

ИННОВАЦИИ – ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕХА

С 11 по 14 ноября 2008 г. в Москве прошла 7-я международная выставка электротехнического оборудования, энергосберегающих технологий и инновационных разработок «ЭлектроТехноЭкспо-2008». Выставка проводилась под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ, в качестве организаторов выступили ЗАО «Экспоцентр» и ООО «Майер Экспо Групп», а также Академия электротехнических наук РФ, Российская инженерная академия и МО «Интерэлектро». В числе участников – 78 организаций и предприятий, среди которых были представители Германии, Ирландии, Китая, Словении и Украины, а также крупнейшие российские разработчики и производители электротехнической продукции.



«С каждым годом возрастает интерес российских и иностранных компаний к этому проекту, позволяющему продемонстрировать все то, что является важной составляющей повышения конкурентоспособности отечественной промышленности», – было сказано в приветствии участникам выставки от имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации старшего вице-президента ТПП РФ Бориса Пастухова. – «Выставка «ЭлектроТехноЭкспо-2008» предоставляет широкие возможности для знакомства с последними разработками и инвестиционными проектами в области энергетики и электротехники, что важно для специалистов не только электротехнической, но и смежных отраслей промышленности», – говорилось также в приветствии.

Впервые за семь лет выставка была проведена в Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» – самой удобной выставочной площадке Москвы, представляющей максимальный спектр услуг как для участников, так и для посетителей. Организаторы заверили, что это место проведения станет для форума постоянным. В подтверждение этого заместитель генерального директора ЗАО «Экспоцентр» Михаил Толкачев, в частности, сказал:

– Мы хотим, чтобы «Экспоцентр» стал традиционным местом проведения выставки «ЭлектроТехноЭкспо». Мы считаем, что это станет дополнительным стимулом развития и расширения выставки, создаст все условия для еще большего международного внимания к этому интересному и значимому форуму.

Особенно много, как накануне выставки, так и на ее открытии и всех последующих мероприятиях говорилось о необходимости внимания государства к государственной поддержке инноваций и новых разработок в электротехнике и смежных отраслях.

В своем выступлении на церемонии открытия «ЭлектроТехноЭкспо-2008» заместитель председателя комитета по энергетике Госдумы ФС РФ Олег Коргунов, пожелав всем участникам выставки и впредь развиваться новыми технологиями, новыми открытиями, а также удачи и подписания хороших контактов, отдельно добавил:

– От имени комитета по энергетике и от себя лично хочу заверить всех, что двери комитета всегда открыты, мы готовы к сотрудничеству в плане улучшения нашего законодательства во всех перспективных направлениях, в том числе и в области инвестиционной привлекательности энергетической отрасли. Энергетика – базовая отрасль нашей экономики. И мы всегда помним об этом.

– Осень 2008 года для Российской энергетики – знаковый момент, – напомнил присутствующим генеральный секретарь международной организации экономического и научно-техническому и экономическому развитию электротехнической промышленности «Интерэлектро» Армен Бабаджанян. – Была проведена сложная и многосторонняя реформа энергетики, которая сейчас показывает насколько надежно и стабильно наше энергоснабжение в целом. И проведения такой выставки, где компании представляют новое технологическое оборудование, новые нетрадиционные и нестандартные решения, в этот период очень важно, как для разработчиков и производителей, так и для потребителей.

– Для электротехники особенно важно развитие других отраслей промышленности, потребителей, таких, как энергетика, строительство, транспорт... – подчеркнул президент Академии электротехнических наук РФ Вячеслав Борисович Пешков. – Обсуждая с руководителями крупнейших промышленных предприятий вопросы сегодняшнего экономического положения, мы неоднократно подчеркивали, что очень важна государственная поддержка не нас самих, а наших потребителей. Тогда и электротехника с увеличением количества заказов,

с увеличением спроса, будет динамично развиваться. И в условиях, когда надо бороться за качество, за свой имидж, надо бороться за реализацию инноваций. Иначе, без инноваций, мы не выдержим обострившейся конкуренции среди других государств. В такой ситуации выставки приобретают особую роль, и в их ряду «ЭлектроТехноЭкспо» не является исключением, а напротив, занимает одну из ведущих позиций.

Необходимость государственной поддержки и совершенствование законодательной базы, наряду с обозначенной не так давно Президентом РФ Д.А. Медведевым важностью развития альтернативной энергетики, стали главными темами последовавшего за открытием выставке брифинга.

– Сегодня Россия перестает быть сырьевым придатком мировой экономики, как в глазах ЕЭС, так и для всего мирового сообщества, – сказал в начале брифинга заместитель председателя комитета по энергетике Госдумы ФС РФ Олег Коргунов. – Безусловно, без инноваций, без научного подхода в развитии электроэнергетики, невозможно и развитие России. Все позиции, на которые должна подняться эта стратегически важная отрасль, обозначены в программе определенной правительством РФ до 2020г. Самое сложное – переходящий период. Ни для кого не секрет, какое влияние оказывает законодательство на развитие таких отраслей, как энергетика, электромашиностроение. И оттого, каким будет законодательство, зависит и то, каков будет приток инвестиций в эти отрасли. Российская Федерация – это огромная территория и огромное поле для взаимоотношений в бизнесе. Нужно только уметь разговаривать, уметь слушать, и уметь договариваться. Формат диалога становится сегодня главным и определяющим буквально во всем, в том числе и в решении задач, которые участники выставки поставили перед собой сегодня, и в достижении целей, которые мы вместе с вами определяем для нашей страны и ее будущего, – подчеркнул Олег Николаевич.

Об особом значении, которое в условиях серьезного мирового экономического кризиса приобретают международные отношения и различные формы международного сотрудничества, рассказал на примере 35-летнего опыта работы международной организации «Интерэлектро» Армен Бабаджанян.

– Инновации – это как раз то, что сейчас особенно необходимо. Если мы хотим, чтобы Россия, и вместе с ней другие государства достойно вышли из непростой сегодняшней экономической ситуации, нужно развивать именно инновационные направления и максимально поддерживать тех людей и те компании, которые делают каждый шаг вперед в этой области, – отметил Армен Эдуардович.

