



В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Технологическое вооружение
Новое оборудование для ОАО КМЗ

стр. 2

Новый вокзал Салехарда
Работы на причале завершены

стр. 2

ЖКХ моногородов
Фонд предлагает направить 3 млрд руб.

стр. 2

Умный шоппинг
Vnukovo Outlet Village

стр. 3

Экспортные достижения
Сотрудники «Иркут» отмечены наградами

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Опыт трудных побед
Стратегии ОАО «Тюменьэнерго»

стр. 4

Энерго комплекс
Оценки реформы: плюсы и минусы

стр. 5

Полезная книга
Экономика и экономия

стр. 5

Строится завод
Трансформаторы для сетей

стр. 5

Летняя страда
Ремонты на Чебоксарской ГЭС

стр. 5

Миллиарды по-самарски
Утверждена инвестиционная линия

стр. 5

СОЗИДАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

6-7

Планы «МРСК Центра»
Свыше 1,7 млрд руб. на обновление

стр. 6

PRAMAC в России
Динамика роста и опыта

стр. 6

Очень умные измерения
Прогресс российских IT-решений

стр. 7

ПОДРОБНОСТИ

8

Эксклюзивные краны
Промышленные подъемно-транспортные вехи

стр. 8

Национальные достижения
Рынок оборудования для металлургии

стр. 8

Историческая гордость
Преемственность конструкторских школ

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России уличила ОАО «Газпром нефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «ТНК-ВР Холдинг», ОАО «Сургутнефтегаз» и другие крупные нефтяные компании в доминирующем положении на рынке сырой нефти. Эти компании занимают суммарную долю, превышающую 70% от всего рынка сырой нефти. Доля каждого из предприятий — более 8%, что превышает доли других хозяйствующих субъектов. ФАС выявила это в результате анализа конкуренции на рынке сырой нефти за 2012 год, который проводился в соответствии с приказом от 19 декабря 2012 года «О плане работы по анализу состояния конкуренции на товарных рынках за 2013-2014 годов». Целью исследования стала оценка состояния конкурентной среды на рынке сырой нефти и выявление хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение. В сообщении антимонопольного ведомства говорится, что каждая из этих компаний занимает доминирующее положение на рынке сырой нефти.

«Expo-Russia Kazakhstan 2013»

В Алматы прошел форум конкретных перспектив международного сотрудничества

Валерий Стольников,
Алматы — Москва

Одним из ярких и важных событий по укреплению прямых экономических связей на постсоветском пространстве (и прежде всего — в рамках Таможенного союза) стала прошедшая недавно в казахстанском городе Алматы четвертая ежегодная Российско-Казахстанская промышленная выставка «Expo-Russia Kazakhstan 2013». Параллельно с ней прошел Второй Алматинский бизнес-форум, организованный совместно с Торгово-промышленной палатой Республики Казахстан, ТПП Алматы и представителем ТПП РФ в Центральной Азии. Организаторы выставки: ОАО «Зарубеж-Экспо» и Международная ассоциация фондов мира при поддержке Минпромторга РФ, Минэкономразвития РФ, МИД России, Посольства и Торгпредства России в Казахстане, Генконсульства РФ в г. Алматы, ТПП России Казахстана и Алматы, при взаимодействии с Министерством индустрии и торговли РК и Министерством нефти и газа РК. Примечательно, что ключевыми официальными фигурами стали главы ТПП трех стран Таможенного союза — России, Беларуси и Казахстана. В немалой степени это внимание определяло деловой и конкретный характер всех алматинских мероприятий.

В «Expo-Russia Kazakhstan 2013» приняли участие в общей сложности больше двухсот российских и казахстанских компаний из разных секторов и отраслей экономики, а также представители ассоциаций товаропроизводителей, деловых кругов России, Казахстана, Беларуси, Киргизии, Узбекистана, Таджикистана. Ключевой темой стало обсуждение перспектив развития партнерских отношений на самом разном уровне — пред-

менно такого общения сказал, в частности, в своем приветствии к выставке и форуму министр иностранных дел России Сергей Лавров: «Ставший уже традиционным ежегодный форум предоставляет хорошую возможность для производителей двух стран представить свои новейшие высокотехнологические разработки в различных областях, обменяться опытом, договориться о новых взаимовыгодных проектах. Встречи в таком формате органично до-

полняют весомый потенциал российско-казахстанского стратегического партнерства и союзничества, отвечают интересам дальнейшего углубления Евразийской интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана».

Аналогично высокие оценки в адрес выставки и форума в Казахстане высказал и глава Россотрудничества Константин Косачев: «Вот уже в четвертый раз под патронажем двух стран проводится выставка высокотехнологичных разработок. Хотел бы подчер-



Открытие международного бизнес-форума в Алматы

нов... Кстати о регионах: коллективные стенды на выставке в Алматы представили, в частности, Хабаровский край, Ставропольский край, Республика Чувашия, Смоленская область, Самарская область, Республика Татарстан, Омск, Магнитогорск...
О развитии международного сотрудничества говорили постоянно и повсюду, это стало «красной нитью». Причем, в данном случае речь не шла об еще одних декларациях и славолюбиях: в Алматы приехали конкретные предприятия и регионы со своими конкретными предложениями. О пользе

полный раз под патронажем двух стран проводится выставка высокотехнологичных разработок. Хотел бы подчер-

ден, эти стратегические важные мероприятия будут способствовать региональной стабильности, усилению влияния наших экономик на взаимодополнение и объединение намерений государств к улучшению жизни населения, межотраслевому научно-производственному взаимодействию, оживлению и оздоровлению предпринимательской среды, сохранению единого высокого уровня научного сообщества в деле укрепления и расширения сотрудничества России и Казахстана».

Об укреплении и расширении сотрудничества говорили

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Годовая инфляция в РФ может опуститься в июне ниже 7%, сообщил глава ЦБ РФ Сергей Игнатьев. Ранее он заявлял, что если урожай будет хуже прошлогоднего, инфляция может не попасть в целевой диапазон (5-6%). По прогнозам ЦБ при отсутствии шоков темпы инфляции вернутся в целевой диапазон во II полугодии 2013 года. По данным Росстата, в мае 2013 года инфляция в РФ в годовом выражении составила 7,4%.

Российский хет-трик

Финал конкурса Go Green in the City 2013

Оксана Курило

Сразу три российские студенческие команды — из Новосибирска, Москвы и Белгорода — готовятся представить в Париже свои энергоэффективные проекты. Они успешно преодолели второй тур конкурса Go Green in the City 2013 — проектов, направленных на внедрение энергоэффективных технологий в городскую среду. Учредитель конкурса — Компания Schneider Electric, ведущий мировой эксперт в области управления электроэнергией.

Сию представляют три команды: студенты МГУ им. Н. Э. Баумана, которые подготовили инженерный проект снегоголландской техники, супруги Леонид и Вероника Кальнеус из университетов Новосибирска с проектом возврата энергии из системы водоснабжения и водоотведения и команда студентов Московского Государственного Горного Университета и Белгородского Государственного Технологического Университета с совместным проектом «умного», экологичного и энергоэффективного здания.

26-28 июня в Париже экспертное жюри определит команду-победителя конкурса, которая отправится в путешествие по трем континентам с посещением промышленных объектов Schneider Electric. Победители также познакомятся с сотрудниками и руководством компании и смогут присоединиться к профессиональной команде Schneider Electric.

«Наш конкурс призван рассказать новому поколению как можно больше о проблемах современной энергетики, — пояснила исполнительный вице-президент компании Schneider Electric Карен Фергюсон. — Кроме того, он позволяет установить контакт со студентами инженерных специальностей — теми, кто в будущем будет играть ключевую роль в управлении электроэнергией».

Во время поездки в Париж команды будут иметь возможность не только представить свои решения на суд высокого жюри, но и посетить лекции, провести интервью и принять участие в социологических исследованиях.

Компания Schneider Electric является мировым экспертом в управлении электроэнергией. Подразделения компании успешно работают более чем в 100 странах. Schneider Electric предлагает интегрированные энергоэффективные решения для энергетики и инфраструктуры, промышленных предприятий, объектов гражданского и жилищного строительства, а также центров обработки данных. Более 140000 сотрудников компании, оборот в 2012 году — 24 млрд евро. ЗАО «Шнейдер Электрик» имеет коммерческие представительства в 19 крупнейших городах России с головным офисом в Москве. Производственная база Schneider Electric в России представлена тремя заводами, тремя логистическими центрами и научно-техническим центром.

СОВРЕМЕННЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН

во всех его воплощениях

Подготовка и издание книг, буклетов, проспектов**Разработка и доработка корпоративного стиля**
Дизайн тары и упаковок**Корпоративная и презентационная полиграфия****Выставочные стенды, корпоративная экспозиция****Организация, оформление и проведение выставок, форумов, презентаций****Оформление и защита промышленных образцов****Плакаты, транспаранты, наглядная агитация****Ребрендинг «под ключ»**

Редакция «Промышленного еженедельника» совместно с Лабораторией промышленного дизайна «Промо-дизайн», опираясь на многолетний опыт работы в области промышленности и энергетики, предлагают широкий круг услуг по разработке и реализации заказов и проектов в области промышленного дизайна.

Разработка концепций и предложений — бесплатно!**+7-985-766-3923**
doc@promweekly.ru

Технопарки Испании

С 8 по 15 сентября этого года российская Научно-техническая ассоциация «Технопол-Москва» во взаимодействии с Международной ассоциацией технопарков и при участии Фонда «Сколково» организует эксклюзивный деловой тур «Технопарки Испании» с насыщенной деловой и культурной программой. «Промышленный еженедельник» выступает в качестве информационного партнера проекта.

Деловой тур «Технопарки Испании» проводится впервые. Более того: в таком насыщенном формате и с таким уровнем открытости знаменитые испанские технопарки представителей России не принимали еще ни разу.

Программа тура включает, в частности, посещение четырех крупнейших инновационных центров и технопарков Каталонии (Барселона) и Андалусии (Малага, Альмерия), встречи с представителями компаний — резидентов технопарков, проведение переговоров по секторам деятельности, представляющим интерес для российских участников поездки. Цель делового тура — знакомство с организацией, структурой, деятельностью, основными направлениями и особенностями работы технопарков и работающих в них компаний, посещение и знакомство со структурой и функционированием инновационных районов и зон, поиск потенциальных партнеров и инвесторов, в том числе в области инновационных решений и технологий.

Секторы отраслей и сфер специализации испанских технопарков, которые будут принимать российскую делегацию — энергетика, нефтехимия, очистка отходов, охрана окружающей среды, биотехнологии, экология, технологии в сельском хозяйстве и лесном хозяйстве, здравоохранение и фармацевтика, продукты питания, инженерные технологии, компьютерная техника, информационные технологии и связь, электроника, производство и автоматизация, услуги для бизнеса и производства.

Среди технопарков, которые готовятся принять российскую делегацию — «La Salle Technova Barcelona», «22@Barcelona», «Parque Científico-Tecnológico de Almería» (PITA) и «Parque Tecnológico de Andalucía» (PTA).

Особый вес проекту придает тот факт, что организует его хорошо известная НТА «Технопол-Москва» — одна из ведущих в России в области продвижения отечественных передовых разработок за рубеж и содействия налаживанию связей российских предприятий с зарубежными партнерами и инвесторами. Миссия этой некоммерческой организации — «в создании условий и предпосылок для сохранения и развития научно-технического и интеллектуального потенциала России через промышленно-экономическое внедрение объектов промышленной собственности и инновационных технологий в стране и за рубежом». Основная цель Ассоциации — содействие российским и зарубежным компаниям, предприятиям, научно-исследовательским учреждениям, а также отдельным изобретателям в области трансфера технологий и их коммерческой реализации. Образованная в 1999 году ведущей российской Юридической фирмой «Гордицкий и Партнеры», НТА «Технопол-Москва» опирается на систему договорных отношений с европейскими, американскими и азиатскими компаниями.

+7 495 787 3108**+7 495 787 3109**www.technopolmoscow.com
netnaev@technopolmoscow.com

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



«Красногорский завод им. С.А. Зверева» совершенствует свои производственные мощности



Третий Международный молодежный промышленный форум «Инженеры будущего 2013»

«Промышленный еженедельник» на льготных условиях публикует:

- Годовые отчеты
- Материалы к собраниям акционеров
- Решения и постановления собраний акционеров, заседаний президиумов, конференций и т.д.
- Объявления о существенных фактах
- Объявления о конкурсах и тендерах
- Обращения к акционерам, инвесторам, партнерам
- Поздравления

+7(495)778-18-05, 778-14-47

НОВОСТИ

Наши авиадиспетчеры — лучшие

В Таджикистане состоялся финал Международного конкурса авиадиспетчеров. Конкурс проходил среди предпринятых по аэронавигационному обслуживанию воздушного движения членов Координационного Совета «Евразия». В нем приняли участие 7 стран: Армения, Азербайджан, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и Россия. Российскую сборную представляли призёры Всероссийского конкурса авиадиспетчеров. В течение трех дней участники демонстрировали теоретическую подготовку, связанную с профессиональной деятельностью, практические навыки на тренажере, а также знания английского языка. Одним из определяющих этапов конкурса стала практическая работа на диспетчерском тренажере. По итогам подсчета баллов первое место заняла команда авиадиспетчеров России и увезла домой кубок из оникса ручной работы. Второе место заняла команда Таджикистана, третье досталось команде Азербайджана.

Дома для социальных нужд

Главмосстрой завершил фундаментные работы и приступил к возведению надземной части жилого дома в р-не «Теплый стан» г. Москвы. Монолитное здание площадью более 54 тыс. кв. м состоит из пяти секций (от 10 до 16 этажей) и трехуровневой автостоянки на 414 автомобилей. Вплотную к дому будет построено детское дошкольное учреждение, рассчитанное на прием 75 детей. Проектом строительства предусмотрена современная внешняя отделка объекта в виде вентилируемого фасада. Заказчиком и инвестором проекта выступает правительство Москвы. По завершении строительства 378 семей смогут получить жилье в одно-, двух-, трех- и четырехкомнатных квартирах. Главмосстрой — активный партнер мэрии по строительству жилых домов и объектов социальной инфраструктуры. Компания реализует пять проектов по возведению социализма. В этом году 17 детских садов, строящихся Главмосстроем в различных районах Москвы, примут первых детей.

На реформу ЖКХ моногородов

Фонд содействия жилищно-коммунальному хозяйству предлагает направить 3 млрд руб. на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры в моногородах. В рамках данной программы предполагается установление льготных условий финансирования для моногородов, направив на эти цели 3 млрд руб. из 15 млрд руб., предусмотренных на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры в 2013-2015 гг. Фонд предлагает не только до 20-50% снизить требования по софинансированию программ из региональных и местных бюджетов, но и предусмотреть возможность направления средств бюджетной поддержки на финансирование части затрат по проектам модернизации в дополнение к предусмотренному сегодня субсидированию процентной ставки по кредитам. Фонд также предлагает определить долевое участие инвесторов (в частности, не менее 80% в области электроснабжения, 60% — теплоснабжения и утилизации отходов, 40% — водоснабжения), а также допустить до участия в модернизации предприятия всех форм собственности.

Дорога на Байкал

До начала Третьего Международного молодежного промышленного форума «Инженеры будущего 2013» на Байкале осталось чуть больше месяца. Старт форума намечен ровно на 18 июля. Участников ждет насыщенная образовательная программа, подготовленная корпоративным университетом ОАО «ОПК «ОБО-РОНПРОМ», ОАО «ВЭБ», ФГУП «ЦАГИ», ОАО «Атомэнергомаш», МГТУ им. Н.Э.Баумана, МГТУ «Станкин», а также институтом машиностроения им. А.А.Благонравова. Изюминкой форума станет презентация и обсуждение инновационных проектов, подготовленных в рамках программы Союза машиностроителей России «Заказ на инновации». В прошлом году Союз приступил к сбору заказов от предприятий, направленных на поиск инновационных решений различных технических задач силами талантливой молодежи. И со стороны молодых специалистов, студентов и инженеров, отклик был очень большой — поступило свыше двух сотен различных проектов, некоторые из них предлагают весьма оригинальные решения.

МТПП укрепляет связи

В рамках Дней Вены в Москве состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Московской торгово-промышленной палатой и Палатой экономики Вены. Соглашение подписали президент Московской ТПП Михаил Кузовлев и президент Палаты экономики Вены Бригитте Янк в присутствии и.о. мэра города Москвы Сергея Собянина и бургомистра Вены Михаэля Хойпла. Михаил Кузовлев прокомментировал: «Развитие международных отношений для Московской торгово-промышленной палаты сегодня — одно из основных направлений деятельности. МТПП активно изучает опыт зарубежных коллег, перенимая все самые современные и успешные наработки. Палата экономики Вены — один из старейших и значимых партнеров Московской ТПП, коллегами накоплен ценный опыт в организации конгрессно-выставочной деятельности, реализации образовательных программ — нам есть чему поучиться». Согласно подписанному документу, МТПП и Палата экономики Вены помимо работы по привлечению инвестиций в экономику России и Австрии, планируют расширить сотрудничество в конгрессно-выставочной деятельности, образовательном и туристическом направлениях.

