВ Hassan на поставку электродвигателей общего назначения. Двигатели производства «ВЭМЗ» мы поставили в срок, заказчик остался доволен — по крайней мере рекламации из Судана не поступали.

— Где использовались эти двигатели?

Неизвестно. АВ Hassan является компанией-дилером, которая закупает различные виды оборудования, а потом поставляет на предприятия. Она сотрудничает с различными европейскими производителями, но эти контакты не всегда проходят гладко, поскольку в Судане, который находится на военном положении из-за внутренних территориальных споров, действуют ограничительные санкции Евросоюза.

— На какие предприятия Судана, по-вашему, могли быть поставлены двигатели «ВЭМЗ»?

Поскольку основные доходы стране приносит нефть, они предназначались, скорее всего, для предприятий, занимающихся добычей, хранением, транспортировкой и частичной переработкой нефти. Но это могли быть и объекты ЖКХ, и предприятия по обработке сельскохозяйственной продукции.

— Что было потом?

Потом был период переговоров, а весной 2013 года, после очередного запроса от суданцев, мы предложили им кардинально изменить угол зрения на наше сотрудничество. Мы предложили АВ Hassan стать стратегическим партнером «РУСЭЛПРОМа», представляющим в Судане всю продукцию концерна. В итоге мы подписываем соглашение, планируем обучение представителей суданской стороны на заводах концерна. Оценив производственный потенциал «РУСЭЛПРОМа», АВ Hassan, несмотря на альтернативные предложения, закупила у нас крупную партию оборудования.

— Какого именно?

Из номенклатуры «ВЭМЗ» они отобрали 119 позиций. Оборудование будет отправлено в Судан осенью 2013 года. Общая стоимость контракта — более 150 000 евро. Это был лишь первый лот. До конца 2013 года планируется осуществить два аналогичных лота. Кроме того, сейчас идут переговоры о поставках продукции «СЭЗа» и «ЛЭЗа», так как большая часть суданских нефтегазовых предприятий построена давно и требует модернизации.

— Эти предприятия в Судане строил случайно не Советский Союз?

Их строили и оснащали разные страны, включая СССР. И в этом плане ситуация в Судане существенно отличается от ситуации в Ираке, где большинство объектов, на которые «РУСЭЛПРОМ» начал поставлять свое оборудование, были построены и оснащены Советским Союзом.

— Тогда давайте перейдем к теме сотрудничества с Ираком. Когда оно началось?

В 2012 году в «РУСЭЛПРОМ» обратилась иорданская компания-дилер «Аль-Абид» с предложением поставить электродвигатели «СЭЗа» для ТЭС «Южный Багдад», которой требовалась модернизация.

— Почему именно «РУСЭЛПРОМ»? — Есть же и другие производители...

«Аль-Абид» сделала это по просьбе руководства ТЭС, которая в свое время была оснащена электродвигателями Сафоновского электромашиностроительного завода. Они и сейчас там действуют.

За годы эксплуатации двигатели показали себя как эффективное и надежное оборудование, поэтому было решено снова обратиться к их производителю. В результате в 2012 году «РУСЭЛПРОМ» поставил в Ирак два двигателя общей стоимостью более \$100 000.

По иракским контрактам (как и по суданским) концерн поставлял оборудование



в тропическом исполнении, то есть способное эффективно работать при очень высоких температурах.

— Как сотрудничество с Ираком развивается в 2013 году?

К нам обратилась иракская компания-дилер «Кахумана» с предложением о поставке электродвигателей, которые требовались для модернизации ТЭС «Насирия», построенной советскими специалистами в начале 80-х годов XX века на юге Ирака.

Летом 2013 года в Ирак было отправлено 6 единиц электродвигателей АОД. До конца года для ТЭС «Насирия» мы поставим оборудование еще по нескольким позициям.

— Традиционный вопрос: каковы ближайшие планы?