На фоне всеобщего интереса к теме альтернативной энергетики особенно ярким стало выступление председателя подкомитета по возобновляемым источникам энергии комитета ДПП РФ по энергетической стратегии развития ТЭК П.П. Безруких. Павел Павлович остро акцентировал внимание на том, что на протяжении многих десятилетий наша страна, имея колоссальные запасы энергетических ресурсов, мало беспокоилась о возможной проблеме их дефицита и энергосбережения. И лишь в последнее время всем стало ясно, что наших энергетических мощностей нам не хватает. Он подробно остановился на том, какие пути решения этой проблемы предлагает возглавляемый им подкомитет и какие возможные выходы из сложившейся ситуации принимаются к рассмотрению и активно обсуждаются на самом различном уровне.

Следует отметить, что прошедший в день открытия брифинг не просто обозначил первостепенные отраслевые задачи и проблемы, но и настроил всех присутствующих на максимально эффективные совместные усилия для их решению, что в полной мере и подтвердилось всем последующим периодом работы выставки «ЭлектроТехноЭкспо-2008».



Инвестиции для новой энергетики

Группа «Электроцит» приняла участие в VII международном инвестиционном форуме «Сочи-2008».

Ежегодный форум в Сочи называют всероссийской ярмаркой инвестиций. В нынешнем году в его работе приняли участие более 8 тысяч человек из 40 стран мира.

Группа «Электроцит» является активным участником реализации инвестиционных программ по развитию энергосистемы региона. На сегодняшний день порядка 70% распределительного оборудования в крае носит марку СЭЦ.

Одним из главных преимуществ ООО «Управляющая компания «Электроцит»-Самара» по сравнению с другими производителями, работающими в регионе, является комплексный подход к энергоснабжению. В состав компании входит два проектных института, собственный монтажный трест, а также сервисные центры на базе региональных представительств, одно из которых (Ростовское) функционирует на территории ЮФО. Таким образом, «Электроцит» не только производит оборудование, но и осуществляет весь комплекс работ по его проектированию и обслуживанию.

Еще одним важным «плюсом» компании является наличие технологических новинок, ряд которых «Электроцит» представил участникам форума. В частности, большой интерес представителей южных сетевых компаний вызвала унифицированная ячейка СЭЦ-70 на класс напряжения 6-20 кВ. Такое оборудование способно выдерживать нагрузки, которые ложатся на энергетические объекты региона и, тем самым, обеспечить надежность его энергоснабжения.

В дальнейшем «Электроцит» будет также активно участвовать в программе энергетического развития региона. В частности, со следующего года предприятие планирует начать работу над поставками оборудования для энергоснабжения объектов олимпийского комплекса.

«Силовые машины» провели первую конференцию для поставщиков

На первую конференцию «Партнеры-поставщики», прошедшую в конференц-зале гостиницы «Sokos Hotel Olympic Garden» (Санкт-Петербург) были приглашены представители компаний, поставляющих продукцию для филиала ОАО «Силовые машины» «Электросила».

В рамках мероприятия, на котором присутствовали представители 30 компаний-поставщиков, были подведены итоги их деятельности за текущий год, а также выбран лучший поставщик, которым по совокупности критериев «Сроки», «Цена» и «Качество» была признана шведская компания «Surahammers Bruks AB», поставляющая на «Электросилу» электротехническую сталь.

По словам инициатора конференции, первого заместителя генерального директора — директора по производству ОАО «Силовые машины» доктора Вольфа-Дитриха Крюгера, так называемые «дни поставщика» являются распространенной практикой в крупных зарубежных компаниях. Такие встречи позволяют открыто вести совместные дискуссии, что положительно влияет на вовлеченность поставщиков в бизнес заказчика. Аналогичные встречи с участием поставщиков руководство компании планирует проводить на регулярной основе.

Новая победа «Трансформера»

ЗАО «Трансформер» стал одним из победителей конкурса «1000 лучших предприятий и организаций России-2008». В список перспективных компаний России завод вошел по итогам производственных и экономических показателей 2007-2008 года. За этот период ЗАО «Трансформер» вдвое увеличило объем выпускаемой продукции и существенно расширило географию поставок трансформаторов и подстанций в регионы европейской части России, Урала, Сибири и Дальнего Востока, в страны СНГ. На предприятии был создан мощный коммерческий центр для быстрого реагирования на горячие заказы и обеспечения качественной поддержки клиентов предприятия. При незначительном росте количества занятых на производстве (с 290 до 299 человек) произошел существенный рост среднемесячной заработной платы работников.

Эти и другие показатели позволили ЗАО «Трансформер» войти в число лидеров российской промышленности, которые по праву занимают первые строки в рейтинге предприятий и организаций страны.

Церемония награждения победителей конкурса состоялась в Управлении делами Президента РФ, где в торжественной обстановке собрались руководители успешных производственных компаний. Дипломы и памятные медали призерам вручали летчик-космонавт СССР, дважды Герой Советского Союза Борис Васильевич Вольнов и Заместитель управляющего делами Президента Российской Федерации, президент Международной академии бизнеса Виктор Егорович Савченко.

Награду ЗАО «Трансформер» получил исполнительный директор предприятия Евгений Владиславович

Ляхницкий. Ему, как руководителю производства, активно внедряющего новые разработки, была присвоена общественная награда «За высокие инновационные достижения».

«ЮИК» на форуме «ЭНЕРГЕТИКА УРАЛА-2008»

Лучшие образцы линейно-подвесной арматуры и изоляторов представила на прошедшей в столице Башкирии выставке «Энергетика Урала-2008» ЗАО «Южноуральская изоляторная компания». Понимая, что больший акцент делался на распределительные сети, экспозиция включала преимущественно образцы арматуры и изоляторов для линий с самонесущими изолированными и защищенными проводами на напряжение 0,4; 6-10 и 35 кВ.

В ходе выставки организаторами проводился конкурс на лучшие новые образцы электротехнической продукции. В рамках данного конкурса ЗАО «ЮИК» представили современный способ защиты линий с защищенными проводами СИП-3 от грозовых перенапряжений — УЗПН-10 (устройство защиты от перенапряжений).