Рабочее колесо для Жигулевской ГЭС

ОАО «Силловые машины» изготовило четвертое по счету рабочее колесо для Жигулевской ГЭС. Его масса составляет около 280 т, диаметр — 9,3 м. В ближайшее время крупногабаритный объект будет подготовлен к отгрузке на станцию. «Силловые машины» выполняют заказ ОАО «РусГидро» на изготовление оборудования для модернизации гидроагрегатов Жигулевской ГЭС. Всего будет изготовлено 14 новых гидротурбин, а также 14 комплектов оборудования для частичной замены основных узлов действующих гидротурбин. В 2011-2013 годах на Жигулевскую ГЭС в соответствии с подписанным договором уже поставлены три гидротурбины и четыре комплекта оборудования для генераторов, а в 2012-2013 годах осуществлен пуск двух гидроагрегатов с новым оборудованием. В настоящий момент осуществляется сборка и монтаж очередного, третьего по счету гидроагрегата с плановым пуском в ноябре текущего года.

Строится вокзал

В Салехарде завершены работы на причале



В столице Ямало-Ненецкого автономного округа продолжается проект возведения чрезвычайно важного для региона объекта транспортной инфраструктуры — комплекса речного вокзала Салехарда. Генеральным подрядчиком строительства выступает группа строительных компаний «ВИС».

К сегодняшнему дню строители завершили большой объем работ на одном из главных объектов комплекса — причальной стенке набережной. Специалистами ГСК «ВИС» закончены работы по устройству лицевой шпунтовой стенки, смонтированы облицовочные плиты, произведена очистка и покраска причальной стены со стороны ре-

рии и обустройству подъездных путей», — прокомментировал ход строительства руководитель проекта, заместитель генерального директора Дмитрий Холодовский.

Весь проект разделен на два этапа: возведение причальной набережной с водными подходами и строительство самого здания речного вокзала. Предусмотрено также комплексное благоустройство территории.

Салехардский речной вокзал является старейшим и главным речным портом региона. В 2012 году ОАО «Салехардский речной порт» перевез более 200 тыс. т грузов и свыше тысячи пассажиров, что составляет 24,7% от общего объема грузопассажирских перевозок по всему Ямалу. Согласно проекту, на береговой линии шириной от 22 м до 34 м разместится причальная набережная вертикального и откосного профиля общей длиной вдоль линии кордона 260 м.

В конструкции набережной предусмотрены пятиуровневые посадочные площадки, соединенные между собой лестничными сходами. Каждый лестничный сход оборудован колясочным спуском и поручнями для маломобильных групп населения. В прикормочной зоне комплекса располагается здание вокзала, подъездная автодорога, стоянка для автотранспорта и другие объекты инженерного обеспечения и благоустройства. Основная задача проекта состоит не только в сооружении нового здания, но и в оптимизации схемы всего речного движения, а также наращивании объемов грузовых и пассажирских перевозок.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Владимир Путин, Президент Российской Федерации

«По текущим оценкам, ВВП России в 2013 году вырастет на 2,4 процента. Конечно, это лучше, чем в Европе, это даже несколько лучше, чем в Штатах. Но, во-первых, это ниже тех ориентиров, которые необходимы нам для устойчивого развития, для решения социальных и других проблем. И, во-вторых, это ниже прогнозов МВФ по общемировому росту: там 3,3 процента, а российская экономика должна расти быстрее глобальной, если мы хотим сократить отставание от экономических лидеров. Ситуация требует эффективных действий, кардинального повышения качества работы».

НОВОСТИ

Реконструкция М-23

ФКУ «Севкавуправтодор» досрочно завершает реконструкцию федеральной автодороги М-23 «Ростов — Таганрог» до границы с Украиной на отрезке 24-28 км. Обновленный участок М-23 будет иметь параметры технической категории 1Б, по трассе можно будет проезжать с максимально допустимой скоростью. Важно отметить, что завершение работ состоится раньше намеченного срока (ранее предполагалось, что участок на 24-28 км откроют в октябре). Реконструкция магистрали началась ровно два года назад — в июле 2011 года. За это время проезжая часть была увеличена с двух до четырех полос. Кроме того, согласно проекту, на участке предусмотрены две новые транспортные развязки.

Техвооружение

ОАО КМЗ: новое оборудование

Открытое акционерное общество «Красногорский завод им. С.А. Зверева» (ОАО КМЗ), входящее в холдинг Госкорпорации Ростех «Швабе», в рамках программы по техническому перевооружению и развитию предприятия внедрило в промышленное производство новое оборудование — электродинамические вибростенды F6000BDH/LA60AW и F-10000BD/LA16BP.

Открытое акционерное общество «Красногорский завод им. С.А. Зверева» (ОАО КМЗ) — одно из ведущих предприятий России в области оптического и оптико-электронного приборостроения, обладающее уникальным многолетним опытом и на протяжении десятилетий обеспечивающее разработку, испытания и серийное производство оптических приборов и оптико-электронных систем.



«Новые стенды размещены в новом корпусе лаборатории вибротестирования, они обеспечивают синусоидные, широкополосные и другие виды воздействий, которые близки к реальным условиям эксплуатации изделий. На новых вибростендах проводятся комплексные испытания опытных и серийных образцов изделий специальной техники и гражданского назначения. Главным достоинством данного оборудования является автоматизированная система управления, позволяющая вести виброизмерения одновременно по 4-16 каналам и использовать современные трехкомпонентные датчики, что повышает качество, объективность проведения испытаний и значительно сокращает время тестирования изделий. Кроме того, в конце месяца планируется внедрение в испытательное производство еще одного стенда — ВСТС-450/1000, который осуществляет воздействия ударных перегрузок», — рассказал генеральный директор ОАО КМЗ А.П. Тарасов.

«Швабе» объединяет основные отечественные предприятия оптико-электронной отрасли. В состав холдинга входят 19 организаций, в том числе научно-производственные и производственные объединения, конструкторские бюро, государственные оптические институты и предприятия. Разрабатывает и производит высокотехнологичные оптико-электронные системы и комплексы военного и гражданского назначения, оптические материалы, медицинскую технику, энергосберегающую светотехнику. Холдинг создан в 2008 году, входит в Госкорпорацию «Ростех». До ноября 2012 года назывался НПК «Оптические системы и технологии». Продукция предприятий холдинга поставляется в 85 стран мира.

Государственная корпорация «Ростехнологии» (Ростех) — российская корпорация, созданная в 2007 году для содействия разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции гражданского и военного назначения. В ее состав входит 663 организации, из которых в настоящее время сформировано 8 холдинговых компаний в оборонно-промышленном комплексе, 5 — в гражданских отраслях промышленности. Организации Ростеха расположены на территории 60 субъектов РФ и поставляют продукцию на рынки более 70 стран мира. Чистая прибыль в 2011 году составила 45,6 млрд руб., налоговые отчисления в бюджеты всех уровней достигли 100 млрд руб.

ПРЕМИЯ РАЗВИТИЯ
ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ ЗА ВКЛАД
В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ РОССИИ

июнь 2013
ВРУЧЕНИЕ В РАМКАХ
ПЕТЕРБУРГСКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ФОРУМА

Информационные партнеры:
РОССИЯ 24, РИАНОВОСТИ, газета.ru, ТУТ.РУ, ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК, МОЛОВОСЛОВИЕ, ДЕНЬГИ, Коммерсантъ, РИАНОВОСТИ, ТУТ.РУ, ЭКСПЕРТ, УНИОН, ПРАСОД, ТЕЛЕИНСИДРОМ

Учредитель премии:
ВНЕШЭКОНОМБАНК
www.vtb.ru

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



В Подмосковье появился торговый комплекс нового интересного формата



Отмечены заслуги авиастроителей в решении задач военно-технического сотрудничества

Экспортные достижения

Сотрудники Корпорации «Иркут» отмечены наградами ФСВТС России

10 июня в ОАО «Корпорация «Иркут» (входит в состав «Объединенной авиастроительной корпорации») прошло торжественное мероприятие, посвященное награждению большой группы работников компании за заслуги в решении задач военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. Первый заместитель директора Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству Российской Федерации (ФСВТС России) Андрей Бойцов вручил ведомственные награды сотрудникам компании.

Позитивная статистика

Президент Корпорации «Иркут» Олег Демченко отмечен памятным знаком директора Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству. 11 работников компании награждены знаками отличия ФСВТС России «За заслуги в области военно-технического сотрудничества». 24 сотрудника получили медали Федеральной службы «За отличие».

Подтвержденные высокими профессиональными наградами успехи Корпорации «Иркут» в последнее время уже неоднократно подтверждались как цифрами достижений, так и фактами деятельности. Так, чистая прибыль ОАО «Корпорация «Иркут» по результатам 2012 года (по РСБУ) превысила 1 млрд руб., что на 27,7% выше показателей 2011 года. Выручка Корпорации по итогам 2012 года составила 48,5 млрд руб. Только лишь для Военно-воздушных сил России в прошлом году «Иркут» поставил 15 учебно-боевых самолетов нового поколения Як-130 и два многоцелевых истребителя Су-30СМ. В 2012 году Корпорация «Иркут» заключила контракты на поставку более чем 100 боевых самолетов и комплексов для их сборки по лицензии.

Под занавес прошлого года Корпорация «Иркут» подписала контракт на поставку Министерству обороны РФ второй партии Су-30СМ в количестве 30 самолетов, а также контракт с Министерством обороны Республики Беларусь на поставку учебно-боевых самолетов Як-130. Таким образом, портфель заказов «Иркута» на весну этого года составил порядка \$9 млрд.

Отметим также, что еще в середине декабря 2012 года Корпорация «Иркут» объявила о полном выполнении обязательств по государственному оборонному заказу 2012-го года. Глава Корпорации Олег Демченко комментировал тогда: «Высокий профессионализм сотрудников корпорации, отлаженное крупносерийное производство, эффективное взаимодействие с ведущими предприятиями ОАО «ОАК», работа с поставщиками по долгосрочным контрактам — все это позволяет нам своевременно и с высоким качеством выполнять государственные и экспортные контракты».

На сегодня основу экспортных поставок Корпорации «Иркут» составляют боевые самолеты семейства Су-30МК и учебно-боевые самолеты Як-130. И та, и другая продукция — уникальные, составляют реальную технологическую гордость российского авиапрома и по прогнозам специалистов обеспечивают уверенные внешнеторговые перспективы на немалые сроки.

Як-130: МНОГОЕ в одном

Как уже рассказывал «Промышленный еженедельник», двухместный учебно-боевой самолет Як-130 разработан ОАО «ОКБ им. А.С.Яковлева» (входит в состав ОАО «Корпорация «Иркут») и серийно выпускается на Иркутском авиационном заводе. Як-130 стал первым в мире учебно-боевым самолетом нового поколения, позволяющим на самом современном уровне обучать пило-



тов для боевых самолетов поколения «4+» и «5». Як-130 разработан по заказу ВВС России и соответствует современным требованиям международного рынка. Самолет предназначен как для обучения и боевой подготовки летного состава, так и боевого применения в простых и сложных метеословиях по воздушным и наземным целям. Общая боевая нагрузка на девяти узлах внешней подвески может достигать 3000 кг.

Кроме того, Як-130 — первый в России серийный самолет, полностью построенный с использованием «сквозных» цифровых технологий. Их применение позволило снизить трудоемкость на 40%, сократить цикл изготовления на 25-30%, повысить качество сборки; сократить расходы на создание оснастки; создать базу для крупносерийного выпуска. Передовая аэродинамика, бортовое радиоэлектронное оборудование нового поколения, новейшие бортовые системы и силовая установка обеспечивают: высокую эффективность учебной подготовки и боевого применения;

высокий уровень безопасности полетов; низкую стоимость летного часа и жизненного цикла. Летно-технические и маневренные характеристики Як-130 близки к показателям современных истребителей на дозвуковой скорости полета. Самолет позволит на самом современном уровне решить задачу обучения пилотов для российских и зарубежных боевых самолетов поколения «4+» и «5».

На сегодня Як-130 является основным компонентом учебно-тренировочного комплекса ВВС России, включающего интегрированную систему объективного контроля, учебные компьютерные классы, пилотажные и специализированные тренажеры. Самолет отличается превосходной маневренностью и современным комплексом БРЭО, характерным для новейших боевых самолетов, а также высокой надежностью и длительным ресурсом. Як-130 является единственным в мире учебным самолетом с аэродинамической компоновкой и летно-техническими характеристиками дозвукового полета, аналогич-

ными современному реактивному истребителю. Репрограммируемая система управления полетом позволяет летчикам в короткое время осваивать и совершенствовать свои навыки в пилотировании новейших боевых самолетов семейства Су, МиГ и т.д. Примечательно также, что на базе Як-130 может быть разработан легкий ударный самолет, при этом степень унификации учебно-боевого и ударного вариантов предположительно будет достигать 90%.

Семейство Су-30МК: экспортный хит

Еще одним безусловным экспортным хитом Корпорации «Иркут» являются истребители семейства Су-30, которые уже много лет остаются в числе топовых боевых самолетов мировой авиации, чье превосходство неоднократно подтверждалось, например, экспертами и читателями ведущего мирового профильного журнала «Flight».

Были в истории этого истребителя и прямые подтверждения его высочайших досто-

инств. Так, например, несколько лет назад истребители ВВС Индии, наряду с боевыми самолетами ВВС США и Франции, приняли участие в международных учениях Red Flag («Красный флаг»), проводившихся в американском штате Невада. Индийские летчики в ходе учений пилотировали истребители Су-30МКИ производства ОАО «Корпорация «Иркут». Результаты учений широко обсуждались в мировой авиационной прессе. Проводилось и интернет-голосование по выбору лучшего истребителя из списка, включившего Су-30МКИ, F-22 и F-15. Так вот: российский истребитель назвали лучшим 59% проголосовавших. Американский самолет пятого поколения F-22 получил 37% голосов, а F-15 выбрали всего 4% респондентов.

По мнению экспертов, успех Су-30МКИ (и в том голосовании, и в принципе) — закономерен, он обеспечен выдающимися летно-техническими характеристиками и боевыми возможностями этого самолета. Он стал первым в мире серийным истребителем,

обладающим сверхманевренностью, а также первым экспортным боевым самолетом, оснащенным РЛС с электронным сканированием.

Создание истребителя Су-30МКИ — результат взаимодействия Корпорации «Иркут», ставшей организатором и главным исполнителем программы, «ОКБ Сухого» и других предприятий российской и индийской промышленности. В определении облика самолета значительную роль сыграли индийские военные, которые заказали истребитель, превосходящий все известные на тот момент боевые самолеты.

Программа создания и производства Су-30МКИ по целому ряду параметров не имеет равных во всей истории военно-технического сотрудничества Российской Федерации с зарубежными странами. Экспорт истребителей семейства Су-30МКИ обеспечивает свыше 15% объемов российского военно-технического сотрудничества. Высокая боевая эффективность самолета и позитивный опыт взаимодействия России и Индии по этой программе оказали влияние на выбор еще ряда стран, которые заказали истребители, созданные на базе Су-30МКИ.

Президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Демченко отмечает: «Совместная работа над Су-30МКИ — прекрасный пример того, как Индия может внести свой вклад в повышение возможностей конкретного самолета, используя собственные технологии и ноу-хау, в первую очередь в области авионики. В ходе реализации проекта мы перешли от прямых поставок авиатехники и организации ее лицензионного производства с передачей высоких технологий к фактической кооперации».

Следует отметить, что дальнейшим развитием семейства боевых самолетов типа Су-30МК стало создание многоцелевого сверхманевренного истребителя Су-30СМ. Спе-

циалисты ОАО «ОКБ Сухого» адаптировали истребитель под требования российских ВВС в части систем радиолокации, радиосвязи и государственного опознавания, катапультного кресла и ряда обеспечивающих систем. Также внесены изменения в состав вооружения истребителя. Еще в марте 2012 года между Министерством обороны РФ и ОАО «Корпорация «Иркут» подписан контракт на поставку ВВС России 30 истребителей Су-30СМ в период до 2015 года. Как неоднократно заявляли высокопоставленные представители Минобороны России, поступление в Вооруженные Силы современных сверхманевренных двухместных истребителей Су-30СМ существенно увеличивает боевую мощь российских ВВС.

ОАО «Корпорация «Иркут» является одним из лидеров российского самолетостроения. Значительная часть продукции компании — боевые самолеты семейства Су-30МК и учебно-боевые самолеты Як-130 — идут на экспорт. Министерство промышленности и торговли РФ четыре года подряд — в 2009-2012 гг. — присваивало ОАО «Корпорация «Иркут» звание лучшего экспортера в номинации «Авиастроение (самолетостроение)».