До конца 2013 года планируется визит в Москву представителей компании «Кахумана» и представителей Министерства энергетики Ирака. Мы хотим показать им Сафоновский завод, провести обучение их специалистов и обсудить дальнейшее участие «РУСЭЛПРОМа» в модернизации ТЭС «Насирия».

На рынках Судана и Ирака «РУСЭЛПРОМ» делает лишь первые шаги. Мы будем развивать сотрудничество с этими странами по всем направлениям и выводить его на более высокий уровень.

Предлагаем вниманию читателей новую рубрику, в которой руководители и ведущие специалисты концерна «РУСЭЛПРОМ» высказывают свою точку зрения по поводу всех наиболее интересных и актуальных событий, происходящих в экономике России.

Предприятия России переходят на автономное энергоснабжение

Высокие цены на электроэнергию ведут к тому, что все больше российских предприятий готовы перейти на автономное энергоснабжение. Если в ближайшее время тарифную политику не регламентировать, события могут пойти по негативному сценарию полного выхода крупных потребителей из единой сети — такой вывод делают аналитики рынка.

Данные Энергоцентра бизнес-школы «Сколково» говорят о том, что за период с 2011 года потребление локальной энергетики выросло на 33%, тогда как в единой энергосистеме — всего на 3%. Тенденция к локализации становится все более очевидной.

Лидерами автономизации являются предприятия металлургической, целлюлозно-бумажной и химической отраслей промышленности.

Комментирует Лев Горелик,

начальник
патентно-технического
отдела ООО «РУСЭЛПРОМ»:

«Сценарий автономизации является худшим только для центральной сети, тогда как для всех остальных он будет оптимальным.

Во-первых, он будет способствовать тому, что стоимость электроэнергии из единой сети будет снижаться. К примеру, в США в условиях единой энергосистемы существует множество поставщиков; потребитель может выбирать те условия и стоимость, которые ему выгодны. Именно так рождается рынок и конкуренция, являющиеся основами развития любой конкурентоспособной экономики. При этом стоимость конечных товаров, производимых предприятиями, также остается конкурентоспособной.

Во-вторых, предприятия, переходящие на выработку собственной энергии, не только активно осваивают альтернативные источники энергии, но и ведут поиск новых. К примеру, металлургические пред-



приятия могут использовать для собственных нужд доменный газ, трансформируя его в электроэнергию. Таким образом, используются те ресурсы, которые прежде просто «выбрасывались».

Дальнейшее развитие ситуации может привести к тому, что предприятия, которые сегодня вырабатывают энергию только для себя, завтра смогут делать это и для «соседа», создавая таким образом новый уровень локальных сетей, которые смогут стать двигателем здоровой конкуренции на рынке энергопроизводителей».

В России будет создан вторичный рынок сетевой мощности

В начале августа 2012 года премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановление о повышении доступности энергетической инфраструктуры.

Это постановление позволит потребителю, обладающему избыточными мощностями, передавать их сетевой компании. А сетевая компания, в свою очередь, сможет обеспечить электроэнергией нуждающихся потребителей, вместо того чтобы строить новые энергообъекты. Сетевые компании обяжут бесплатно принимать от потребителей заявления и публиковать информацию в открытом доступе.

Аналитики полагают, что постановление поможет сократить количество заявок на новые подключения и, как следствие, положительно скажется на тарифах, поскольку сетевые компании смогут сократить свои инвестиционные программы.



Комментирует Владимир Машкин,

заместитель начальника Управления НИОКР
и технического развития ООО «РУСЭЛПРОМ»:

«На первый взгляд, инициатива, несомненно, является важной, нужной и здоровой — можно сказать, что мы движемся в правильном направлении.

Создание вторичного рынка сетевой мощности действительно позволит уменьшить очереди, образующиеся на новые подключения, и, возможно, снизит их стоимость.

Конечным потребителям это тоже будет выгодно: набирающие популярность в некоторых регионах автономные системы энергоснабжения не дают столь дешевого киловатт-часа, как подключение к центральной сети.