На третий день выставки представители «Башкирские распределительные сети» проводили семинар, на котором присутствовали главные инженеры и руководители всех подразделений БашРЭС. В рамках данного семинара руководитель отдела маркетинга Южноуральской изоляторной компании Михаил Канин провел презентацию группы компаний, в ходе которой объяснил преимущества применения арматуры для ВЛИ и ВЛЗ производства ЗАО «МЗВА» и полимерных изоляторов «ИНСТА».

По итогам форума ЗАО «ЮИК» был удостоен диплома III степени в номинации «Электротехника».

«АБС Электротехника» - новые поставки нефтяникам

В октябре 2008 года «АБС Электротехника» (входит в «АБС Холдингс») заключила договор на поставку комплектного распределительного устройства (КРУ) на базе ячеек С-410 в комплекте с аппаратом управления оперативными токами (АУОТ) для строительства второй очереди Антипинского нефтеперерабатывающего завода (НПЗ).

Антипинский НПЗ располагается в промышленной зоне г. Тюмени, на юго-востоке вблизи поселка Антипино. В этом районе сосредоточена основная часть российских запасов нефти (64 %) и природного газа (91 %). Возведение первой очереди Антипинского НПЗ подразумевает производство более 500 000 тонн нефтепродуктов в год. Вторая очередь производства рассчитана на переработку до 2 500 000 тонн нефти. Таким образом суммарная мощность НПЗ составит более 3 млн тонн в год.

Уникальность проекта заключается в принципиально новом подходе к производству. Антипинский нефтеперерабатывающий завод строится с использованием самых современных технологий и оборудования, соответствующих международным стандартам качества, что позволит обеспечить стабильный выпуск и качество продукции, соответствующее не только ГОСТам, но и мировым требованиям, применяемым к нефтепродуктам. Особое внимание уделяется экологии и безопасности производства.

Осенью 2007 года «АБС Электротехника» начала сотрудничество с казанским институтом Нефтехимпроект. Тогда было получено положительное решение заказчика на использование продукции компании для строительства Антипинского НПЗ. Было согласовано использование КРУ С-410 с защитой ТЕМП от Исследовательского центра «Бреслер», с вакуумными выключателями SION производства компании Siemens и с использованием трансформаторов тока ТОЛА, изготавливаемых на АБС Минел Фено.

Энергия движения

Энергоснабжение железнодорожного комплекса является одним из приоритетных направлений работы Группы «Электроцит». Только за последние два года



«Электроцит» поставил оборудование более чем на двадцать объектов ОАО «РЖД». Среди них ТП Громово (Куйбышевская железная дорога), ПС Выборг (Октябрьская железная дорога), ПС Академическая (Восточно-Сибирская железная дорога), ПС Лермонтовская (Северо-Кавказская железная дорога), ТП для Уфимского железнодорожного вокзала (на фото).

Перечисленные объекты «отвечают» за энергоснабжение крупнейших железнодорожных веток страны, а поставляемое на них оборудование, в свою очередь, отвечает всем требованиям надежности и безопасности. Основную его массу составляют блочные подстанции 110 кВ, комплектные трансформаторные подстанции 6(10)/0,4 кВ, а также распреедустройства на различные классы напряжения.

Новым направлением поставок являются вакуумные выключатели. В их числе — уникальный однофазный выключатель с пружинно-моторным приводом ВВУ-СЭЦ-П-27,5-25/1000, предназначенный для установки в сетях тяговых подстанций железных дорог. Конструктивное отличие этой серии выключателей заключается в закреплении полюсов к раме при помощи полимерных изоляторов. Все остальные узлы и детали, включая привод, максимально унифицированы. Выключатель получил высокую оценку специалистов технического совета ОАО «РЖД», прошел испытания и опытную эксплуатацию на подстанции «Световская» Западно-Сибирской железной дороги.

Компания Морозова — в «новом свете»

Белый, черный, с детектором движения, переносной — широкий спектр галогенных прожекторов серии ИО торговой марки TDM ELECTRIC можно будет приобрести в рамках акции «Осенний свет». Начиная с 29 октября, партнеры компании Морозова смогут закупать прожекторы на льготных условиях. Акция позволит партнерам не просто сэкономить, но, что также важно, приобрести качественную светотехническую продукцию.

При производстве галогенных прожекторов TDM ELECTRIC используются материалы, гарантирующие изделие полное соответствие заявленным характеристикам. К примеру, согласно требованиям ГОСТ корпус прожекторов такого класса должен выдерживать ударные нагрузки до 0,35Дж. Корпус прожектора TDM ELECTRIC выполнен из металла толщиной не менее 2мм. Благодаря чему выдерживаются ударные нагрузки в соответствии с требованиями ГОСТ. Уплотнитель из кремний-органической резины не крошится при перепадах температур, что позволяет изделию соответствовать заявленной степени защиты IP54 на протяжении всего срока службы. Оксидированный отражатель не темнеет под воздействием высоких температур, светотехнические характеристики прожектора не снижаются.

Конструкция светильника рассчитана с учетом реальных условий, в которых монтируется и эксплуатируется прожектор. Так, благодаря стопорному кольцу при монтаже-демонтаже прожектора его детали и крепеж не выпадают. Конструкция рамки, удерживающей стекло, рассчитана таким образом, что исключает выпадение стекла. Фиксированная форма отражателя позволяет осуществлять техническое обслуживание прожектора без нарушения геометрии отражателя, что гарантирует сохранение светотехнических характеристик прожектора.

Кроме технических и конструктивных преимуществ, прожектор обладает и логистическими. Упаковка и маркировка соответствует ГОСТ, выполненная в фирменных цветах, выгодно выделяется на полках торговых залов. Двойное штрих-кодирование облегчает работу и сокращает время обработки заказов на автоматизированном складе и в торговом зале. Прожекторы марки TDM ELECTRIC рассчитаны на продажу как в больших торговых сетях, так и небольших специализированных магазинах. Все изделия снабжены техническим паспортом, в комплекте — лампа соответствующей мощности.

Превосходно ориентируясь в свете новых галогеновых прожекторов, Национальная электротехническая компания Морозова еще и принимает участие в конкурсе «Электросайт года», организованном первым общероссийским специализированным журналом-справочником «Рынок Электротехники».