Выручка ОАО «Корпорация «Иркут» за 2012 год составила \$1530855 тыс, чистая прибыль — \$32136 тыс. К числу позитивных результатов 2012 года следует отнести улучшение финансирования заключаемых контрактов, что привело к получению существенного положительного операционного потока в размере \$565144 тыс. против операционного оттока \$188232 тыс. в 2011 году. Положительный операционный поток позволил полностью профинансировать значительную инвестиционную деятельность, связанную с реализацией проекта МС-21 в размере \$170141 тыс. (\$76148 тыс.). Портфель заказов Корпорации «Иркут» составляет порядка \$9 млрд.

«Expo-Russia Kazakhstan 2013»

(Окончание. Начало на стр. 1)

Кроме того, в рамках деловой программы прошли круглые столы: «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в странах Таможенного Союза: опыт и перспективы», «Финансирование МСБ в рамках Таможенного Союза», «Налогообложение в таможенном союзе 2013: Современное состояние и перспективы. Освобождения и льготы», «Изменение пошлин в ТС в связи со вступлением в ВТО. Таможенные платежи и налоги в условиях Таможенного союза. Освобождения и льготы, тарифные преференции», «Совершенствование таможенного администрирования. Упрощение таможенного оформления. Логистика», «Защита прав на объекты интеллектуальной собственности, как фактор успешного развития взаимовыгодного сотрудничества в рамках Таможенного союза».

Очевидно, что тем было поднято много и разных, все — безусловно важные, и что приятно — весьма конкретные. Рассматривались и перспективы транзита энергоресурсов, и планы продвижения инновационных проектов, и особенности создания новых совместных предприятий, и новые возможности в научно-технической кооперации, и многое-многое другое... Кроме того в рамках деловой программы на форуме прошли встречи и деловые переговоры предпринимателей стран Таможенного союза в формате «B2B». Большое внимание участников привлекла также презентация Международной электронной торговой площадки TenderPro — Teclot.com.

Выставочная экспозиция «Expo-Russia Kazakhstan 2013» оказалась очень компактной, деловой и насыщенной. В относительно нестационарных масштабах залах Конгресс-центра роскошного алматинского отеля Rixos Almaty были представлены (удивительно много и плотно) российские и казахстанские компании, готовые представить на внешний рынок инновационные решения, передовую продукцию и свою мощную созидательную энергию.

Простой перечень тематических разделов выставки — впечатляет: «Энергетика и энергосберегающие технологии», «Нефтехимическая и газовая промышленность», «Машиностроение», «Металлургия, новые технологии в металлургической промышленности», «Транспорт, в том числе авиация и космонавтика», «Медицина и фармакология», «Высокотехнологичные и инновационные отрасли», «Телекоммуникации и связь», «Сельскохозяйственная и строительная техника, строительство объектов по хранению и переработке сельхозпродукции», «Продовольствие».

Очевидно, что на столь короткой дистанции пока еще очень трудно подводить даже предварительные итоги Российско-Казахстанской промышленной выставки «Expo-Russia Kazakhstan 2013» и Алматинского бизнес-форума. Посеянные семена дадут всходы, возможно, весьма не скоро... Но обязательно дадут. Участники уверены: взаимодополняемость российской, казахстанской и белорусской экономик, богатейшие природные и кадровые ресурсы позволят нашим странам взаимно повысить производительный, торговый и инвестиционный потенциалы всех вместе и каждого в отдельности.

Подробнее об итогах участия в «Expo-Russia Kazakhstan 2013» российских компаний и предприятий «Промышленный еженедельник» расскажет в спецпроекте «Россия-Казахстан: новые горизонты сотрудничества» в одном из следующих своих номеров. Участие в спецпроекте — doc@promweekly.ru

Vnukovo Outlet Village

Место «умного шоппинга» в Подмосковье



Юлия Гужонкова

В самом конце весны состоялось событие, которого опытные столичные любители шоппинга ждали с прошлого года. На 8-ом км Киевского шоссе и всего в 2 км от аэропорта Внуково открылся Vnukovo Outlet Village. Данный формат торговли, получивший широкое распространение в США и Западной Европе, пока еще в новинку для России. По сути своей это место так называемого «умного шоппинга».

Аутлет — это целый комплекс магазинов известных брендов, где можно приобрести качественную вещь со скидкой 30-70%. При этом там сохраняется антураж и уровень сервиса магазинов первой линии продаж. Построенный по образцу западных аналогов,

ная компьютерная игра здесь переходит из цифрового мира в реальный. Оформленные в фирменном стиле башенки с горками, пружинные фигурки для катания верхов, качели, песочницы... — все это позволит детям оказаться внутри любимой игры и не скучать, пока родители увлечены покупками. А родители, в свою очередь, могут не волноваться за детей, потому что все игры будут происходить под присмотром опытной команды аниматоров. Также в планах организаторов проведение на центральной площади всевозможных тематических ярмарок, картинных выставок и вернисажей.

Что же касается основного назначения аутлета, то, по словам управляющего партнера Vnukovo Outlet Village Сабрины Касерта, в договоре с арендаторами прописано, что они обязаны торговать дешевле, чем в магазинах полных цен минимум на 30%: «Наш департамент ритейла будет следить за ассортиментом и ценовой политикой арендаторов, входящих в проект».

Некоторые магазины комплекса еще заканчивают финальную отделку и открываются в самое ближайшее время. По словам организаторов проекта, на сегодняшний день арендовано свыше 90% торговых площадей. В дальнейшем планируется установка второй линии, на которой будет размещен продовольственный супермаркет общей площадью 1400 кв. м, а также различные службы сервиса. Для удобства посетителей перед комплексом расположена просторная парковка. А с 1 июня планируется запустить фирменный автобус «Аутлет Vnukovo», который будет курсировать от станции метро «Юго-Западная» и «Теплый Стан».

Еще одной изюминкой Vnukovo аутлета является игровая зона для маленьких посетителей — первый в России детский парк Angry Birds. Это развлекательный проект, который уже успешно функционирует в ряде европейских городов. Взятая за основу, извест-

Надежный инструмент

Металлорежущие технологии от ЗАО «НИР»

На 14-й Международной специализированной выставке «Оборудование, приборы и инструменты для металлообрабатывающей промышленности», проходившей в Москве, в рамках объединенного стенда с дочерними компаниями НПО «Сатурн» (ЗАО «СатиЗ» и ЗАО «РеМО») ЗАО «Новые инструментальные решения» представило металлорежущий твердосплавный инструмент с износостойким наноструктурированным покрытием. Инструмент вызвал интерес.

На стенде экспонировались различные образцы продукции НИРА, в том числе современный металлорежущий твердосплавный инструмент с наноструктурированным покрытием, который по своим технологическим характеристикам, надежности и износостойкости может стать альтернативой западным аналогам на инструментальном рынке.

В экспозиции ЗАО «НИР» продемонстрированы основные этапы производственного процесса. Посетители стенда получили возможность познакомиться с полным циклом нанесения износостойких наноструктурированных покрытий: от линии ультразвуковой очистки для подготовки поверхности инструмента перед нанесением покрытия, установки для нанесения высокоэффективных PVD-покрытий нового поколения, до комплекса полировки режущей части инструмента и участка контроля качества наносимых покрытий.

Специалистами ЗАО «НИР» проводились консультации по подбору инструмента к тому или иному виду оборудования, состоялись встречи и переговоры с представителями ряда российских компаний по реализации совместных проектов, развитию взаимовыгодного сотрудничества. В частности, с руководителями ОАО «Красногорский машиностроительный завод» обсуждались возможности изготовления специального инструмента на базе ЗАО «НИР».

Генеральный директор ЗАО «Новые инструментальные решения» Сергей Бородин, отметил готовность компании к увеличению объемов производства: «Наши производственные возможности позволяют изготавливать современный инструмент, не уступая по качеству импортным аналогам, под любые задачи заказчика, в том числе с

применением технологии нанесения износостойких покрытий. Мы стараемся сделать так, чтобы ЗАО «НИР» стало одним из ведущих производителей твердосплавного инструмента в России. Закрепить свои позиции на российском рынке — основная задача на сегодняшний день».

ЗАО «Новые инструментальные решения» создано в 2008 году как российское предприятие по производству монолитного твердосплавного инструмента с многослойным наноструктурированным покрытием. Сферы его применения — высокотехнологичные отрасли отечественной промышленности (авиационное двигателестроение, ракетно-космическая отрасль, приборостроение и др.). Акционерами ЗАО «НИР» являются ОАО «НПО «Сатурн» — 50,02% акций и ОАО «РОСНАНО» — 49,98% акций.



СТРАТЕГИИ ОТРАСЛЕВЫХ ЛИДЕРОВ

«Тюменьэнерго»: опыт трудных побед

Павел Михеев: «Мы успешно выполнили свою основную задачу — обеспечение надежного качественного энергоснабжения потребителей»



Трудно переоценить роль ОАО «Тюменьэнерго» — одной из крупнейших в России межрегиональных распределительных сетевых компаний — в устойчивом развитии регионов Тюменской области. И важны не только формальные параметры ее работы (территория зоны обслуживания, протяженность линий и т.д.), но и в не меньшей степени — прецедент высочайшего качества работ, непреклонной ответственности, системной инновационности. Об особенностях работы компании и ее достижениях «Промышленный еженедельник» рассказывает генеральный директор ОАО «Тюменьэнерго» Павел Михеев.

— Павел Александрович, «Тюменьэнерго» хорошо известно своими масштабными проектами, реализация которых проходит к тому же в весьма сложных климатических условиях. Из введенных в эксплуатацию объектов прошлого года какие, на ваш взгляд — наиболее важные и сложные?

— Прежде всего, я бы отметил, что неважных объектов у нас нет и быть не может. Как, собственно, вообще в электроэнергетике. Что же касается нашей компании, то в этом отношении нам есть, чем гордиться. В соответствии с инвестиционной программой в 2012 году «Тюменьэнерго» завершило строительство целого ряда энергообъектов в районах округа, которые ранее вообще не имели централизованного энергоснабжения. Если говорить более конкретно, то это линии электропередачи ВЛ-110 кВ Октябрьская — Перебное протяженностью 61 км, ВЛ-110 кВ Сергино — Пунга протяженностью по цепям 160,5 км с расширением открытого распределительного устройства 110 кВ Сергино, а также ВЛ-110 кВ Игрин — Пунга протяженностью по цепям 111,2 км и подстанция 110/6 кВ «Пунга». Выполнено расширение ОРУ 110кВ Октябрьская, построен двухцепной участок ВЛ 110кВ протяженностью 16,16 км. В результате благодаря созданию кольцевой сети 110 кВ повышена надежность и качество электроснабжения потребителей Октябрьского и Белоярского районов, в перспективе — всего правобережья Оби, включая столицу Югры и Ханты-Мансийский район, то есть территории, на которой проживает до 200 тыс. человек.

— То есть, это в значительной мере решение задачи социальной направленности?

— Конечно. Перечисленные мною объекты построены в соответствии с Программой Ханты-Мансийского автономного округа — Югры «Централизованное электроснабжение населенных пунктов Ханты-Мансийского автономного округа — Югры на 2011—2013 годы и на перспективу до 2015 года». Реализация этих проектов позволяет вывести на централизованное энергоснабжение населенные пункты нескольких муниципальных районов Ханты-Мансийского автономного округа, ранее питавшихся от автономных источников — дизель-генераторов и ГТЭС. А значит — в разы снизить затраты потребителей на электроэнергию и уменьшить бюджетные расходы округа на компенсацию затрат по электроэнергии и осуществление северного завоза.

Кроме того, в конце декабря прошлого года введена двухцепная ВЛ-110 кВ Кирилловская — Таврическая протяженностью 82 км. Эта линия построена на территории Сургутского района, после ее ввода значительно повышена на-

дежность электроснабжения объектов нефтедобычи и практически исключена вероятность ущерба от недоотпуска электроэнергии, увеличена пропускная способность электрических сетей 110 кВ в период зимнего максимума. Это позволило вывести Когалымский энергорайон из перечня районов с высокими рисками нарушения энергоснабжения. Не остался без энергоснабжения и столица Югры. В новом районе Ханты-Мансийска появилась под-

стоит отметить, что в течение 5-7 лет мы наблюдаем тенденцию городов к активному росту и расширению, в связи с чем появляются новые потребители. Кстати, в 2012 году в ОАО «Тюменьэнерго» приняты 5874 заявки на технологическое присоединение суммарной мощностью более 810 МВт. По отношению к 2011 году количество заявок выросло почти на 19%, а объем заявленной мощности увеличился на 17,4%. Заключено более 5400 договоров на технологическое

этом направлении продолжится?

— Безусловно. Мы постоянно ведем работу в этом направлении. Вот уже несколько лет мы сохраняем показатель потерь в сетях при транспортировке электроэнергии — 2,5%. В настоящее время этот показатель является тем минимумом, которого можно достичь экономически обоснованными методами, то есть оптимальным. Это удалось сделать благодаря целому комплексу мероприятий, на-

своими клиентами для того, чтобы не допустить просрочек. Кроме того, на большей части территории в зоне нашей ответственности возможность хищения электроэнергии значительно усложнена за счет применения определенных технологий в распределительных сетях 10-0,4 кВ.

— Что еще вы могли бы выделить в качестве специфических особенностей работы «Тюменьэнерго»?

— Специфики в нашей работе достаточно. Территория

— Из введенных в эксплуатацию объектов этого года можете что-то выделить?

— Начало 2013 года было ознаменовано завершением многолетней масштабной реконструкции целого ряда энергообъектов в зоне ответственности нижевартовского филиала «Тюменьэнерго». Это позволило снять дефицит мощности в северной части Нижневартовского энергоузла за счет увеличения пропускной способности линий электропередачи и значительно повысить надежность электроснабжения промышленных потребителей.

В январе был выполнен перевод ВЛ-110 кВ «Белозерная — Узловая» на номинальное напряжение 220 кВ и включены в сеть 220 кВ два автотрансформатора мощностью 125 МВА каждый на ПС «Узловая». Выполненные работы повысили пропускную способность этого удаленного энергоузла, а также позволили привести уровни напряжений к нормируемому ГОСТом. Еще один очевидный плюс, появившийся после реконструкции, заключается в возможности проведения ремонтных работ без вывода режима ограниченной потребителей.

Чуть ранее было осуществлено включение в сеть еще двух автотрансформаторов мощностью 125 МВА каждый на ПС «Факел». Ввод в работу надстройки 220 кВ ПС «Факел» с заходами ВЛ-220 кВ на ПС 500 кВ «Кустовая» и ПС 500 кВ «Белозерная» позволил снять дефицит мощности в северной части Самотлорского месторождения и значительно увеличить надежность электроснабжения потребителей в ремонтных и послеварийных режимах работы электрической сети.



Команды «Тюменьэнерго» привыкли только побеждать

ОАО «Тюменьэнерго» присвоено звание «Лучшая электросетевая компания России» в трех номинациях: «За надежное энергоснабжение», «За эффективное энергосбережение» и «Инновационный проект года», а также «Лидер природоохранной деятельности России» и «Организация высокой социальной эффективности в ХМАО-Югре»

танция 110/10 кВ под рабочим названием «АБЗ» с питающей линией 110 кВ «Салехард» — этот объем почти в полтора раза больше, чем в 2011 году. Все это показывает, насколько динамично развиваются регионы, в которых работает компания.

— И как растет ваша ответственность по обеспечению условий для социально-экономического роста этих территорий?

— Да, при этом и надежность нашей работы тоже растет. Мы максимально обезопасили наши объекты от постороннего вмешательства, зашита их самыми современными инженерно-техническими средствами, а безопасными является одним из важнейших факторов, обеспечивающих надежность энергоснабжения. Безусловно, одним из важнейших достижений стала победа команды «Тюменьэнерго» во Всероссийских соревнованиях профессионального мастера.

Наша работа в 2011-2012 годах была высоко оценена профессиональными сообществами, органами власти, общественными организациями Уральского федерального округа. ОАО «Тюменьэнерго» присвоено звание «Лучшая электросетевая компания России» в трех номинациях: «За надежное энергоснабжение», «За эффективное энергосбережение» и «Инновационный проект года», а также «Лидер природоохранной деятельности России» и «Организация высокой социальной эффективности в ХМАО-Югре».

«Тюменьэнерго» занимает четвертую строчку в рейтинге фундаментальной эффективности «ТОП-150 крупнейших компаний в реальном секторе России», вошла в ТОП-20 компаний Тюменской области, ХМАО-Югры и ЯНАО.

— Среди наград, которые вы назвали, у «Тюменьэнерго» — звание лучшей в номинации «За эффективное энергосбережение». Вашу компанию часто приводят как пример энергоэффективности. Работы в

равненных на снижение износа и повышение надежности электросетевого оборудования. Например, в результате реализации мероприятий Программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности в 2012 году мы снизили потери электроэнергии на 38 млн киловатт-часов.

В прошлом году завершено обязательное энергетическое обследование всех наших объектов — зданий, подстанций, линий, по результатам разработаны мероприятия по энергосбережению, которые помогут сэкономить компании до 150 млн руб. ежегодно.

Мы продолжаем формировать энергоэффективное поведение у потребителей: в течение прошлого года установлено более 30 тыс. интеллектуальных приборов учета, завершается модернизация систем учета электроэнергии — теперь информация по крайней мере о 80% энергопотребления поступает в автоматизированный системный комплекс, разработанный специально для «Тюменьэнерго».