Открытыми остаются только вопросы работоспособности этой программы, а также сроки ее реализации».

Отечественных производителей защитят от рисков ВТО

Министерство промышленности и торговли РФ приступило к созданию структуры, которая поддержит отечественный бизнес.

Аналитики Global Council заявили о том, что после вступления России в ВТО больше всего пострадали легкая промышленность, сельское хозяйство и машиностроение. Для остальных сегментов рынка ситуация пока не изменилась.

Минпромторг создает новый консультационный орган — аналог аналитических центров, существующих уже во многих странах. Его основные функции — сбор и анализ информации с внешних рынков, аккумулирование данных по реальному сектору экономики и консультирование бизнеса.



Комментирует Станислав Шербаков,

Исполнительный директор ООО «РУСЭЛПРОМ»:

«Вступление в ВТО, несомненно, отразится на отечественном производителе. Однако у воздействия этого будут и положительные стороны, и отрицательные.

Основной плюс от вступления в ВТО — это конкурентный момент; ведь любая система неизбежно деградирует без здоровой конкуренции.

Очевидны и другие плюсы. Например, для алюминиевой промышленности — это новые потенциальные рынки сбыта, выйти на которые можно будет, минуя высокие экспортные пошлины; для энергетиков — переход к международным ценам и стандартам на энергоносители; для машиностроения — приток оборудования с внешних рынков; для товаров широкого потребления — расширение ассортимента.

Самый серьезный риск при вступлении России во Всемирную торговую организацию — это неготовность локальных российских

производств конкурировать с глобальными компаниями. Подобная конкуренция чревата тем, что даже при сопоставимой стоимости на материальные ресурсы доля постоянных затрат на единицу продукции у национальных и глобальных производителей будет отличаться на порядок. А в купе с потенциальным повышением тарифов на энергоносители риск вырастет вдвое.

Реагируя на подобную угрозу, Минпромторг РФ готовится поддержать отечественного производителя, создавая упомянутый выше консультационный орган. Мы одобряем инициативу Минпромторга, считаем ее не только своевременной, но и адекватной в нынешней ситуации. Функционал нового органа — сбор и анализ информации, консультирование бизнеса — позволяет ему в будущем стать аналогом «единого окна», в чем очень нуждается российский производитель».

Электромобили опередили гибриды?

MIT Technology Review на основе данных министерства энергетики США, International Energy Agency и hybridcars.com исследовало развитие электромобилей, гибридов и машин с одним двигателем внутреннего сгорания по техническим и экономическим показателям.

Оказалось, что электромобили соревнования уверенно выигрывают. Стоимость батарей за последние годы снизилась почти в 2 раза, сейчас 1 киловатт-час емкости батареи обходится в \$485, против \$1000 в 2008 году.

Журналисты подсчитали также, что лидером по числу электромобилей стала Япония, на 2-м месте — Франция, на 3-м — Китай.

По мнению MIT Technology Review, электромобили лидируют также и по количеству выбросов парниковых газов.



Комментирует Станислав Флоренцев,

главный конструктор электропривода транспортных средств ООО «РУСЭЛПРОМ»,
доктор электротехники, действительный член
Российской академии электротехнических наук:

«Мнение об экологической чистоте электромобилей является заблуждением.

При выработке электроэнергии и ее передаче до зарядной станции наносится гораздо больший вред окружающей среде — правда, происходит это не в местах потребления (например, в городах), а в местах производства электроэнергии и сырья для ее

производства. Не стоит также забывать о том, что наиболее широко внедряются не «чистые электромобили», а так называемые range extender.

А это уже можно называть гибридным транспортным средством. Их преимущества — это наличие маленьких, легких и дешевых батарей, а также независимость от зарядных станций».



На новости Русэлпрома можно подписаться в твиттере: <https://twitter.com/ruselprom>