Сайт www.nest.ru представляет информацию о компании, направлениях ее деятельности, короткую информацию об электротехнической продукции, выпускаемой под торговой маркой TDM ELECTRIC. Для удобства работы с иностранными партнерами создана английская версия.

www.nest.ru — первый, но не единственный сайт компании Морозова. Для удобства общения с российскими партнерами и эффективной работы на рынке компания создает еще несколько интернет-ресурсов.

В конкурсе «Электросайт года» компания Морозова заявила свой первый сайт в номинациях «Лучшее бизнес-решение электросайта» и «Самый дружелюбный электросайт». Конкурс продлится до начала декабря 2008 года.

ЛИДЕР НА ВСЕ ВРЕМЕНА

Президент России Дмитрий Медведев поздравил коллектив ОАО «ЭЛЕКТРОЗАВОД» с 80-летием.

В поздравительной телеграмме, в частности, говорится: «У Вашего предприятия – богатая история и славные трудовые традиции. Созданное в эпоху индустриализации, оно в рекордно короткие сроки наладило выпуск необходимого стране электрооборудования. А в суровые военные годы – бесперебойно поставляло фронт снаряды для легендарных «Катюш» и комплектующие для танков Т-34».

Президент России подчеркнул: «Сегодня московский Электрозавод – это одно из ведущих производств электротехнической отрасли. Здесь активно внедряются передовые технологии и конструкторские решения, разрабатываются и реализуются масштабные инвестиционные проекты, осваиваются новые мощности».

«Уверен, что Вы и впредь будете высоко держать марку своего предприятия, создавать конкурентоспособную продукцию и вносить весомый вклад в развитие российской промышленности», – отметил президент.



«Электрозавод»... Сегодня, как и десятилетия назад, это слово известно подавляющему большинству специалистов в области электроэнергетической промышленности практически из всех регионов России.

Размышлениями о прошлом и сегодняшнем дне предприятия с нашим корреспондентом поделился генеральный директор Производственного комплекса Холдинговой компании «ЭЛЕКТРОЗАВОД» Владимир Николаевич Калаущенко.

Начало пути

– В этом году предприятию исполняется 80 лет. Заводу, который был построен в 1928 году по плану ГОЭЛРО, именовался Московским электротехническим заводом им. Куйбышева и сыграл колоссальную роль в электрификации и индустриализации страны, являясь постоянным участником государственных программ развития ее энергетического и промышленного потенциала. Заводу, который первым в Советском Союзе освоил производство трансформаторов. Заводу, который первым из всех отечественных предприятий в рекордно короткие сроки вышел на мировые стандарты.

Первые отечественные трансформаторы различных серий, мощностью от 1600 до 5600 кВА, которые были разработаны заводскими инженерами во второй половине 20-х годов прошлого века, уже в то время во многом превосходили зарубежные аналоги. Опытный выпуск трансформаторов завод начал уже в феврале 1928 года. За основу первых советских трансформаторов была взята конструкция фирмы АЕГ, в которую нашими специалистами были внесены существенные изменения с учетом требований отечественной энергетики. Так появился самый первый трансформатор – ТМ-10/6.

Уже с первых лет своей деятельности «Электрозавод» стал ключевым предприятием, которое обеспечивало страну энергетическим оборудованием. Пожалуй, лучше всего это достаточно непростое время представляешь именно тогда, когда проходишь среди старых зданий цехов предприятия. Именно отсюда поступало необходимое стране оборудование, ставшее важнейшим элементом таких знаменитых на весь мир объектов, как ДнепроГЭС, Магнитка, Уралмаш и многие другие.

Великая Отечественная

В суровые военные годы коллектив завода оставался нерушимым и таким же сплоченным, как и раньше. Все производственные мощности завода перестроились на нужды обороны. Цеха были переведены на двухсменный режим: по 11 часов в сутки, каждая смена – без выходных. Им, труженикам московского Электрозавода, – низкий поклон, искренние благодарности и память. За выпуск снарядов для знаменитых «Катюш»; трансформаторов, пропускавших ток по заградительным устройствам; за противотанковые «ежи», за множество отремонтированных в главном сборочном корпусе танков «Т-34». О размерах вклада тружеников завода в победу говорит присвоение его имени в 1944 году ближайшей станцией метро и мосту через Яузу. А о том, что о подвиге тех лет на заводе помнят, – памятник на территории.

Отгремели залпы Великой Отечественной. Все силы страны были брошены на восстановление разрушенной экономики. Основная нагрузка по восстановлению отрасли легла на «Электрозавод», который на протяжении долгих лет оставался единственным в стране предприятием, производившим трансформаторное оборудование. Огромен вклад завода в восстановление Днепрогэса, Волховской, Сталинградской, Зуевской и Штеровской электростанций, а также в строительство Куйбышевской ГЭС, с которой связан новый этап развития завода – увеличение мощности высоковольтных трансформаторов четвертого габарита на 5600, 7500 и 30 000 кВА.

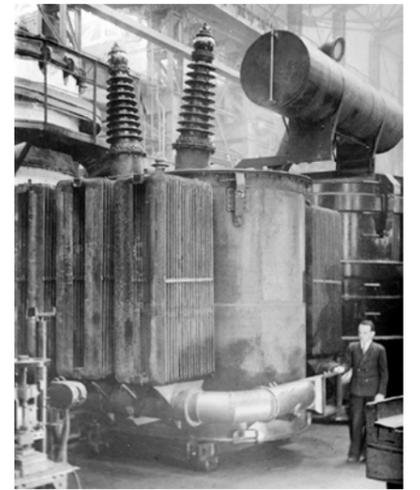
«В буднях великих строек»

Закончился восстановительный период, наступили 1950-е. Это время связано со строительством крупнейших ГЭС на Волге, а также Камской, Цимлянкой, Каховской, Усть-Каменогорской и других ГЭС, жизнь в которые вдохнула тоже продукция «Электрозавода». Это было еще одним, более кардинальным и значимым этапом развития завода, при котором мощность трансформаторов увеличилась в десятки раз, достигла 500 000 кВА и составила 80 процентов всех трансформаторов, выпускаемых в стране. Достигнутые заслуги предприятия снова не остались незамеченными руководством страны: коллектив завода был удостоен очень серьезной в то время награды – права вечного хранения у себя Красного знамени Совета Министров СССР и ВЦСПС.