— А так называемые «коммерческие потери»? Хочу отметить, что коммерческие потери в «Тюменьэнерго» нет, и в определенной мере это обусловлено спецификой нашего потребителя — дисциплинированного и ответственного. Особенно я хотел бы отметить энергосбытовые компании, которые осознают всю важность своевременных расчетов за электроэнергию и ведут комплексную работу со



Профессионализм энергетиков проявляется и в работе, и на тренировках

— Слушая вас, очень хочется спросить: где вы берете кадры для реализации столь масштабных созидательных программ?

— Прежде всего — выращиваем, начиная со школьного возраста. Наши уроки электробезопасности в школах — по сути, первая ступенька профориентационной работы. Мы постоянно работаем с учреждениями высшего и среднего профессионального образования — реализуем программы комплексного сотрудничества.

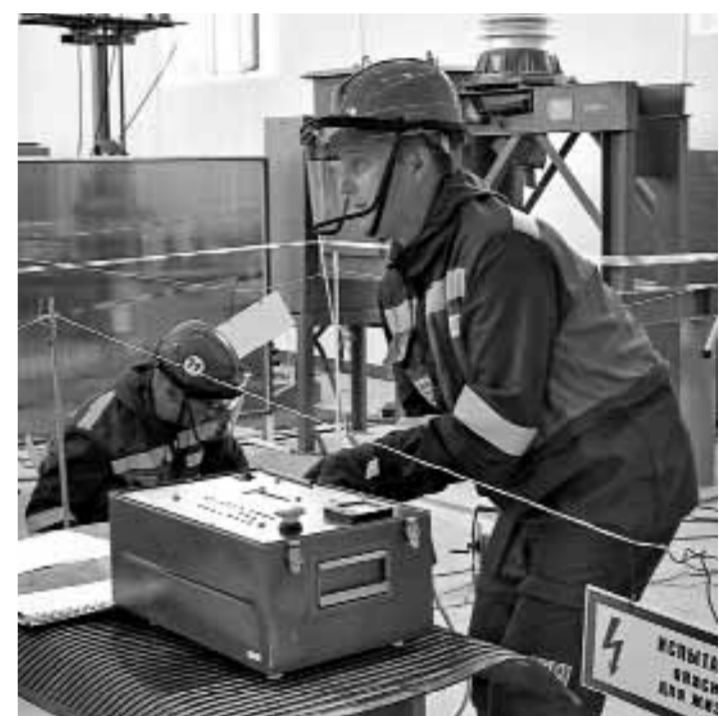
Одно из направлений взаимодействия «Тюменьэнерго» с образовательными учреждениями — организация экскурсий на энергообъекты компании, причем, не только для студентов, но и для мастеров и преподавателей производственного обучения учреждений среднего профессионального образования ХМАО-Югры. В 2013 году их проведено уже 11, одна из последних прошла в мае этого года в рамках трехстороннего соглашения о сотрудничестве в области высококвалифицированных рабочих кадров между ОАО «Тюменьэнерго», Департаментом образования и молодежной политики ХМАО-Югры и Сургутским профессиональным колледжем. Соглашение было подписано 4 апреля, оно направлено на укрепление и развитие сотрудничества в области профессиональной подготовки, переподготовки и профессионального обучения квалифицированных рабочих и специалистов для энергетической отрасли в соответствии с потребнос-

тями инновационной экономики автономного округа. Подписавшись под этим документом, мы приняли на себя обязательства по участию в разработке региональных профессиональных стандартов для энергетической отрасли, а также в процедурах государственной аттестации, сертификации и присвоении профессиональной квалификации выпускникам по профессиям электроэнергетического направления.

У нас в компании реализуется комплексная программа повышения квалификации кадров. Все наши специалисты регулярно проходят переобучение, повышают свой профессиональный уровень, обучаются работе с новыми технологиями и оборудованием. Это и обеспечивает компании высокие результаты в профессиональных соревнованиях и в ежедневной работе.

ОАО «Тюменьэнерго» — одна из крупнейших в России межрегиональных распределительных сетевых компаний. Дата образования — 3 мая 1979 года. Территория зоны обслуживания ОАО «Тюменьэнерго» составляет более 1,4 млн кв. км и включает Тюменскую область, Ханты-Мансийский автономный округ — Югру и Ямало-Ненецкий автономный округ с населением около 3,5 млн человек. Годовой объем передачи электроэнергии по сетям «Тюменьэнерго» составляет около 70 млрд кВт*ч. Протяженность линий электропередачи по цепям — 45871 км.

В настоящее время в ОАО «Тюменьэнерго» сосредоточены внушительные мощности: 638 подстанций 35-220 кВ, около 5,5 тысяч трансформаторных подстанций 6-10/04 кВ, суммарной трансформаторной мощностью 27339 МВА. В состав Общества входят 9 филиалов, обеспечивающих выполнение функций, связанных с передачей и распределением электрической энергии, из них 6 — на территории ХМАО-Югры. Благодаря постоянному вниманию к состоянию сетей и качественному проведению ремонтной кампании, модернизации оборудования, современному учету электроэнергии ОАО «Тюменьэнерго» достигло одного из самых низких среди распределительных сетевых компаний России показателя потерь электроэнергии — около 2,5%, что сравнимо с аналогичными показателями сетевых компаний развитых стран Западной Европы.



ОАО «Тюменьэнерго» активно инвестирует средства в развитие и модернизацию сети, этим обусловлен также один из самых низких показателей износа сетей (около 50%). В течение последних пяти лет команды «Тюменьэнерго» становятся победителями Всероссийских и Международных соревнований профессионального мастера (Астрахань-2012, Вологда-2011, Казakhstan-2010, Нижневартовск-2009, Ессентуки-2008).



Новые объекты повышают надежность энергоснабжения

Достижения компании

2012 год: Победитель Всероссийских соревнований по профессиональному мастерству.

Победитель конкурса «Лучшая электросетевая компания России» в номинациях «За надежное энергоснабжение», «За эффективное энергосбережение» и «Инновационный проект года».

Звание «Лидер природоохранной деятельности России». Диплом «Организация высокой социальной эффективности» в ХМАО-Югре.

Победитель в номинации «Лучшее раскрытие информации для клиентов» в ежегодном конкурсе годовых отчетов, учрежденном ОАО «Московский биржа».

Победитель в номинации «Лучший годовой отчет эмитента Уральского Федерального округа» XV ежегодного федерального Конкурса годовых отчетов и сайтов, учрежденного журналом «Рынок ценных бумаг» и социальной сетью INVESTOR.RU в партнерстве с Федеральной службой по финансовым рынкам.

Победитель в номинации «Энергетика» федерального конкурса годовых отчетов акционерных обществ, учрежденного администрацией Краснодарского края.

Среди достижений компании в прошлые годы — победа в конкурсе «Лучшая электросетевая компания России» в номинациях «Эффективное энергосбережение» и «Наиболее клиентоориентированная компания», звание «Лидер модернизации — 2011» экономического форума «Злота года», Почетное звание и диплом «Лидер бизнеса Югры — 2010» в номинации «Электротехника» (организатор — ТПП ХМАО-Югры), звание «Победитель конкурса «Организация высокой социальной эффективности в электроэнергетике» (2009), лидерство в рейтинге НЭРА в 2008-2010 годах и др.

Актуальная энергетика: созидательные программы

Специальный проект

Строится завод

Трансформаторное оборудование для сетей

С 2014 года в Санкт-Петербурге будет запущено серийное производство трансформаторного оборудования для нужд электросетевого комплекса. Делегация ОАО «ФСК ЕЭС» во главе с председателем правления Олегом Бударгиным посетила строящийся завод ОАО «Силловые Машины» и корпорации Toshiba в Колпинском районе Санкт-Петербурга. Во встрече приняли участие первый заместитель генерального директора по технической политике ОАО «Россети» Роман Бердников, генеральный директор ОАО «НТЦ ФСК ЕЭС» Павел Корсунов и генеральный директор предприятия Андрей Пищиков.

Представители завода рассказали о ходе строительства промышленной площадки и обсудили вопросы сотрудничества. Запуск трансформаторного завода запланирован на 2013 год, серийное производство — с 2014 года. Основной продукцией завода станут силовые трансформаторы и автотрансформаторы 110-750 кВ мощностью свыше 25 МВА, в том числе в трехфазном исполнении, а также шунтирующие реакторы 500-750 кВ. Предполагается, что Федеральная сетевая компания станет одним из основных покупателей нового отечественного энергооборудования.

Олег Бударгин высоко оценил темпы и качество возведения завода и выразил уверенность, что предприятие будет построено в срок. «Для отечественной электроэнергетики крайне важно иметь надежного поставщика современных трансформаторов российского производства. Перед электросетевым комплексом сейчас очень остро стоит задача модернизации. С ней мы пытаемся справиться, находясь в постоянном диалоге с зарубежными коллегами. На эту же тему мы будем вести серьезный разговор в рамках круглого стола во время Петербургского экономического форума», — отметил глава Федеральной сетевой компании.

В ходе встречи отмечалось, что российские электроэнергетики тесно связывают программу обновления отрасли с развитием отечественного производства энергооборудования. «Для нас важно, что высококачественная продукция теперь будет производиться в Санкт-Петербурге. В рамках создания совместного производства Toshiba передала российской стороне самые передовые технологии. И теперь нам предстоит уделять повышенное внимание подготовке высококвалифицированного персонала для работы на новом оборудовании», — сказал Олег Бударгин.

В настоящее время на предприятии оснащаются производственно-испытательный комплекс — ведется поставка и монтаж производственного оборудования, подходит к концу внутренняя отделка административных корпусов, подготовка инженерных коммуникаций, а также осуществляется подбор инженерно-технического и административного персонала. Корпорация Toshiba и ОАО «Силловые машины» являются одними из ключевых партнеров ОАО «ФСК ЕЭС». В конце апреля Олег Бударгин провел встречу с президентом японской компании Норико Сакаки, во время которой стороны обсудили перспективы сотрудничества по модернизации российского электросетевого комплекса.

ОАО «Силловые машины» — крупнейшая энергомашиностроительная компания России, имеющая международный опыт и компетенцию в области проектирования, изготовления и комплектной поставки оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций. ОАО «Силловые машины» создает эффективные комплексные проекты для мировой энергетики, опираясь на полувековой опыт производственных активностей и применяя новейшие достижения. ОАО «Силловые машины» это: более 300000 МВт установленной мощности в 57 странах, 4-е место в мире по объему установленного оборудования; крупнейший в России инженерно-конструкторский центр в области энергомашиностроения; полный спектр основного энергетического оборудования, соответствующего мировым стандартам; система постоянного совершенствования всех бизнес-процессов компании; более 20000 работников.

Энерго комплекс

Анализ результатов реформы отрасли

Сергей Белов

Институт проблем естественных монополий (ИПЕМ) опубликовал результаты научно-исследовательской работы «Анализ результатов реформы электроэнергетики и предложения по росту ее эффективности». Результаты исследования были представлены в рамках пресс-конференции с участием генерального директора ИПЕМ Юрия Саакяна и руководителя департамента исследований ТЭК Александра Григорьева.

конкурентных преимуществ: более низких издержек на электроэнергию по сравнению с другими промышленно-развитыми странами.

«Эту проблему надо решать комплексно. Во-первых, необходимо повысить прозрачность работы сетевого комплекса. Во-вторых, нужно решить те вопросы, которые есть в розничной системе, и, в первую очередь, проблему неплательщиков, которая вышла сейчас на первый план. Что касается оптового рынка, необходим отказ от порочных, с точки зрения развития рыночных отношений в отрасли, механиз-

мов, так и по ценам. Еще раз хочу обратить внимание, что реформирование оптового рынка не должно идти в отрыве от других мер по повышению эффективности отрасли, среди которых рост прозрачности в сетевом комплексе, борьба с неплательщиками, и, конечно, решение проблемы перекрестного субсидирования», — заявил Юрий Саакян.

Непрогнозируемый рост стоимости электроэнергии поставил под вопрос конкурентоспособность российской экономики на мировом рынке. Так, заметно снизилась

вопросам, по мнению экспертов Института, связаны с ошибками при введении RAB-регулирования, непрозрачностью инвестиционных программ электросетевых компаний и нерешенными проблемами перекрестного субсидирования (в т.ч. «последней мили»).

В секторе генерации, в свою очередь, так и не была создана необходимая для снижения цен и издержек конкурентная среда. «Механизм договоров на предоставление мощности (ДПМ) из механизма, гарантирующего обеспечение выполнения обязательств



Неоднозначные оценки реформирования отрасли будут еще долго инициировать жаркие дискуссии

В докладе отмечается, что главный и самый ошутимый итог реформы — значительный рост цен на электроэнергию для конечных потребителей. Так, начиная с 2002 года цены для промышленности выросли в 2,7 раза, что лишило отечественную промышлен-

ность одного из важнейших

ДПП и КОМ, которые оказались выгодны части генераторов, и совсем невыгодны потребителям. Предлагаемая сегодня система отношений в рамках двусторонних договоров способна сформировать реальные рыночные сигналы от промышленности, как по

рентабельности деятельности компаний энергоемких отраслей промышленности: если, например, в металлургии в 2008 году она составляла 21-32%, то в 2012 году — 6-13%, что даже ниже, чем в кризисном 2009 году.

Основные причины, вызвавшие рост тарифов в сете-

инвесторов, превратился в порочный для нашей электроэнергетики инструмент, исключая риски для генераторов, гарантируя им окупаемость инвестиций в рекордно короткие по отраслевым меркам сроки», — отметил на презентации Юрий Саакян.

Полезная книга

Новая литература — энергетике

Виталий Куличенков, Минск

Международный издательский дом LAP LAMBERT Academic Publishing (Германия) опубликовал монографию на русском языке «Основы экономики энергетики». В монографии рассмотрены основные понятия и определения, связанные с экономикой энергетического производства.

Значительное внимание уделено таким основополагающим вопросам как: производственные фонды, ремонт основных средств, модернизация оборудования, производственная мощность предприятия, экономика резервов мощности в энергосистеме, оборотные средства предприятия, труд и оплата труда, себестоимость, объем реализации продукции в энергетике, технико-экономические показатели при комбинированном производстве электрической и тепловой энергии, технико-экономические показатели котельной, расчет показателей использования основных фондов, экономические показатели энергосистемы, показатели использования оборотных фондов в энергосистеме, инвестиционное проектирование. Монография содержит 110 страниц текста, 172 формулы, 10 таблиц, 11 рисунков. В монографии есть много сведений, которых нет в ранее изданной литературе по экономике энергетики.

Монография предназначена для использования в практической работе экономистами предприятий и организаций энергетической отрасли и может быть использована преподавателями и студентами энергетических факультетов и колледжей, а также слушателями курсов повышения квалификации энергетиков. Для приобретения монографии можно обращаться по электронной почте order@publjkni.ru

Летняя страда

Ремонты на Чебоксарской ГЭС

Ирина Беликова

В филиале ОАО «РусГидро» — «Чебоксарская ГЭС» началась активная фаза летней кампании по обновлению оборудования. Затянувшийся период половодья, когда мощности станции были максимально использованы для выработки электроэнергии, отодвинул начало плановых ремонтов на две недели. Специалисты ГЭС приступили к работе на блочном трансформаторе 1Т, через который выдают мощность гидроагрегаты (ГА) №№1-4. В ходе капитального ремонта здесь будет демонтирован колокол трансформатора и проведена ревизия его активной части. Завершить ремонтные работы на 1Т планируется в июле.

Одновременно начались текущие ремонты ГА №1,3 и 4. Гидроагрегат №2 ожидает масштабная реконструкция. Для перевода в повторно-лопастной режим рабочее колесо гидротурбины №2 будет отправлено на завод «Силловые машины» (г. Санкт-Петербург). Там же будут изготовлены статор, тахогенератор и другие комплектующие. В настоящее время «Силловые машины» завершают модернизацию гидротурбины №15 и №6. Вести обновленные турбины в эксплуатацию планируется в 3-м и 4-м кварталах. Все остальные гидроагрегаты Чебоксарской ГЭС также в соответствии с графиком пройдут текущие ремонты, чтобы своевременно подготовить станцию к осенне-зимнему максимуму нагрузок.

Идет монтаж нового комплекса аварийно-ремонтных затворов, которые используются для закрытия водоводов гидроагрегата на период осушения и выполнения ремонтных работ. Ведется плановый ремонт основного и вспомогательного оборудования на открытом распределительном устройстве (ОРУ) 220 и 500 кВ, а также воздушных линий перехода ГЭС-ОРУ. В июле начнется замена системы возбуждения на ГА №9 и №10.

Как отмечает главный инженер филиала ОАО «РусГидро» — «Чебоксарская ГЭС» Евгений Шегольков, регулярные профилактические ремонты оборудования повышают его надежность и безопасность эксплуатации. Всего в 2013 году на ремонтные работы будет направлено свыше 134 млн руб., на модернизацию — более 797 млн руб. Головой график ремонтов основного и вспомогательного оборудования станции согласован с Системным оператором Единой энергосистемы и не ограничивает объем электроснабжения потребителей.

На Чебоксарской ГЭС установлено 18 гидроагрегатов общей мощностью 1404 МВт. В условиях непростой эксплуатации гидростанции ежегодная недовыработка составляет около 1,5 млрд кВтч электроэнергии, а более 600 МВт мощности остаются законсервированными. С января 2008 года Чебоксарская ГЭС является филиалом ОАО «РусГидро».



НОВОСТИ

Инновации — в школы

Компания Philips и Единая образовательная сеть Дневник.ru выбрали десять общеобразовательных школ, где в рамках благотворительной инициативы «Здоровые школы — разумные решения» в течение лета 2013 года будет бесплатно заменена система освещения. Кампания, призванная поддержать школы и привлечь внимание к проблеме энергоэффективности, объединила 86 школ из различных регионов России. Самое большое количество заявок поступило из Архангельской области, Волгограда, Великого Новгорода и Свердловской области. Инициатива Philips «Здоровые школы — разумные решения» реализуется в России с 2009 года. За этот период современные энергоэффективные световые решения, отвечающие строгим нормам освещенности в учебных заведениях, были установлены в 27 школах тринадцати городов. Изначально выбор школ осуществлялся на основании рекомендаций региональных министерств образования. В 2013 году компания Philips через Единую образовательную сеть Дневник.ru обратилась непосредственно к школам с предложением принять участие в программе. В период с 15 апреля по 20 мая проходил прием заявок. Школы должны были обосновать, почему именно им необходимо модернизировать систему освещения, а также подтвердить свое активное участие в реализации государственной программы по энергосбережению, прислав методические разработки уроков и работы школьников на эту тему.

Облигации под развитие

ОАО «ФСК ЕЭС» разместило на Московской бирже первый транш инфраструктурных облигаций на общую сумму 30 млрд руб. Срок погашения — 35 лет. Ставки купонов привязаны к инфляции и рассчитываются как прирост индекса потребительских цен (ИПЦ) за последний год, увеличенный на 1%. Основным инвестором в инфраструктурные облигации ОАО «ФСК ЕЭС» выступил «Внешэкономбанк». На встрече с инвесторами в Лондоне глава ФСК Олег Бударгин заявил, что выпуск инфраструктурных облигаций ФСК предназначен для реализации проектов по развитию и модернизации магистральных сетей. «Выпуск облигаций стал новым шагом развития финансового рынка в России. Система RAB-регулирования стимулирует нас искать долгосрочные источники фондирования инвестиционной программы ФСК», — сказал Олег Бударгин. Необходимо отметить, что обращение инфраструктурных облигаций такой длины с защитой от инфляции формирует новый сегмент рынка облигаций в России, потенциальными участниками которого являются российские институциональные инвесторы — пенсионные фонды и страховые компании по страхованию жизни.

3,6 млрд руб. по-самарски

Утверждена инвестиционная программа

Людмила Воробьева

Приказом №79 Министерства энергетики и ЖКХ Самарской области утверждена инвестиционная программа ООО «Самарские коммунальные системы» на 2013-2019 годы. В ближайшие семь лет компания планирует инвестировать в модернизацию городских систем водоснабжения и канализации 3 млрд 603 млн руб. Программа сформирована с учетом контрольных целевых параметров, в соответствии с которыми в минувшем году был проведен конкурс на право аренды имущества МП «Самараводоканал», а именно: должно быть обеспечено снижение аварийности на 15%, снижение количества засоров на 40%, снижение удельного расхода электроэнергии на водоснабжение и водоотведение от 15 до 20%.

«В целом реализация мероприятий принятой инвестиционной программы в совокупности с выполнением текущих годовых производственных программ предприятия призвана обеспечить выполнение требований по повышению надежности работы систем и качества предоставляемых услуг водоснабжения и канализации в городе Самаре», — считает главный управляющий директор ООО «Самарские коммунальные системы» Иван Ефанов. — Предусмотренная инвестпрограммой перекладка аварийных участков сетей уже начата, в июне пройдут конкурсы на основной объем работ. Приоритетными работами, которые мы начнем выполнять в первую очередь, являются: разработка проектно-сметной документации по объектам инвестпрограммы, разработка гидравлической модели, автоматизация и диспетчеризация объектов водоснабжения-водоотведения. Эти мероприятия



важны, так как они обеспечат хороший задел на следующий год, и их результаты будут влиять на выполнение других мероприятий программы.

Среди проектов программы: мероприятия в рамках строительства нового стадиона к ЧМ-2018 (до 2018 года, стоимость 261,73 млн руб.); комплексная реконструкция городских очистных сооружений; реконструкция воздушной станции ГОКС, комплекса механической очистки сточных вод и аэротенков (2013-15 годы, стоимость 633,47 млн руб.); строительство сооружений повторного использования промышленных вод НФС-1 (2014-2015 годы, 558,74 млн руб.); строи-

тельство нового парного коллектора к городским очистным сооружениям под рекой Самарой (2014-2014 годы, стоимость 185,92 млн руб.); перекладка наиболее аварийных участков водопроводных (174,28 млн руб.) и канализационных (138,93 млн руб.) сетей.

Вся программа на 2013-2019 годы оценивается в сумму 3602,90 млн руб. Часть средств в размере 890 млн руб. будет получена за счет экономического эффекта от внедрения мероприятий по энергоэффективности. Значительную часть инвестиций в размере 2526 млн руб. составят заемные средства предприятия, которые будут привлечены благодаря поручительству ОАО «РКС».

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА:

Планы «МРСК Центра»

Свыше 1,76 млрд руб. будет направлено на ремонты

В «МРСК Центра» стартовала широкомасштабная ремонтная кампания. В текущем году будет отремонтировано около 20 тыс. км ЛЭП разного класса напряжения, 132 подстанции 35-110 кВ, 3770 трансформаторных подстанций. По ряду показателей в сравнении с прошлым годом ремонтная программа увеличилась на 10%. На выполнение этого объема компания планирует направить свыше 1,766 млрд руб., что на 200 млн руб. больше прошлогодних затрат.

«МРСК Центра» успешно прошла период осенне-зимнего максимума нагрузок 2012/2013 гг., не допустив при этом серьезных и долговременных перебоев в электроснабжении потребителей, вдвое снизив показатели аварийности и в 2,5 раза — недоотпуск электроэнергии. Залогом успеха стало своевременное, качественное и в полном объеме выполнение планов ремонтных работ, — отмечает заместитель главного инженера по управлению объектами электросетевого хозяйства ОАО «МРСК Центра» Евгений Турапин. — В 2013 году мы также сохраним высокие темпы ремонтной программы.

Третий год подряд, начиная с 2011 года, ремонтная программа полностью формируется в автоматическом режиме с учетом индекса состояния элементов сети и электросетевых объектов и оценки технического состояния оборудования с помощью корпоративной системы управления ресурсами на базе SAP ERP. Это позволяет более детально подойти к планированию ремонтных работ, эффективнее распределить финансовые средства. МРСК Центра стала первой компанией электросетевого комплекса, использующей данные ресурсы для формирования программы ремонтов.



Особый акцент в ремонтной программе 2013 года сделан на капитальный ремонт воздушных линий и оборудования классов напряжения 0,4-10 кВ, от которого осуществляется электроснабжение бытовых потребителей и социально-значимых объектов. На эти работы будет направлено более половины объема финансирования всей ремонтной программы.

Приоритетом ремонтной кампании является выполнение запланированных объемов расчистки и расширения просеков ЛЭП. Большая часть воздушных линий МРСК Центра проходит по лесному массиву, и падение деревьев и веток на прово-

да по-прежнему являются частой причиной аварийных отключений. В этом году в соответствии с планом будет расчищено более 11 тыс. га. Филиалы МРСК Центра осуществляют электроснабжение бытовых потребителей и социально-значимых объектов. На эти работы будет направлено более половины объема финансирования всей ремонтной программы.

Приоритетом ремонтной кампании является выполнение запланированных объемов расчистки и расширения просеков ЛЭП. Большая часть воздушных линий МРСК Центра проходит по лесному массиву, и падение деревьев и веток на прово-

По системе LEED

Центр подготовки персонала сертифицирован

Центр подготовки персонала (ЦПП) филиала ОАО «ФСК ЕЭС» — Магистральные электрические сети (МЭС) Северо-Запада — удостоен серебряного сертификата LEED за эффективное использование ресурсов и высокие характеристики энергосбережения. Это первый объект в Санкт-Петербурге и пятый в России, сертифицированный по стандарту американской рейтинговой системы The Leadership in Energy and Environmental Design (LEED).

При оценке по системе LEED учитываются такие аспекты как: эффективность использования энергии и воды в здании, снижение выбросов CO₂, использование экологических материалов, обеспечение комфортного климата в помещениях, низкий уровень расходов на эксплуатацию и др. «Нашему филиалу повезло не только стать первым в Федеральной сетевой компании, где был создан Центр подготовки персонала, но и получить помещение, соответствующее требованиям мировых экологических стандартов», — отметил заместитель руководителя ЦПП МЭС Северо-Запада Михаил Трошкин.

ЦПП построен с использованием самых современных технологий в области ресурсосбережения и энергоэффек-

тивности. Наибольшие баллы были получены Центром по критериям местоположения с точки зрения доступности для общественного, автомобильного и велосипедного транспорта, эффективности исполь-

зованных при строительстве ЦПП, изготовлено в радиусе не более 800 км от Санкт-Петербурга. Отделочные, строительные материалы и мебель содержат существенное количество

не, соискатель сертификата не сможет его получить из-за несоответствия стандарту. Итоговый сертификат определяется общей суммой этих баллов по гибкой сертификационной шкале.



зования водных ресурсов, оптимизации процесса энергосбережения при использовании системы отопления, вентиляции и кондиционирования, высокого качества внутренней среды в помещениях. Более трети всех строительных и от-

переработанного вторичного сырья. Порядка 70% строительных отходов было сохранено для дальнейшего использования на других объектах.

Система LEED устроена так, что, не продумав или пропустив хотя бы одно требова-

В 2012 году Центр подготовки персонала МЭС Северо-Запада был признан победителем Всероссийского конкурса по экологическому развитию и энергоэффективности Green Awards в номинации «Зеленый офис: до 2 тыс. кв. м».

PRAMAC в России: опыт, достижения, перспективы

Динамика роста, высочайшее качество продукции, политика доступных цен, честный бизнес

«Промышленный еженедельник» уже писал о том, что сегодня одной из наиболее динамично развивающихся в России мировых инновационных компаний является PRAMAC, предлагающий широкий спектр передовых решений для электроэнергетики. По темпам роста бизнеса эта компания стабильно занимает у нас верхние строчки рейтингов иностранных инвесторов. При этом участие продукции PRAMAC в создаваемых российских проектах также неуклонно возрастает. Об особенностях бизнеса PRAMAC в России и принципах маркетинговой стратегии компании мы беседуем с генеральным директором ООО «ПРАМАК-РУС» Пабло Гомесом, директором по развитию ООО «ПРАМАК-РУС» Дмитрием Потаповым и Алексеем Папыгиным — исполнительным директором ООО «Энергопроф», одним из ключевых дилеров PRAMAC в центральном регионе России.

— Какова динамика развития PRAMAC на российском рынке?

Пабло Гомес: PRAMAC считает Россию для себя одним из ключевых стратегических рынков. За исключением, безусловно, 2009 года, который был достаточно провальным для всех игроков рынка, общая тенденция у PRAMAC в России — достаточно стабильная и позитивная. Наиболее активно и довольно бурно развивается сегмент дизельных электростанций. Это связано прежде всего с тем, что время «китайского бума» в этой сфере угасает, люди начинают понимать, что выгоднее приобретать надежную качественную европейскую продукцию, пусть она несколько дороже стоит, но это абсолютно разумные затраты. Это инвестиции, которые всегда оправдываются, потому что некоторая экономия при покупке буквально завтра оборачивается серьезными убытками из-за некачественной работы оборудования.

Сегмент портативных электростанций тоже развивается, но не настолько бурно. Здесь нам надо будет еще серьезно поработать, может быть, расширить круг сильных партнеров. Этот рынок — более консервативный, он не так сильно подвержен потрясениям.

В общем, в целом мы довольны тем, как развивается наш бизнес в России. При этом я уверен, что в течение следующих трех-пяти лет мы будем неуклонно расширять нашу долю на российском рынке. На свое будущее в России мы смотрим с обоснованным оптимизмом, имея на руках очень хорошие показатели нашей востребованности здесь.

Дмитрий Потапов: Динамика продаж оборудования PRAMAC существенно продвинулась. Начинать мы не в самых лучших условиях: это был 2008 год, транзит мировой кризис и, соответственно, продажи были минимальными. Те дистрибьюторы, на которых мы изначально полагались и через которых осуществляли продажи в России, постепенно начали сходить на нет. Поэтому фактически всю систему дистрибуции нам нужно было строить с нуля. В 2008-2009 годы было непросто, но мы смогли выработать необходимый минимум для того, чтобы выжить и начать развиваться. Дальше стало легче. И в итоге, если сравнить с начальными продажами, то на сегодня они выросли минимумом в 12-15 раз.

— Каковы итоги 2012 года?

ПГ: В 2012 году наш бизнес в России вырос на 36% по сравнению с предыдущим годом. С 2008 года у нас наблюдалось

достаточное бурное развитие, хотя и не без проблем. Так, например, ряд наших партнеров, с которыми мы работали до открытия представительства PRAMAC в России, к сожалению, сменили бизнес. По сути, в 2010 году мы начали с нуля выстраивать свое присутствие на этом рынке. И за этот период мы не только достигли и «перепрыгнули» тот уровень бизнеса, который существовал до глобального кризиса, но успели достаточно надежно обезопасить этот бизнес на случай каких-то будущих потрясений.

— Кто является вашими основными конкурентами на российском рынке?

ПГ: Мы по-прежнему конкурируем, в основном, с европейскими брендами нашего уровня. Именно ведущие мировые бренды — наши основные соперники, и мы постепенно «отбираем» у них рынок. Хочу заметить, что, к сожалению, сам российский рынок энергетических установок в последние годы на самом деле не растет. Следовательно, наш рост происходит именно за счет того, что мы тесним наших прямых конкурентов. Следовательно, этот рост — куда более значимый и весомый. Такой рост, как говорится, дорогого стоит...

ДП: Электростанции «Прамак» собираются из комплектующих самых известных мировых брендов. Производителей такого уровня на мировом рынке — не так много. И все наши основные конкуренты при производстве своих электростанций опираются на ту же самую элементную базу. При этом наш существенный плюс — ценная политика, один из принципов которой — не работать напрямую с конечными потребителями, а работать только через сеть дилеров. Соответственно, это — взаимовыгодное партнерство, дилерам выгодно работать по внятным единым правилам, которые создает и выдерживает компания на рынке.

ПГ: Именно так. Продукция PRAMAC по своим техническим параметрам и качественным характеристикам абсолютно ни в чем не уступает другим производителям, даже самым нашумевшим. При этом мы имеем умеренный аппетит и довольно гибкий подход к каждому из наших партнеров. Мы всегда держим слово, всегда выполняем то, что обещаем нашим партнерам. Мы считаем, что мы совместно с дилерами осуществляем совместный проект. Наверное, поэтому, большинство наших партнеров, начав с нами работать, постепенно переходят практически полностью к продукции PRAMAC.

— Конкуренты, наверное, обжариваются?

ПГ: На что им обижаться? Мы ведем бизнес без нарушения правил игры, с соблюдением всех параметров, которые приняты в цивилизованном бизнесе. Просто мы не сидим на месте, ищем, предлагаем новые решения. Так, например, в последнее время мы активно продвигаем промышленные электростанции в сферу строительства, в создание инфраструктуры — дорог, крупных объектов и т.д. Мы считаем, что наша продукция очень нужна ключевым игрокам для воплощения масштабных созидательных проектов, и со временем мы займем достаточно серьезную нишу на строительном рынке, потому что по качеству наше оборудование оптимально подходит для решения соответствующих задач.

Алексей Папыгин (ООО «Энергопроф»): По цене оборудование PRAMAC сегодня процентов на 10 ниже, чем у основных конкурентов, поэтому имеет достаточно большие перспективы на российском рынке, поскольку по качеству никому не уступает. Более того: у



многих марок, которые перевели свое производство в Китай, заметно упало качество. Так что за PRAMAC можно быть спокойным... Единственный момент: бренд пока еще недостаточно раскрыт в России, но это прилет.

— Если я правильно понимаю, продукция PRAMAC находится в верхнем сегменте качества, но при этом процентов на 10 дешевле, чем у ближайших конкурентов?

ПГ: Абсолютно верно. — PRAMAC работает во многих странах мира, какое место компания уделяет российскому рынку и комфортно ли вам работать в России?

ПГ: Для компании PRAMAC Россия относится к приоритетным рынкам наряду с другими странами БРИК и США. Безусловно, эти рынки различаются между собой, и перспективы каждого из них, конечно, тоже различны, но мы видим в России очень хорошую перспективу развития.