1970-е годы стали временем реконструкции завода. Вместе со строительством новых корпусов продолжилось освоение производства еще более новых типов трансформаторов. В этот период они направлялись на Усть-Илимскую, Саяно-Шушенскую и Нурекскую ГЭС, Кузнецкий металлургический комбинат, Новолипецкий металлургический завод, Череповецкий азотно-туковый завод. А 1980-е годы определили еще одно предназначение продукции завода: выполняя задания правительства, «Электрозавод» выпустил продукцию для развития сельского хозяйства страны в рамках продовольственной программы для Бурейской и Колымской ГЭС, Нерюнгинской ГРЭС, для Белоярской, Нововоронежской, Курской, Игналинской АЭС.

Из тоннеля 1990-х...

1990-е годы. Думается, что о них было бы трудно говорить руководителю или специалисту любой отрасли, пережившему этот неблагоприятный период. В том, что «Электрозавод» выстоял и, подобно очень немногим, пережил этот тяжелый период – огромная заслуга руководства и специа-



ОДТГ-10500-110, 1940 г., новая система дутьевого охлаждения

листов предприятия. «Жизнь в предприятие вновь вдохнули новые люди: генеральный директор компании, ее коммерческий директор и 30-40 процентов того «костяка» специалистов, который работал на заводе в прошлом. До наших дней сохранились даже заводские рабочие династии», – отмечает В. Калаущенко. Это та большая группа работников, которая является гордостью предприятия.

Завод превратился в крупнейшую многопрофильную интегрированную холдинговую компанию России, которая объединила в себе ряд предприятий, расположенных в Москве, Башкирии и на Украине. Сегодня компания производит более 3,5 тысячи наименований энергетического оборудования: от трансформаторов и реакторов до специализированной коммутационной техники. Всего пять лет назад оборот компании составлял около 200 миллионов долларов США, но по итогам 2007 года объем продаж предприятий компании превысил 880 миллионов долларов. В компании работают более 4,5 тысячи специалистов.

День сегодняшний

В. Калаущенко рассказал об огромной работе, которая развернулась на предприятиях компании по реконструкции производства, внедрению новых мощностей:

– Вложены очень серьезные инвестиции, более 10 миллиардов рублей, в строительство новых и модернизацию уже существующих производственных мощностей. Огромная работа в этом направлении проведена на всех производствах компании, как в Москве, так и в Уфе и Запорожье, – сообщил он.

Рассказывая о строительстве нового трансформаторного завода в Уфе, В. Калаущенко подчеркнул, что «все, что применяется в настоящее время: от дизайнерских идей, комплектующих, технологического оборудования до конструкторской документации, воплощено на этом заводе. На предприятии установлено самое передовое технологическое оборудование из Швейцарии, Германии, Италии, Франции и России...».

Происходит и глубокая модернизация Московского производственного комплекса. Вся производственная «цепочка» на этом заводе полностью обновляется. На предприятии не останется ни одной производственной единицы прошлого века. Мы ставим своей целью выполнять любые заказы, поступающие от наших заказчиков в области производства и поставок трансформаторов и реакторов». На предприятии существенно увеличены производственные мощности, установлено современное оборудование. Начал работу новый цех по производству твердой

изоляции, обеспечивающий изготовление всей номенклатуры изоляционных деталей любой конфигурации и размеров для электрооборудования всех классов напряжения до 1150 кВ. В главном сборочном цехе введены в эксплуатацию краны грузоподъемностью 100 и 250 тонн. Введен в эксплуатацию Исследовательско-испытательный комплекс, оснащенный новейшим испытательным и измерительным оборудованием. Это позволяет компании уже сегодня проводить в полном объеме испытания всех видов производимой продукции, в том числе испытания трансформаторов и реакторов до класса напряжения 1150 кВ.

Уже сегодня технологические возможности Производственного комплекса компании в Москве полностью обеспечивают изготовление трехфазных трансформаторов мощностью до 630 МВА на напряжение 330 и 500 кВ и автотрансформаторов мощностью до 533 МВА на напряжение 750 кВ. Завершение реконструкции позволит увеличить производственные мощности предприятия более чем в 1,5 раза.

Другим направлением в области укрепления производственной мощности компании стало вхождение в состав холдинга Всесоюзного института трансформаторостроения в украинском Запорожье. Основная задача опытно-экспериментального производства ВИТа заключается в проведении исследований на моделях новых конструкций и изготовлении опытных образцов. Кроме того, ВИТ проводит контрольные испытания и готовит нормативно-техническую документацию для запуска в серийное производство новых трансформаторов и реакторов.

В 2009 году будут запущены мощности в Уфе и Запорожье, и к концу 2011 года объемы выпуска продукции составят 50 000 МВА в год. Это закрывает большую часть потребностей российской энергетики. Немаловажным фактором для достижения этой цели является также то, что предприятие переросло в крупную холдинговую компанию, объединяющую в себе научно-исследовательские, производственные, инженеринговые и сервисные подразделения.

В заключение В. Калаущенко отметил: «Для компании модернизация дает увеличение объемов производства, потребителям – уменьшение сроков производства и улучшение качества продукции, работникам – достойную зарплату. Современная жизнь предлагает всем нам новые возможности, мы дорожим своей историей и в дальнейшем будем делать все, чтобы с гордостью носить имя «ЭЛЕКТРОЗАВОД»!

МЫ ГОВОРИМ ВСЕМ: «ДО СКОРОЙ ВСТРЕЧИ!»

Очередная 7-я Международная специализированная выставка электротехнического оборудования, энергосберегающих технологий и инновационных разработок «ЭлектроТехноЭкспо-2008», проходившая в ЦВК «Экспоцентр» в Москве, завершила свою работу.

В целом экспозиция носила комплексный характер. На стендах были широко представлены как электрооборудование и материалы для производства, передачи, распределения электроэнергии (электрические машины и аппараты, высоковольтное оборудование, низковольтное оборудование, трансформаторы, кабельно-проводниковая продукция, устройства релейной защиты и автоматики), так и энергоэффективное оборудование и новейшие технологии в электроэнергетике. Участники выставки продемонстрировали также современное светотехническое оборудование и приборы, электроустановочные изделия, аксессуары: промышленные нагревательные устройства; приборы, средства, методы контроля и учета электроэнергетических параметров.

Особым внимание посетителей пользовались разделы, посвященные альтернативным источникам электроэнергии, возобновляемой и малой энергетики, вторичному использованию энергоресурсов.

Это подтвердил и представитель одного из организаторов выставки, руководитель секретариата МО «Интерэлектро» Армен Бабаджанян:

– Основываясь на вот уже 35-летнем опыте работы «Интерэлектро», я убежден, что у таких форумов, как «ЭлектроТехноЭкспо-2008» большое будущее. Будущее и за их расширением при увеличивающейся международной привлекательности и международном участии. Равно как и в целом за любыми формами взаимовыгодного международного сотрудничества.

Представляя на этой выставке один из проектов российского электромобиля, мы с полным основанием надеемся, что экологически чистые технологии, новые современные разработки в этой области в самое ближайшее время получат широкое распространение и применение.

В актуальном свете

Другие участники выставки также охотно высказывали свое удовлетворение как организацией выставки, так и ее итогами. Среди них – Вадим Морозов, генеральный директор Национальной электротехнической компании Морозова:

– Результатами работы на выставке мы довольны. За три дня работы – более 200 контактов со специалистами из Москвы и регионов России. Мы получили и обсуждаем предложение по продвижению электротехнической продукции торговой марки TDM ELECTRIC в регионах, обсудили новые направления для развития нашего ассортимента.

Многих заинтересовало наше новое предложение по свету: уличный консольный светильник серии 66 «Фаворит», предназначенный для освещения улиц, дорог, площадей, железнодорожных платформ, автостоянок. Два месяца назад светильники серии 66 «Фаворит» начали выпускаться под торговой маркой TDM ELECTRIC на производственных площадях ОАО «Завод ЭЛЕТЕХ». А наша компания получила эксклюзивное право в России на реализацию уличных консольных светильников серии 66 «Фаворит».



Это актуальный для светотехнического рынка продукт. Одна из его моделей (001 «Классика») оригинальна и проста по конструкции: при хранении и транспортировке рассеиватель вставляется внутрь отражателя и укладывается в прочную малогабаритную коробку, что обеспечивает 40 % экономии полезной площади при хранении и транспортировке. Вторая модель («Антиблик») выпускается с плоским закаленным стеклом, что исключает боковой ослепляющий эффект для водителей, движущихся по дороге.

К следующей выставке, уверен, мы представим не менее интересные разработки в рамках программы расширения ассортимента торговой марки TDM ELECTRIC.

Без оптимизма – никуда!

Весьма щедр на похвалу в адрес организаторов, соседей по стенду и партнеров был директор по маркетингу и развитию ОАО «Электроавтомат» (г. Алатырь, Республика Чувашия) Александр Моргун.

– Мы участвуем в этой выставке уже третий год подряд. Каждый раз оставались довольными, уверен, что и нынешняя выставка не станет исключением.

– Александр Дмитриевич, ну уж вы-то на рынке электротехники отнюдь не новички. В чем секрет вашего успеха и вообще залог успеха в этой отрасли в частности?

– Да, новичками нас, конечно, не назовешь. Достаточно сказать, что нашему заводу в 2010 году будет 50 лет. Когда-то он был построен для производства малогабаритной коммутационной аппаратуры для авиации. Ни один самолет или вертолет в России не летает без нашего оборудования. Все это – выключатели, переключатели, автоматы защиты и т.д. – так называемая «кабинная тематика»... Ну и кроме того, уже около 20 лет мы выпускаем и «гражданскую электротехнику» – автоматические выключатели. Сначала реализовывали собственные разработки – ВА-24, ВА-29 – достаточно известная наша продукция. И вот уже с 2006 года работаем с «ЭТИ Электроэлемент».



Единой формулы успеха, наверное, не назову. Но мы, например, в соответствии с требованиями рынка и времени ищем новые формы партнерства, сотрудничества, в том числе международные. Многого получается весьма успешно. Наглядный пример: среди новинок этого года, которые мы привезли сюда: выключатели ВАК2 и ВАК4. Кстати, летом на «Электро-2008» наши автоматические выключатели дифференциального тока ВАК2 стали победителями конкурса «Лучшее электрооборудование-2008», получив за высокие показатели качества золотую медаль. В тот же период мы начали выпускать новые УЗО ВАК2-Е с дополнительными защитами и функциями, которые и представляем здесь вместе с последними ВАК4. Эти устройства делаются совместно с нашими партнерами из Словении АО «ЭТИ Электроэлемент». Не случайно мы всегда располагаемся на выставках рядом.

Вся комплектация для этих аппаратов закупается в Словении. Там же сейчас уже закуплены линии по их производству. У нас производится финишная сборка, настройка и продажа под совместной торговой маркой «ЭТИ-Элта». Такая хорошо отлаженная система взаимовыгодного партнерства позволяет нам выпускать до 1 млн аппаратов в год. На выходе мы получаем продукцию европейского качества по российским ценам. По характеристикам она ничем не уступает всемирно известным маркам, а в чем-то и превосходит. Потому она абсолютно конкурентоспособна и пользуется большим спросом. Вот, наверное, в этом и есть одна из формул успеха.

– С какими предварительными итогами вы подходите к окончанию 2008 года?

– Самое важное, что несмотря ни на какие экономические сложности мы ежемесячно расширяем рынок сбыта. Владивосток, Новосибирск, Омск, не говоря о европейской части России – рынок растет. Например, сегодня уже все без исключения предприятия Чувашии перешли на наши аппараты, тем самым мы сполна доказали качество и надежность своей продукции. Буквально к этой выставке мы сделали специальный анализ и вывели, что еще порядка 30 предприятий стали нашими партнерами за прошедшие 10 месяцев 2008 года. Очень удачно использует наше оборудование в разработках схем на 6 и 10 кВ Нижегородский «Электрощит». В 2008 году мы начали также успешное сотрудничество с концерном «Энергомера», тоже присутствующем здесь, на этой выставке, который будет выпускать свои УЗО с нашими автоматами. Одним словом, год удался. Уверен, что следующий будет еще лучше. А как иначе, – улыбается Александр Дмитриевич, – Без оптимизма в нашем деле – никуда!..