— Хорошо известно, что ключевой корпоративный принцип PRAMAC — «честная игра». Как российское предпринимательство воплощает этот принцип и насколько сложно в российских условиях его придерживаться?

ПГ: Это философия компании в целом, и она применяется во всех странах, где у PRAMAC есть филиалы или просто дистрибьюторы. Мы стараемся не вступать в нечестную борьбу, и при необходимости готовы выходить из каких-то даже очень выгодных проектов, если понимаем, что там не все чисто. PRAMAC предпочитает иметь хороших добросовестных партнеров, работать с бизнесом, который построен по правилам. Мы считаем, что будущее именно за таким бизнесом. Мы не гонимся за быстрыми результатами сегодня. Мы пришли в Россию и намерены оставаться здесь всегда.

ДП: Я бы отметил особо применение этого принципа в отношениях с нашими дилерами, с которыми мы выстраиваем именно партнерские честные отношения, в основе которых — четкое понимание друг друга, прозрачность ценообразования, безусловно высочайшее качество продукции и услуг, что мы совместно гарантируем потребителям. В этом также проявляется наша «честная игра».

— Какие особенности отношений PRAMAC со своими дилерами вы можете выделить?

ДП: Особенность, прежде всего, в том, что мы ищем не отношения на уровне «купи-продай», а выстраиваем полноценное партнерство, предполагающее в том числе постоянную обратную связь от наших партнеров. Для того, чтобы иметь возможность оперативного ценового регулирования и постоянных улучшений качества в интересах конечных потребителей. Взаимная связь нужна и для того, чтобы понимать, что действительно происходит на рынке, что действительно нужно конечным потребителям. И мы, как мне кажется, умеем выбирать себе очень перспективных дилеров. Как например, это случилось с компанией «Энергопроф». Пусть Алексей немного расскажет о своих успехах.

АП: У нас сеть интернет-магазинов, сегодня, наверное, крупнейшая в России. Компания существует семь лет, где-то три года назад мы начали активный рост. За первый год мы выросли в три-четыре. За второй год выросли в два раза. В этом году планируем еще где-то в два, в три раза вырасти. То есть, из обычного интернет-магазина за три года мы выросли в крупную инженеринговую компанию.

С PRAMAC мы активно сотрудничаем на протяжении двух лет и все довольны. У нас с PRAMAC — все хорошо. Оборудование хорошее, качество нас очень устраивает. Качество работы представительства — тоже устраивает. Скажу больше: среди производителей генераторов мы считаем компанию PRAMAC наиболее перспективным партнером для нашей компании. Сегодня мы стали более активно работать с PRAMAC: заключили дополнительные договоры, улучшили условия нашего сотрудничества, стали более активно продвигать эту продукцию на российском рынке.

— Какова у компании «Энергопроф» динамика роста продаж продукции PRAMAC?

АП: В раз: за год примерно вдвое. А в этом году рост еще более высокий. При этом, что первая половина года, как правило, не показатель. Основные продажи на нашем рынке происходят осенью и в декабре. Так вот: начало этого года для PRAMAC очень хорошее, рост продаж — в несколько раз по сравнению с прошлым годом.

— Кто является основными покупателями у вас?

АП: Покупатели оборудования PRAMAC — совершенно разные, начиная от владельцев роскошных коттеджей и част-

ных домов. В Подмосковье немало мест, где наблюдаются проблемы с электросетями. А по сути люди понимают, что практически на каждой даче нужен генератор. И в ответ на это желание мы продаем очень много генераторов PRAMAC. Кроме того, мы поставляем эти генераторы в качестве резервных на различные производственные и государственные объекты — в больницы, котельные и так далее. Строители достаточно хорошо берут, им нравится это оборудование как для резервных источников на строящихся объектах, так и для постоянного использования в процессе работы там, где нет основного источника электричества. В принципе, PRAMAC подходит для любых отраслей. Я не вижу ограничений в использовании этой техники: она подходит как для резервной, так и для постоянной работы, поэтому применима везде.

— Насколько часто осуществляют вторичные закупки продукции вашего бренда?

ПГ: Практически всегда. Ключевой момент — убедить нового конечного покупателя попробовать технику PRAMAC. Тем более, когда ты говоришь: в принципе, комплектующие у всех — более-менее одинаковые, попробуйте эту технику, зачем переплачивать, когда вы получаете то же самое в плане качества самого оборудования, но получаете еще и дополнительный сервис, который в последнее время не все предоставляют.

ДП: Люди часто становятся приверженцами определенного бренда. То есть, если они купили генератор и он у них хорошо без нареканий работает, то в следующий раз, когда у них возникнет аналогичная потребность, они скорее всего выберут тот же самый бренд.

— Какие ваши самые крупные продажи за последние годы? Или, скажем так, с какими наиболее известными компаниями вы сотрудничаете и сотрудничество действительно успешное?

ДП: Выделить здесь кого-то конкретно — достаточно сложно, хотя попробуем в общих чертах. Сегодня наши наиболее интересные продажи — это Северо-Западный регион, где у нас три стабильных серьезных партнера, которые закрывают полностью северо-западный рынок. Также у нас очень стабильные продажи в Краснодарском крае, где у нас — два эксклюзивных партнера по продажам. Традиционно большие продажи в Москве, здесь очень много компаний, сложно кого-либо выделить. У нас достаточно интересные проекты реализованы в Казани в рамках строительства для Универсиады. В том числе были поставлены два мощных генератора в международный казанский аэропорт, а также в городскую больницу Казани.

— Какие конечные заказчики вас особенно радуют?

ДП: Нас радуют любые конечные потребители. И радует, что спектр применения нашего оборудования постоянно расширяется. Так, например, через одного из наших партнеров в Краснодарском крае мы реализовали крупную поставку на заправку «Лукойл», а также на сети АЗС «Газпромнефть» и «Роснефть». Мы видим в таких продажах результат большой работы и заслугу в первую очередь нашего дилера. Ведь в этом все важно: с одной стороны — качество и надежность оборудования, а с другой — работа дилера по продвижению нашего бренда в конкретном регионе.

— В каких отраслях наиболее востребованы генераторы и в каких регионах?

ДП: Спектр применения генераторов PRAMAC действительно очень широк, начиная от частных заказчиков, которые используют, например, портативный бензиновый генератор до 10 киловатт для дома или для дач. Есть достаточно большая группа потребителей, применяющих генераторы при коттеджном строительстве. Есть поликлиники, больницы, стадионы, аэропорты.

— В одном из интервью вы говорили, что видите большие перспективы применения оборудования PRAMAC на Крайнем Севере (например, при бурении) и в других труднодоступных местах, тем более, что эти станции не только надежны, но и могут управляться дистанционно...

ПГ: Да, и мы уже получили первый такой заказ. Это очень важно. Когда кто-то начинает работать с новым брендом, то первый заказ — показательный, люди хотят посмотреть на технику, как она себя поведет, насколько действительно удобна и эффективна в работе. Первые поставки в данный сектор были сделаны в этом году, и мы рассчитываем, что уже к концу года данное направление получит существенное продолжение.

На самом деле, мы этим направлением начали серьезно заниматься почти полтора года назад. Но сами понимаем: здесь быстрых результатов добиться невозможно. Тут надо уметь показать и доказать, что действительно твои слова и качество оборудования полностью совпадают. И только после того, как ты войдешь в обоснованное доверие, начинает что-то развиваться.

— Вы обеспечиваете и сервис?

ПГ: Сервис мы осуществляем не напрямую, а через наших партнеров. При этом мы очень плотно работаем с партнерами, чтобы предоставляемый ими сервис по нашему оборудованию был на самом высоком уровне.

— Как вы осуществляете контроль? Как вы гарантируете качественный сервис вашей продукции, тем более, что вы продаете крупные промышленные установки?

ПГ: Именно тем, что мы предельно осторожно и предельно аккуратно подходим к формированию технического персонала наших партнеров. Мы постоянно контролируем уровень их технологических знаний и возможностей, помогаем осуществлять обновления. Слава Богу, в этом нам помогают и наши конечные клиенты, которые время от времени обращаются к нам с вопросами, и мы отслеживаем ситуацию для того, чтобы проконтролировать уровень этих услуг. Мы считаем более правильным инвестировать деньги не в продвижение бренда как такового через затраты на рекламу, а непосредственно в повышение уровня комфортности использования нашего оборудования и наших энергетических решений.

— Как изменилась линейка ваших продуктов за последние годы?

ДП: В последнее время мы развиваемся в сторону все более мощных промышленных станций, не забывая совершенствоваться и в сегменте наиболее «народных» генераторов в диапазоне от 5 до 200 киловатт. На сегодняшний момент мы обеспечили постоянное наличие на складе станций до 700 киловатт. При этом компания PRAMAC в целом увеличила складирование на центральном заводе в Италии, соответственно, мы имеем возможность более оперативно, чем наши конкуренты, поставить тот или иной мощностью диапазон.

СОЗИДАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Миллион за идею!

Инновационное обновление распределительного электросетевого комплекса Уральского региона

Совершенствование функционирования электроэнергетики, повышение качества и надежности электроснабжения потребителей в современных условиях возможно лишь при условии инновационного развития отрасли на основе достижений фундаментальной науки, создания и внедрения новых эффективных, более надежных и долговечных материалов, оборудования и технологий. Как утверждают сами энергетики, отрасль в 21 веке не может обойтись без внедрения инновационных решений. Как развернуто инновационное обновление распределительного электросетевого комплекса Уральского региона — в нашем материале.

Энергетики приглашают к сотрудничеству вузы, научные организации, инновационные компании малого и среднего бизнеса, IT-кластеры, производителей электротехнического оборудования — организации, представители которых способны предложить идеи

подключаемых потребителей, повышение уровня безопасности технической эксплуатации оборудования, повышение эффективности работы электросетевого комплекса.

Общий фонд финансирования инновационного развития компании до 2016 года состав-

результаты внедрения новых технологий в свою производственную деятельность. Так, среди инновационных решений будут представлены уже реализованные в компании проекты с использованием элементов интеллектуальных сетей (SmartGrid). На территории «МРСК Урала» созданы порядка 30 опытных участков автоматизированных сетей на базе вакуумных реклоузеров.

Внедрением нового оборудования занимается научно-производственная компания «Гаврида Электрик». Инновационные предложения производителя были признаны научно-техническим советом «МРСК Урала» в качестве эффективного решения для обеспечения надежного и качественного электроснабжения распределительных сетей. Реклоузер, встроенный в схему линии, при возникновении повреждения автоматически отключает только поврежденный фрагмент сети, при этом потребители действующей части остаются в работе.

Одновременно по каналам связи происходит передача информации о технологическом нарушении на диспетчерский пункт, после чего оперативная бригада направляется непосредственно на аварийный участок, исключая затраты на осмотр всей линии. Еще одна техническая характеристика реклоузера, которая для энергетиков имеет важное значение — это полная заводская готовность оборудования, удобство и простота монтажа на опоры линии, применение данного элемента не требует полного перестроения схемы или реновации.

Помимо этого, энергетики МРСК Урала на своем стенде покажут новейшие инновационные разработки и технологии, которые используются при строительстве и реконструкции электросетевой инфраструктуры. Так, компания одна из первых в России применила новый типовой проект линии электропередачи АСР. Он позволяет передавать до трех раз больше мощности по сравнению с об-

щеприменимым сталеалюминиевым проводом такого же сечения. Особую гордость вызывает на территории Свердловской области уникальный кабельный переход 110 кВ, который проходит под дном Мариинского водохранилища. В УрФО данная технология прокладки линии электропередачи под водой «МРСК Урала» освоена впервые.

Познакомиться с результатами внедрения новых современных технологий в системе учета электроэнергии также можно на стенде энергокомпании. «МРСК Урала» выступила «пилотной» площадкой для федерального проекта SmartMetering, который был успешно реализован в Перми. Интеллектуальные системы учета энергетики компании продолжают активно внедрять на всей территории присутствия компании. В 2012 году «МРСК Урала» направила 472 млн руб. на установку современных приборов учета. На эти средства в Свердловской, Челябинской областях и Пермском крае начали функционировать около 20 тыс. точек «умного» учета.

Вместе с тем, компания не останавливается на достигнутом. Сейчас энергетики «МРСК Урала» готовят запустить в опытную эксплуатацию измерительную систему коммерческого учета в сети 110 кВ. Создание необслуживаемого высокоточного цифрового измерителя тока и напряжения является результатом взаимодействия специалистов «МРСК Урала» и компании «Электроинжиниринг», которая в настоящее время завершает комплекс испытаний опытно-конструкторской разработки. Данный проект — это наглядный пример сотрудничества энергетиков с инновационными предприятиями. Разработанное техническое решение позволит энергетикам организовать интеллектуальный мониторинг транспортных электроэнергий непосредственно на воздушных линиях возможностью установки в любой точке сети 110 кВ. Кро-

ме того, организация высоковольтного учета с применением данной технологии имеет важные преимущества: не требуется земляной, минимальные затраты на проектирование и монтаж, простота обслуживания, ремонт и перевозка. Используя выносной пункт коммерческого учета, специалисты смогут получить адекватную картину потерь, результативно решать спорные вопросы между потребителем и электросетевой организацией.

Достаточно детальное внимание уделяется энергетиками Урала и последним техниче-

ресурса ГИС энергетики без затруднений получают необходимую техническую информацию об энергообъектах, их местоположении, а также выполняют задачи планирования работ по техническому обслуживанию, ремонту и перевооружению. Немаловажным является и тот факт, что этот программный продукт помогает более эффективно решать задачи технологического присоединения, в том числе выполнения распоряжения Правительства РФ о «дорожной карте» и сокращения сроков технологического присоединения.

конкретных инновационных задач с дальнейшим внедрением их разработок в производственную деятельность. Свои разработки молодые специалисты покажут на выставке в так называемый «молодежный» день. Так, среди них будет представлен «пилотный» проект МИЦ — работа одного из победителей конкурса на лучшее техническое решение. Молодой специалист из филиала «Пермэнерго» создал устройство, которое будет использоваться в области релейной защиты и автоматики для программирования и настройки автоматического регулятора напряжения. Сейчас изобретение находится на стадии оформления авторского патента. В перспективе планируется запуск прибора в серийное производство и тиражирование в рамках компании.

«Инновационная программа «МРСК Урала» предполагает широкий спектр применения, начиная от объектов «большой энергетики» до внедрения интеллектуальных достижений в жизнь рядового потребителя. Наши специалисты все шире применяют современные инновационные схемы при создании новых сетевых объектов, модернизируют по средствам «умных» технологий существующее оборудование, внедряют опытные научные разработки в диагностику и мониторинг. В компании действует Научно-технический совет, который следит за последними новинками энергетической сферы. Безусловно, это все требует серьезных инвестиций, и наша компания готова делать значительные финансовые вложения в инновационное развитие. Сейчас мы приглашаем к участию в проектах широкую аудиторию, выделяя средства на внедрение проектных решений и разработку технологий, которые отвечают на все запросы современных реалий», — отмечает заместитель генерального директора по техническим вопросам — главный инженер «МРСК Урала» Юрий Лебедев.



Главный инженер «МРСК Урала» Юрий Лебедев

Чтобы стать партнером «МРСК Урала», необходимо представить документацию проекта на рассмотрение специалистов. Все предложенные идеи детально изучаются экспертной комиссией Научно-технического совета «МРСК Урала» и проходят тщательный отбор. Наиболее перспективные из них вводятся в опытную эксплуатацию в сетевом комплексе Уральского региона.

новаторских проектов по ключевым для «МРСК Урала» направлениям. Компания определила четыре вектора своего инновационного развития. Речь идет об оповещении уровня надежности и качества оказания услуг по передаче электрической энергии, технологическое присоединение вновь

введенных Smart Metering, уже фактически завершила этот процесс, установив более 30 млн точек учета. В Великобритании принята программа по оборудованию интеллектуальными приборами учета всех домовладений к 2020 году (более 27 млн точек учета), в Нидерландах готовятся оснастить 7 млн домовладений, в странах северной Европы — 8 млн, во Франции в 2012–2017 гг. планируется внедрить свыше 35 млн «умных» точек учета. В России пока в виде проекта существует программа развития коммерческого учета на основе интеллектуальных технологий и оснащения 38 млн потребителей. Скорее всего, этой программе рано или поздно будет придан импульс, поскольку без «умных» приборов учета, составляющих основу Smart Metering, невозможно представить построение интеллектуальной энергосистемы страны.

«МРСК Урала» открыто заявляет, что стать ее партнером может большой круг участни-

ком новинкам, которые помо-



Значительный вклад в продвижение передовых технологий вносит молодежный инновационный центр «МРСК Урала» (МИЦ). Эта научная площадка объединяет молодых специалистов компании, студентов, аспирантов, магистров и молодых преподавателей ВУЗов под решение

к им новинкам, которые помо-

Очень умные измерения

Прогресс российских IT-решений для Smart Metering

В электроэнергетике в настоящее время складывается ситуация, когда проблемы энергетического комплекса обсуждаются с участием системных интеграторов, IT-разработчиков и телекоммуникационных специалистов. Эта тенденция уже не воспринимается как неординарная ввиду развития различных smart («умных») технологий. Особенно активно происходит процесс слияния энергетики и IT при внедрении технологии Smart Metering («умные» измерения), предполагающей установку интеллектуальных приборов учета на стороне потребителя. Новая технология обеспечивает регулярный опрос, обработку данных, предоставление информации о потреблении энергоресурсов и возможность автоматического и удаленного управления.