Ориентация – на юг СНГ

Руководитель отдела маркетинга Корневского завода низковольтной аппаратуры Александр Кошмин в своих комментариях был более сдержан и строг:

– Мы, как и многие здесь присутствующие наши коллеги, участвуем в выставке уже в седьмой раз. Я считаю, что к выставке наша компания подошла с достаточно высокими показателями по предварительным итогам 2008 года. Рост продаж стабилен и составляет более 5 % в сравнении с прошлым годом. Маловато, но в сегодняшней экономической ситуации это очень неплохо. Последние месяцы (октябрь-ноябрь), как и у всех складываются нелегко. И все же в 2008 году мы освоили производство ящиков РПС нашей собственной разработки и более компактные модели ППМ, новых выключателей нагрузки ВМК на 1000 А.

– Александр Григорьевич, а как обстоят дела с региональной дилерской сетью?

– Завод начал серьезно расширять свое представительство в регионах РФ и за ее пределами. Сегодня у нас активно работает уже более 10 дилеров, в том числе в странах ближнего зарубежья: в Казахстане, в Узбекистане, в Армении. Особенно хорошо нашу продукцию принимают в Казахстане.

С представителями других стран мы только начали налаживать партнерские отношения, но есть все основания рассчитывать на самые положительные перспективы. Сейчас ведутся переговоры в Киргизии и Туркмении. Так что к следующей выставке непременно обростем широкими представительствами по всему СНГ. Надеемся, что и здесь будет представлено намного больше организаций и предприятий...



Знакомые все лица...

Многие из участников выставки «ЭлектроТехноЭкспо-2008» хорошие знакомые и давние партнеры газеты «Пресс-Электро». Среди них – директор ООО «Электроград» Андрей Козлов.

– Андрей Анатольевич, ваша компания – постоянный участник московских выставок «Электро» и «ЭлектроТехноЭкспо» последних лет. Что вы ожидаете от каждого форума, и какие прогнозы оправдываются в частности на ЭлектроТехноЭкспо-2008?

– Конкретно на «ЭлектроТехноЭкспо» мы уже в четвертый раз. Хочется сказать добрые слова в адрес организаторов, перенесших форум на доступную и удобную площадку Экспоцентра. Прошлогодний «Крокус» доставил и участникам и гостям массу неудобств.

Что касается нынешнего, уже уходящего, 2008 года, то он стал для нас годом множества новых проектов. Из которых, правда, мы представляем пока только один – это аналог ячейки КРУ Д 12 БТ на алюмо-цинковом корпусе, которая отличается простотой сборки. Кроме этого мы



запустили на нашем заводе новую линию порошковой окраски для оборудования с гарантией на покрытие 25 лет. Отзывы о продукции по результатам сбыта – самые лестные. По крайней мере, при монтаже и последующей эксплуатации у нас в России мы не получили ни одной жалобы от наших заказчиков и партнеров. С учетом, что конкуренция на российском рынке электротехники сегодня просто невероятная, и тут уже в буквальном смысле, выживут только сильнейшие, для нас каждый хороший отзыв – успех, который мы стараемся развивать и дальше. Остаться на этом рынке можно только с помощью улучшения совокупности трех показателей: качество, сроки и цена. Другого пути нет. Кстати нынешняя выставка – серьезный индикатор уровня конкуренции. Достаточно вспомнить, сколько было участников год назад, сколько осталось сегодня, и сколько из оставшихся – реальные производители... Это и есть – рынок, со всеми своими жесткими законами. И в этих условиях, итогами 2008 года, даже предварительными, мы вполне довольны.

– Как вашу продукцию принимают в регионах?

– Наша региональная политика развивается успешно. С хорошей динамикой развивается и дилерская сеть. Предложений поступает множество. Хочу отметить, что самым перспективным направлением для нас сейчас является Екатеринбург и весь уральский регион: газовики, нефтяники и т. д. Конечно, от нас потребуются немало усилий, чтобы занять там достойное собственное место. Рынок, как я уже говорил, перенасыщен, а это сегодня сильнейший и крупнейший промышленный регион России. Но будем стараться. Убежден, у нас все получится!..

«Загранице» мы поможем

Не скрывал своих восторженных чувств и оптимистического настроения президент корпорации PCE Group (Германия) – новичка московской электротехнической выставки г-н Хилмар Вилхабер:

– Мы впервые принимаем участие в выставке в России вообще и в Москве в частности. Сама PCE Group была основана в 1999 году и за очень короткое время из небольшой компании сумела вырасти до полноценной корпорации, которая сегодня имеет свои представительства в Испании, Италии, Франции, Хорватии, а теперь и в России. Представительства компании, носящие имена Unilux, Crowncon, Electric, давно и успешно работают с десятками тысяч клиентов. Основным направлением деятельности PCE Group является производство и продажа измерительной и весовой техники. Компоненты и запчасти компания получает со всего света: из Великобритании, Польши, США, Тайваня и др. В то же время компания не ограничивается одной областью деятельности и работает одновременно по множеству направлений. PCE Group сотрудничает с университетами и ВУЗами, промышленными предприятиями и исследовательскими институтами.

Благодаря действительно низким ценам, высокому качеству приборов, компания сегодня уверенно завоевывает рынок товаров всего Европейского сообщества. Как я уже сказал, мы впервые на таком форуме здесь, в Москве. И вот с помощью наших партнеров в России – компании ООО «ЛАЗЕРТЕХ», мы теперь выходим и на российский рынок. Со всем нашим огромным ассортиментом, конкурентными ценами и высоким качеством...

«Место встречи изменить нельзя»...