Тенденции европейского рынка

Пока не приходится говорить о массовом переходе российских потребителей энергоресурсов на учет с применением интеллектуальных приборов — потребители вправе самостоятельно выбирать тип счетчика, не существует требований к созданию интеллектуальной системы учета на различных уровнях. Однако если проанализировать современный зарубежный опыт, Advanced Metering Infrastructure (AMI, инфраструктура «умного» учета) внедряется при организационной и финансовой поддержке государства в большинстве стран Европы, Азии и в США и становится базисом для создания интеллектуальной энергосистемы (Smart Energy). Например, ожидается, что объем европейского рынка систем учета AMI утроится — с \$1,13 млрд в 2011 году до \$3,72 млрд в 2016 году, что соответствует ежегодному росту на уровне 26,9%, говорится в отчете Frost & Sullivan.

Италия, которая является наиболее опытной страной по

вводению Smart Metering, уже фактически завершила этот процесс, установив более 30 млн точек учета. В Великобритании принята программа по оборудованию интеллектуальными приборами учета всех домовладений к 2020 году (более 27 млн точек учета), в Нидерландах готовятся оснастить 7 млн домовладений, в странах северной Европы — 8 млн, во Франции в 2012–2017 гг. планируется внедрить свыше 35 млн «умных» точек учета. В России пока в виде проекта существует программа развития коммерческого учета на основе интеллектуальных технологий и оснащения 38 млн потребителей. Скорее всего, этой программе рано или поздно будет придан импульс, поскольку без «умных» приборов учета, составляющих основу Smart Metering, невозможно представить построение интеллектуальной энергосистемы страны.

Новые технологии в области Smart Energy, которые предполагают усиленное управление в энергетике, приведут к росту внедрения AMI в Европе, заявляют аналитики. Вскоре европейский рынок внедрений столкнется не только с ростом сегмента «умных» приборов учета и услуг по интеграции, но также с ростом внедрения программных продуктов, обеспечивающих сбор и хранение результатов измерений потребления энергоресурсов, полученных от приборов учета, а также способных производить анализ данных и выдачу управляющих решений для регулирования электросети низкого напряжения, в которую интегрированы счетчики, выступающие в том числе в роли датчиков состояния такой сети.

Такие программные продукты являются частью AMI и носят наименование Meter Data Management (MDM, программное решение верхнего уровня). Основные функции MDM-систем:

- сбор/хранение/верификация данных результатов измерений потребления энергоресурсов, полученных от приборов учета с последую-

щим предоставлением информации биллинговым и другим смежным системам.

- комплексное управление инфраструктурой, включая мониторинг состояния всех ее составных частей, управление тарифными расписаниями, нагрузкой потребителя и прочее.

Перед программным обеспечением Smart Metering стоят следующие ключевые задачи:

- дистанционный контроль показаний приборов учета энергоресурсов;
- работа с большим, в отдельных случаях многомиллионным количеством точек учета, обеспечивая при этом высокий уровень производительности;
- дистанционный контроль показателей качества электроэнергии и параметров электросети;
- дистанционное управление приборами учета энергоресурсов;
- дистанционное параметрирование приборов учета;
- дистанционное управление энергопотреблением;
- регистрация событий приборов учета, в том числе фактов несанкционированного доступа;
- расчет потерь и сведение балансов;
- создание иерархий объектов учета, ведение нормативно-справочной информации, генерация отчетов и т.д.;
- возможность обмена данными с другими сертифицированными системами;
- возможность адаптации под иные задачи, предусмотренные бизнес-процессами заказчика.

Помимо высокоэффектив-

ного выполнения стоящих перед информационно-вычислительным комплексом Smart Metering задач, которые были перечислены ранее, RDM обеспечивает и другие преимущества. Так, в процессе реализации проекта Smart Metering ОАО «РЖД» программный комплекс был оптимизирован для хранения и обработки больших объемов информации и получил оптимальную, легко масштабируемую и удобную в эксплуатации структуру. Существуют варианты конфигурации ПО для различных групп заказчиков (сетевые, сбытовые компании, ЖКХ и прочие) с учетом функциональных потребностей. Предусмотрена возможность коммерческого и технического учета не только электроэнергии, но и других ресурсов (газ, тепло, вода, холод) как промышленных, так и бытовых потребителей. ПО поддерживает оборудование различных производителей, этот перечень постоянно расширяется — в RDM изначально заложены возможности адаптации под различные системы и приборы учета.

Благодаря данной системе, пользователь (поставщик электроэнергии) имеет возможность осуществлять сбор профилей по точкам учета или группам таких точек с заданным интервалом времени по любому измеряемому прибором

вводению системы Smart Metering для нужд ОАО «РЖД» (240 тыс. «умных» приборов учета) специалистами компании-подрядчика «Инженерный центр «ЭНЕРГОАУДИТ-КОНТРОЛЬ», проанализировав все возможные варианты использования готового программного обеспечения (как российского, так и зарубежного), пришли к выводу о целесообразности разработки собственного программного продукта. Данный проект потребовал от ПО более широкой функциональности, высокой производительности одновременно с адаптацией под российские условия и требования.

Эти причины стали основой для разработки российского программного обеспечения RDM (Resource Data Manager), которое сегодня по праву может встать в один ряд с наиболее перспективными продуктами мировых IT-гигантов. Фактически RDM стал первым в России и одним из немногих в мире программным продуктом, способным работать с несколькими миллионами точек учета при сохранении высокой производительности системы. По основным функциональным возможностям данный программный комплекс может конкурировать с мировыми аналогами, а в ряде случаев их превосходить.

Помимо высокоэффектив-

ного выполнения стоящих перед информационно-вычислительным комплексом Smart Metering задач, которые были перечислены ранее, RDM обеспечивает и другие преимущества. Так, в процессе реализации проекта Smart Metering ОАО «РЖД» программный комплекс был оптимизирован для хранения и обработки больших объемов информации и получил оптимальную, легко масштабируемую и удобную в эксплуатации структуру. Существуют варианты конфигурации ПО для различных групп заказчиков (сетевые, сбытовые компании, ЖКХ и прочие) с учетом функциональных потребностей. Предусмотрена возможность коммерческого и технического учета не только электроэнергии, но и других ресурсов (газ, тепло, вода, холод) как промышленных, так и бытовых потребителей. ПО поддерживает оборудование различных производителей, этот перечень постоянно расширяется — в RDM изначально заложены возможности адаптации под различные системы и приборы учета.

Благодаря данной системе, пользователь (поставщик электроэнергии) имеет возможность осуществлять сбор профилей по точкам учета или группам таких точек с заданным интервалом времени по любому измеряемому прибором

ного выполнения стоящих перед информационно-вычислительным комплексом Smart Metering задач, которые были перечислены ранее, RDM обеспечивает и другие преимущества. Так, в процессе реализации проекта Smart Metering ОАО «РЖД» программный комплекс был оптимизирован для хранения и обработки больших объемов информации и получил оптимальную, легко масштабируемую и удобную в эксплуатации структуру. Существуют варианты конфигурации ПО для различных групп заказчиков (сетевые, сбытовые компании, ЖКХ и прочие) с учетом функциональных потребностей. Предусмотрена возможность коммерческого и технического учета не только электроэнергии, но и других ресурсов (газ, тепло, вода, холод) как промышленных, так и бытовых потребителей. ПО поддерживает оборудование различных производителей, этот перечень постоянно расширяется — в RDM изначально заложены возможности адаптации под различные системы и приборы учета.

Благодаря данной системе, пользователь (поставщик электроэнергии) имеет возможность осуществлять сбор профилей по точкам учета или группам таких точек с заданным интервалом времени по любому измеряемому прибором

Благодаря данной системе, пользователь (поставщик электроэнергии) имеет возможность осуществлять сбор профилей по точкам учета или группам таких точек с заданным интервалом времени по любому измеряемому прибором



Мобильная версия web-кабинета абонента. Особенность предлагаемого решения — единая версия для всех основных типов мобильных устройств.

учета величинам (нагрузка, частота, напряжение, фазные углы, ток и др.). Пользователь просматривает диагностические данные для анализа различных параметров, в том числе и параметров качества электроэнергии. В системе отображается регистрация событий приборов учета, в том числе прямо или косвенно свидетельствующих о фактах несанкционированного доступа и возможных хищениях. Специально для реализации масштабных проектов в RDM предусмотрены возможности отправки массовых команд на любое количество приборов учета и мониторинга их выполнения в режиме реального времени, дистанционное параметрирование приборов учета.

В системе RDM предусмотрен мониторинг внешних событий, их анализ и обработка. Все события могут быть классифицированы по важности в соответствии с правилами и требованиями самого пользователя. Система осуществляет мониторинг срочных событий и предупреждений, дает возможность их обработки оператором системы. При работе с событиями системы предусмотрена возможность быстрого анализа причин внешних ситуаций, в том числе связан-

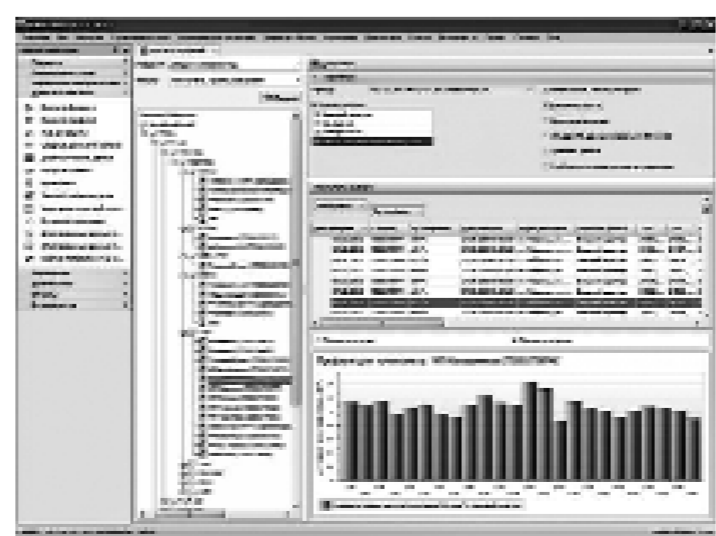
ных с несанкционированным доступом к приборам учета (вскрытие крышки клеммной коробки, инверсия фаз и пр.). Оперативность в таких случаях является ключевым критерием для предотвращения неблагоприятных последствий.

Немаловажными являются функциональные особенности RDM по обеспечению безопасности. В системе предусмотрена возможность настройки администратором соответствующих ограничений доступа для различных групп пользователей. Автоматизация всех процессов позволяет минимизировать влияние «человеческого» фактора.

Разработчик ПО RDM — «Инженерный центр «ЭНЕРГОАУДИТ-КОНТРОЛЬ» в соответствии с актуальными потребностями мирового и российского рынка произвел разработку личного кабинета абонента, доступного через обычный web-браузер и с мобильных устройств, работающих на популярных операционных системах. В результате у абонентов появилась возможность просматривать информацию о потреблении энергоресурсов, анализировать данные и производить оплату. Для операторов системы предусмотрена работа с ПО не только через

специально установленное приложение (программу), но и через web-браузер.

Отметим, что в настоящее время общее количество точек, описываемых с помощью системы RDM, превышает 370 тыс., и этот показатель постоянно увеличивается. Накопленная информация и данные с опрашиваемых приборов учета в перспективе могут стать базой для построения на основе этого программного решения новой информационно-аналитической системы — Meter Data Analytics (MDA), которая позволит производить комплексный анализ и прогноз потребления энергоресурсов и мониторинг состояния инфраструктуры. В отличие от MDM, новая система обеспечит, на основе анализа данных и выявления алгоритмов вычисления, новый уровень автоматизации и управления в энергетике. По оценкам зарубежных аналитиков, в настоящее время рынок испытывает потребность в сложных прогностических возможностях моделирования и автоматизированных системах принятия решений, чтобы переместить фокус с вопроса «что случилось и почему?» на прогнозирование того, «что случится в будущем и как это предотвратить».



Просмотр данных по потреблению электроэнергии, данных профилей в ПО RDM

ИСТОРИЯ СОВРЕМЕННОСТИ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ КРАНЫ

ГПБ и «Уралмашзавод» развивают национальные подъемные технологии

Юрий Соколов

«Промышленный еженедельник» уже писал о том, что считает крупнейшим историческим юбилеем отечественной индустрии этого года восьмидесятилетие прославленного «завода заводов» — уральского «Уралмашзавода», создавшего производственную основу целого ряда направлений отечественной промышленности. «Уралмашзавод» все годы советского периода выступал в качестве главной «кузницы» достаточно широкого спектра оборудования, среди которого немаловажную часть занимала и занимает подъемно-транспортная техника для предприятий металлургии, энергетики и т.д. Являясь одним из родоначальников развития национальной конструкторской школы подъемно-транспортного оборудования, «Уралмашзавод» и сегодня обеспечивает проектирование, выпуск и поставку «под ключ» различных типов подъемно-транспортного оборудования — прежде всего тяжелых и специальных кранов и ленточных конвейеров. Благодаря инвестициям в модернизацию со стороны основного акционера предприятия — Газпромбанка прославленный «Уралмашзавод» значительно расширил свои производственно-технологические возможности, что позволяет ему и в номенклатуре подъемно-транспортного оборудования сохранять лидирующие позиции на рынке.

Рекорд рекордов

Запущенный в строй в начале тридцатых, «Уралмашзавод» (тогда — Уральский завод тяжелого машиностроения, УЗТМ) должен был прежде всего наладить ритмичный выпуск оборудования для металлургических предприятий, поскольку стране для реализации масштабных планов индустриализации требовалось «в разы» больше металла.

Параллельно с созданием и выпуском блюмингов, прокатных станков и другого хорошо известного основного металлургического оборудования, на уральском предприятии разрабатывали и выпускали также подъемно-транспортное оборудование для металлургов — краны мостового типа (мостовые и козловые), тали (электрические и ручные), а также конвейеры — тяжелые ленточные, повесные толкающие, скребковые, вибрационные и др. Следует констатировать, что и по данному направлению — подъемно-транспортному — специалисты предприятия оказались на наиболее передовых на тот момент позициях, сумев обеспечить российским предприятиям (и в первую очередь — металлургов и машиностроителей) удобным высокоэффективным подъемно-транспортным оборудованием.

В результате УЗТМ вошел в историю как крупнейший (ни одно предприятие в мире ни на тот момент, ни сейчас и рядом не стоит по количеству созданного оборудования!) производитель оборудования для металлургических предприятий. Достаточно сказать, что к восьмидесяти годам прошлого века на изготовленном «Уралмашзаводом» оборудовании в СССР производилось 85% литых слывов, 100% электротехнической стали, 100% цельнокатанных ж/д-козлов, 90% жести, 80% литой заготовки, 70% автостива, две трети железнодорожных рельсов. В Советском Союзе не было ни одного (!) крупного металлургического завода, где бы не использовалась уральская техника, в том числе — подъемно-транспортная.

Уже 15 июля 1936 года на Чусовском металлургическом заводе был введен в эксплуатацию первый выпущенный на УЗТМ прокатный стан (стан 800). Это стало огромным праздником и для машиностроителей, и для металлургов. Прокатными станами, блюмингами, специальными агрегатами и системами «Уралмашзавода» оборудовались практически все строящиеся в то время металлургические заводы и комбинаты. К 1940 году на самом заводе было осуществлено техническое перевооружение производства в соответствии с требованиями к качеству металла для валков холодной прокатки. С тех пор валки холодной прокатки стали занимать одну из ведущих позиций в номенклатуре выпускаемой продукции.

За оставшиеся довоенные пять лет завод успел поставить металлургическим предприятиям оборудование для 18 доменных печей, 13 прокатных станков, 170 дробилок и мельниц, 20 агломерационных машин, различные металлургические краны и множество другого оборудования.

По меткому выражению одной из газет, «Уралмашзавод» вел страну в индустриализацию. Он «делал» заводы, заводы выпускали продукцию, вокруг этих заводов формировались новые города.

«Уралмашзавод» вел страну в индустриализацию: он «делал» заводы, заводы работали, вокруг заводов вставали новые города

Вались новые города, менялась страна и люди. Не случайно на знамени «Уралмашзавода» сегодня — 11 орденов (советских и иностранных). Ни одно другое предприятие в советской истории не имело столько наград и столько реальных заслуг.

Конструкторские школы

Примечательно, что с самого начала проект УЗТМ рассматривался в качестве не только производственного, но и конструкторского гиганта. Еще в апреле 1930 года приказом управляющего «Уралмашинстрой» (созданным специально под строительство УЗТМ) технический отдел реорганизовали в производственно-техническую часть, в составе которой были созданы специальные конструкторские группы, и в первую очередь — по прокатным устройствам, по металлургическим конструкциям, по нагревательным печам... И всего через полтора года в модельный цех поступили чертежи на первое оборудование для металлургов.

В сентябре 1932 года был организован конструкторский отдел УЗТМ в составе 13 специализированных бюро, в том числе — доменного оборудования, металлургического оборудования, прокатного оборудования, кузнечно-прессового оборудования. Кстати, к изготовлению первого прокатного стана УЗТМ приступил за три месяца до своего официального ввода в строй — в апреле 1933 года. А в декабре 1935 года с предприятия заказчиком отпущены первый тонколистовой прокатный стан и первая напольная завалящая машина для загрузки мареновских печей шихтой и флюсами. То есть, завод начал выполнять свою историческую миссию по обеспечению отечественной (и не только отечественной) металлургии современным высокотехнологичным оборудованием, в том числе, разумеется, и подъемно-транспортным.

Неслучайная закономерность

Нельзя не обратить внимания на следующую неслучайную закономерность: став сам

по себе воплощением рекордного машиностроительного замысла, УЗТМ фактически с самого начала был ориентирован на создание лучших, мощнейших, эффективнейших и т.д. технологических решений. В том числе — в металлургии. И огромную роль в этом сыг-



рала конструкторские подразделения предприятия.

Конструкторская служба предприятия сначала работала как единый организм. Потом от него стали «отпочковываться» самостоятельные отделы — отдел горнорудного и доменного оборудования, отдел прокатного оборудования и другие. В отделе прокатного оборудования вначале дополнительно было создано бюро станков холодной прокатки, несколько позже — бюро толстолистовых станков. Одними из первых задач стала разработка проектов крупных толстолистовых прокатных станков для Коммунарского, Орско-Халиловского и Череповского металлургических комбинатов, а также для двух китайских заводов. В 1959 году Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР на базе конструкторских отделов и служб при «Уралмашзаводе» был создан НИИТяжмаш. Именно эти службы и НИИТяжмаш все советские десятилетия осуществляли разработку многочисленных моделей выпускавшегося на «Уралмашзаводе» оборудования, в том числе и для металлургии.

Среди металлургических рекордов предприятия нельзя не упомянуть о запуске в декабре 1942 года на Магнитогорском металлургическом комбинате крупнейшей на тот момент в СССР и Европе доменной печи объемом 1340 кубометров, оборудование для которой было изготовлено на УЗТМ. При этом немаловажно, что в годы Великой Отечественной войны предприятие смогло параллельно с рекордными объемами выпуска военной продукции (так, примерно две трети всех корпусов советских танков были выпущены именно там!) сохранять и мирное направление, касавшееся, возможно, в первую очередь именно металлургических машин. Для чего осваивали и новые технологии. Так, например, с ноября 1942 года на заводе начали выплавлять бандажную сталь, благодаря чему было освоено производство заготовок бандажных колес.

Еще несколько примеров. В апреле 1945 года конструкторские службы завода приступили к проектированию первого советского рельсобалочного стана. Через несколько

месяцев «Уралмашзавод» начал поставки оборудования для восстанавливаемого прокатного производства Нижнепроектского завода имени Карла Либкнехта (это был единственный в стране завод, выпускавший цельнокатаные колеса для железнодорожного

транспорта). А вообще за советское время «Уралмашзаводом» было разработано и введено в эксплуатацию около 300 прокатных станков и другого прокатного оборудования для черной и цветной металлургии. Это оборудование было установлено в 29 странах мира. Отметим, что ключевые конструкторские компетенции по разработке подъемно-транспортного оборудования в советское время были сосредоточены во Всесоюзном научно-исследовательском институте подъемно-транспортного машиностроения «ВНИИПТМаш». В разные годы этот институт по-разному назывался и менял свою ведомственную принадлежность, однако с самого начала всегда плотно сотрудничал с «Уралмашзаводом», участвуя в разработке новейших образцов уральского подъемно-транспортного оборудования. Кстати, сегодня в состав «Уралмашзавода» входит НПО «ВНИИПТМаш», являющееся главным отраслевым институтом по проектированию подъемно-транспортного оборудования в России.

В интересах «Уралмашзавода»

По заказам уральского предприятия и в непосредственном сотрудничестве с его специалистами с самого начала своей деятельности институт занимался активной разработкой новых видов подъемно-транспортного оборудования и стальных конструкций под него, а также адаптацией конструкций подъемных кранов, конвейеров, их узлов и деталей под нужды конкретных предприятий. Велись работы и по применению новых материалов в подъемно-транспортном оборудовании, благодаря чему многие образцы продукции под маркой УЗТМ фактически опережали свое время по надежности и эффективности в работе.

Развивались и конструкции оборудования. Так в уральских мостовых кранах выпуска тридцатых годов, как правило, применялись червячные редукторы и открытые зубчатые передачи, в электромагнитных тормозах ленточного типа в качестве фрикционного материала использовались деревянные обкладки, опорами валов служили подшипники скольжения. Однако интенсификация производственных процессов в различных отраслях промышленности повысила требования к мостовым кранам. И вскоре конструкции грузоподъемных кранов, выпускаемых на УЗТМ, были улучшены, повысилась надежность их работы и технологические показатели. Были созданы новые типы кранов: мостовые перегружатели грузоподъемностью до 30 т и пролетом 60–80 м, специальные металлургические краны (литейные) грузоподъемностью до 260 т, стрипперные краны с силой выталкивания до 175 т, козловые краны грузоподъемностью 10/10 т, а также напольно-завалочные и козловые машины.

Пути и повороты

История НПО «ВНИИПТМаш» достаточно витиевата, однако по сути институт всегда занимался тематикой подъемно-транспортного оборудования, и занимался успешно.

Итак, научно-исследовательской отраслевой институт внутризаводского транспорта «НИИПТ» был создан решением правления Государственного среднего машиностроения ВХНХ СССР от 29 сентября 1930 года. Приказом Наркомата тяжелой промышленности СССР от 2 сентября 1933 года институт был переименован в Научно-исследовательский институт по стальным конструкциям мостов, подъемно-транспортным сооружениям и механизации внутризаводского транспорта «Инстальность». Однако уже через четыре года приказом наркомата от 13.11.1937 институт снова переименован — во Всесоюзный научно-исследовательский институт подъемно-транспортного оборудования «ВНИИПТО». Еще через четыре года приказом Наркомата тяжелого машиностроения СССР от 29.05.1941 имя

снова меняется на Всесоюзный научно-исследовательский институт подъемно-транспортного машиностроения «ВНИИПТМаш».

Не случайно и достаточно активная смена ведомственной принадлежности института. Впрочем, она же — свидетельство очень важной роли, которую играл институт в процессе создания ключевого оборудования для индустриализации и промышленности вообще. Оборудование, подчеркиваем, создаваемого в первую очередь в цехах уральского УЗТМ. Впрочем, эта ведомственная биография — достаточно любопытна и наглядна. Итак, в разные годы институт находился в ведении: ВХНХ СССР (1930–1932); Наркомата тяжелой промышленности СССР (1932–1939); Наркомата-Министерства тяжелого машиностроения СССР (1939–1953, 1954–1957); Министерства транспортного и тяжелого машиностроения СССР (1953–1954); Госплана СССР (1957–1963); Госкомитета тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения при Госплане СССР (1963–1965); Министерства тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения СССР... И хотя вывески менялись, однако, к счастью, не менялись хорошо налаженные конструкторско-производственные отношения с «Уралмашзаводом».

В интересах «Уралмашзавода»

По заказам уральского предприятия и в непосредственном сотрудничестве с его специалистами с самого начала своей деятельности институт занимался активной разработкой новых видов подъемно-транспортного оборудования и стальных конструкций под него, а также адаптацией конструкций подъемных кранов, конвейеров, их узлов и деталей под нужды конкретных предприятий. Велись работы и по применению новых материалов в подъемно-транспортном оборудовании, благодаря чему многие образцы продукции под маркой УЗТМ фактически опережали свое время по надежности и эффективности в работе.

Развивались и конструкции оборудования. Так в уральских мостовых кранах выпуска тридцатых годов, как правило, применялись червячные редукторы и открытые зубчатые передачи, в электромагнитных тормозах ленточного типа в качестве фрикционного материала использовались деревянные обкладки, опорами валов служили подшипники скольжения. Однако интенсификация производственных процессов в различных отраслях промышленности повысила требования к мостовым кранам. И вскоре конструкции грузоподъемных кранов, выпускаемых на УЗТМ, были улучшены, повысилась надежность их работы и технологические показатели. Были созданы новые типы кранов: мостовые перегружатели грузоподъемностью до 30 т и пролетом 60–80 м, специальные металлургические краны (литейные) грузоподъемностью до 260 т, стрипперные краны с силой выталкивания до 175 т, козловые краны грузоподъемностью 10/10 т, а также напольно-завалочные и козловые машины.

В интересах «Уралмашзавода»

По заказам уральского предприятия и в непосредственном сотрудничестве с его специалистами с самого начала своей деятельности институт занимался активной разработкой новых видов подъемно-транспортного оборудования и стальных конструкций под него, а также адаптацией конструкций подъемных кранов, конвейеров, их узлов и деталей под нужды конкретных предприятий. Велись работы и по применению новых материалов в подъемно-транспортном оборудовании, благодаря чему многие образцы продукции под маркой УЗТМ фактически опережали свое время по надежности и эффективности в работе.

Развивались и конструкции оборудования. Так в уральских мостовых кранах выпуска тридцатых годов, как правило, применялись червячные редукторы и открытые зубчатые передачи, в электромагнитных тормозах ленточного типа в качестве фрикционного материала использовались деревянные обкладки, опорами валов служили подшипники скольжения. Однако интенсификация производственных процессов в различных отраслях промышленности повысила требования к мостовым кранам. И вскоре конструкции грузоподъемных кранов, выпускаемых на УЗТМ, были улучшены, повысилась надежность их работы и технологические показатели. Были созданы новые типы кранов: мостовые перегружатели грузоподъемностью до 30 т и пролетом 60–80 м, специальные металлургические краны (литейные) грузоподъемностью до 260 т, стрипперные краны с силой выталкивания до 175 т, козловые краны грузоподъемностью 10/10 т, а также напольно-завалочные и козловые машины.

двухбалочные грузоподъемностью от 3,2 т до 320 т, специальные — рейферные, магнитные, магнитно-рейферные, траверсные — грузоподъемностью от 5 т до 32 т, а также литейные, загрузочные, совковые, клешевые и пратчен-краны грузоподъемностью от 16 т до 520 т. Нельзя также не упомянуть и краны козловые грузоподъемностью от 3,2 т до 50 т, в том числе тельферные, рейферные, магнитные, магнитно-рейферные и др. Поражает широкий спектр индивидуальных особенностей: по требованию заказчиков, в кранах делался акцент на пожаробезопасности, взрывобезопасности, тропическом исполнении и т.д.

При этом союз института с «Уралмашзаводом» всегда позволял (впрочем, позволяет и



сегодня) обеспечивать создание и установку сложного подъемно-транспортного оборудования, как это называется сегодня, «под ключ». С учетом специальных требований к конструкции оборудования и специфики условий его эксплуатации. Развивая замечательные традиции национальной школы конструирования подъемно-транспортного оборудования, сегодня «Уралмашзавод» в сотрудничестве с НПО «ВНИИПТМаш» создают отвечающие самым современным требованиям новые оригинальные конструкции оборудования, в том числе — специальных металлургических кранов (стрипперные трехоперационные краны, напольно-завалочные машины, пратчен-краны и другое оборудование).

Прогресс в контексте

Возвращаясь к истории выпуска оборудования на «Уралмашзаводе», следует отметить: прогресс в подъемно-транспортном сегменте шел параллельно с подъемом общего технологического уровня выпускаемой заводом продукции. Так, например, практически сразу после Великой Отечественной войны перед предприятием была поставлена задача выпуска металлургического оборудования нового поколения. И с этой задачей конструкторы и инженеры предприятия справились успешно.

Несколько примеров. Уже в начале 1950 года на заводе было закончено изготовление нового трубчатого стана, предназначенного для производства бесшовных горячекатаных труб. Через год «Уралмашзавод» отправил НТМК новую колесопроткатную установку. В 1952 году на заводе им. Петровского (Украина) была торжественно введена в эксплуатацию первая уральская агрегатная машина с площадью спекания 75 кв. м. Такое же оборудование вскоре вошло в строй на Череповском металлургическом комбинате. Первый уральский стан хо-

лодной прокатки листа (пятителетовой стан 1200 производительностью 500 тыс. т проката в год) был введен в эксплуатацию в 1956 году на Магнитогорском металлургическом комбинате.

Особая страница развития металлургического направления на «Уралмашзаводе» — создание и выпуск оборудования для непрерывной разливки стали. Разработка этого инновационного и перспективного направления было возложено на «Уралмашзавод» постановлением Совета Министров СССР и ЦК КПСС. История развития выпуска МНЛЗ на предприятии — наглядный пример исторической инновационности и конструкторской самобытности предприятия, по сути создавшего национальную технологическую

эксплуатацию первое в мире (!) отделение для термической закалки рельсов. В 1989 году на ВСМПО заработала уникальная автоматизированная линия по производству танковых катков из алюминиевых сплавов, созданная также на «Уралмашзаводе». Большим достижением стало строительство первого конвертерного цеха на Новолипецком комбинате, где на шести установках разливалось 2,2 млн т стали в год. В эти же годы во втором конвертерном цехе Новолипецкого комбината одна из установок, поставленных «Уралмашзаводом», была оборудована устройством для вакуумирования металла в потоке. На Череповском металлургическом заводе был построен новый сталеплавильный цех с конвертерами огромной емкости — 380 т и уральскими установками непрерывной разливки стали криволинейного типа.

При этом, что спрос на оборудование «Уралмашзавода» и внутри страны всегда был высок, немалая доля продукции отправлялась за рубеж. Поставки своей продукции для металлургов на экспорт предприятие начало с 1949 года. Прокатное и подъемно-транспортное оборудование поставлялось предприятием Восточной Европы, Китая, Индии, Пакистана, Нигерии, Северной Кореи, Египта, Алжира. «Уралмашзавод» полностью обязаны своим рождением Аньшаньский металлургический комбинат (КНР), Бхилайский металлургический комбинат и металлургический завод в Бокаро (Индия), Хелуанский металлургический комбинат (Египет) и многие другие предприятия в разных странах. Объемы поставок оборудования с видеостоятствуют об огромном опыте в создании техники: 110 станков горячей и холодной прокатки и более 100 различных агрегатов по обработке и порезке для отечественных и зарубежных металлургических компаний.

Поставлялись и оборудование, предназначенное для обеспечения работы доменных печей. Значительная часть доменных печей России, Украины, Казахстана, стран

В шестидесятые годы уральские конструкторы произвели настоящий переворот в технологиях черной металлургии

Восточной Европы, Индии и Китая на протяжении десятилетий оснащались эффективным и надежным оборудованием, выпущенным на «Уралмашзаводе».

Адреса внешних поставок — самые разные. Для примера: в 1956 году предприятие приступило к выполнению заказа для металлургического завода в городе Ким Чак (КНДР), в 1958 году был начат монтаж толстолистового стана 2800 на Аньшаньском металлургическом комбинате в Китае, в 1973 в японском городе Какогава (Япония) на заводе фирмы «Кобе Стeel» была введена в эксплуатацию МНЛЗ криволинейного типа (создана по лицензии «Уралмашзавода»).

Отметим также, что уральские конструкторы обеспечивали и обеспечивают работу металлургических предприятий на протяжении всего цикла производства черных металлов и осуществляют подъемно-транспортные работы в сталеплавильных, прокатных, кузнечно-прессовых, термических цехах. За последние годы по инжинирингу предприятия был изготовлен ряд уникальных кранов, в том числе — краны кругового действия для реакторных залов АЭС.

В соответствии с нарастающим спросом

Спрос на новые разработки «Уралмашзавода» был велик. Так, например, в 1978 году на Кузнецком металлургическом комбинате было введено в

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:
ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник»»
Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.

П/И № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя П/И № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя П/И № ФС77-19251 от 23.12.2004 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников
Заместители главного редактора Елена Стольникова Дмитрий Кожеников
Помощники главного редактора Юлия Гужонова Татьяна Соколова

Директор по развитию Дмитрий Минаков
Региональный директор Наталья Можаяева
Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Куряева
Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vki@telus.net
Тел.: (1-604)-805-5979
Распространяется по подписке, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях.
Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в лю-

бом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России» по индексам 45774 и 83475 (для юриции); по каталогу «Почта России» по индексам 10887 и 10888 (для юриции); через «Интер-Почту».
Подписка на электронную версию: podpiska@promweek.ru
Материалы, отзывы ©, публикуются на правах рекламы.

Адрес для корреспонденции: 123104, Москва, а/я 29
Тел. редакции: (495) 729-3977, 778-1447, 499-194-1033 (факс)
www.promweek.ru
doc@promweek.ru
re-gazeta@inbox.ru
Над номером работали: А.Рыкова, А.Глуховская, А.Коптьев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Теперев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Номер подписан 14.06.2013
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 2726
Тираж 40000 экз.