Выставка завершилась. Она была насыщена интересными событиями, «круглыми столами», презентациями. Участники, разъехавшись по регионам, еще будут подводить собственные итоги, обсуждать их, делать прогнозы на будущее. Но в одном все они едины: они обязательно снова соберутся здесь в Москве, в «Экспоцентре». Сначала через полгода на «Электро-2009», куда уже принимаются заявки, а потом и на очередной 8-й выставке «ЭлектроТехноЭкспо» на Краснопрудной набережной Москвы.

Подводим итоги и мы. Газета «Пресс-Электро» являлась официальным информационным партнером выставки «ЭлектроТехноЭкспо-2008». А это значит, что у нас появились новые читатели, новые заинтересованные в сотрудничестве организации – производители и потребители электротехнической продукции. А значит, на наших страницах появится еще больше интересных материалов о новых именах и новых разработках, о новых программах и этапах их реализации. Мы говорим всем участникам и гостям выставки: «До скорой встречи!».

КРИЗИС – ВРЕМЯ СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКИ

Сегодня о кризисе (финансовом, экономическом) говорят и пишут все. Продолжительность, последствия – в первом приближении оценены, меры по преодолению – государством принимаются. А что делать конкретному производителю уже сегодня? Из чего исходить в организации своей деятельности в условиях самого глубокого мирового экономического кризиса со времен Великой депрессии в США 1929-1933?

Большинство участников рынка видят на интуитивном уровне в текущем кризисе больше искусственности, чем реальных причин. Если это так на самом деле, то можно утверждать, что в ближайшие два-три месяца ситуация точно изменится. Причем, к лучшему.

Уже сейчас звучат некоторые оптимистичные прогнозы. Так, по мнению некоторых аналитиков, через год заемный капитал может стать дешевле. Это означает, что намеченные планы и инвестиционные программы можно будет продолжить. По данным различных агентств, спрос на электроэнергию в ближайшем будущем будет расти. Так, Управление энергетической информации с 2005 до 2030 года прогнозирует рост потребления энергии на 50 %.

Что делать, чтобы не только выжить, но и процветать?

Новости, передаваемые из «уст в уста» об очередном полустановившемся заводе или лопнувшем банке, ничего хорошего не сулят, а наводят панические настроения. Но паника и состояние ступора не позволяют двигаться дальше, чтобы выжить. Переждать кризис «где-нибудь в теплых краях», как советуют некоторые финансовые аналитики, у большинства возможностей нет. Остается только одно: работать и работать, а результат будет обязательно. Поэтому всем, кто собирается не складывать безнадееду руки, а идти в сложных условиях, следует всегда помнить о том, что «дорогу осилит идущий». Пусть это будет лозунгом всех, кто пытается сегодня изменить ситуацию к лучшему.

Сергей Кручининский, директор компании «Питер-Консалт», считает «что именно в период кризиса важно заняться повышением эффективности бизнеса. При хорошей конъюнктуре компания может безбедно существовать даже при вялом маркетинге, неэффективных бизнес-процессах, интуитивном управлении финансами. Но когда наступают трудные времена и конкуренция возрастает, эти и другие проблемы системы управления становятся критическими для деятельности компании. И наоборот, компании с эффективной системой управления переживают кризисы с наименьшими потерями».

Опыт 1998 года показал, что вынужденное сокращение масштабов бизнеса может привести к его оздоровлению, если оно проведено грамотно. Сокращаются необязательные расходы, сворачиваются наименее эффективные направления бизнеса, в результате чего освобождаются средства, которые могут быть направлены на «направление главного удара».

В условиях кризиса повышается лояльность персонала, необходимость преобразований становится более понятной, что позволяет провести изменения быстро, без незапланированных кадровых потерь и конфликтов. За периодом кризиса рано или поздно начнется рост рынка, и его плоды пожнут те, кто пережил кризис с минимальными потерями и наибольшей пользой.» (www.rabota.ru, 7 ноября 2008 г.)

Проиллюстрировать конкретные действия, которые могут предпринимать сегодня собственники и коллективы компаний, мне проще всего на примере группы компаний INSOL (ЗАО «Промышленные решения»), в состав которой входят ОАО «Электрпривод», ОАО «Дивногорский Завод низковольтных автоматов», ОАО «Завод «Инвертор», ОАО «ЭТК «БирЗСТ» (www.rabota.ru, 7 ноября 2008 г.)

шла речь в моей предыдущей статье. С другой, мне достаточно хорошо известны бизнес-процессы в Группе компаний INSOL, поскольку ООО «Корпорация «Русский Трансформатор», которую возглавляет автор, является Генеральным дистрибутором ОАО «ЭТК «БирЗСТ», входящего в эту Группу. Причем у меня есть возможность сравнивать бизнес-процессы, осуществляемые руководством Группы INSOL (ЗАО «Промышленные решения»), с аналогичными действиями ряда других промышленных объединений в электротехнической отрасли и промышленных объединений предприятий-заказчиков в условиях кризиса. То есть мне невольно приходится быть объективным при оценке действий как руководителей Группы INSOL, так и руководителей завода, поскольку эффективность тех или иных управленческих решений генеральный дистрибутор тут же чувствует по отношению клиентов к продукции завода, которые, как известно, «голосуют рублем», то есть увеличением или уменьшением объема оплаченных заказов. И так, что делают в условиях кризиса те, про кого сказано, что «дорогу осилит идущий», чтобы не только выжить, но и процветать?

1. Действия владельцев бизнеса

Принимая решение относительно приобретения такого актива, как Биробиджанский завод силовых трансформаторов, собственники, безусловно, в первую очередь, учитывали востребованность выпускаемой им продукции, в частности, трансформаторов среднего напряжения, спрос на которые в России растет или будет расти.

В основе проекта создания электротехнического холдинга, производящего системы распределения электроэнергии, была положена идея насыщения отраслевого рынка именно ключевыми дефицитными продуктами. БирЗСТ в контексте такой стратегии – один из важнейших объектов. Дело в том, что общий износ трансформаторного оборудования в России – от 60 до 80 %. Основные поставщики силовых трансформаторов на российский рынок – предприятия Украины, Беларуси и Западной Европы. При этом доля российских производителей составляет 20-23 %. Нельзя не отметить, что потенциальная емкость рынка до 2010 г. оценивается в 10 млрд долл. Спрос растет и будет расти, и при грамотной управленческой, производственной и сбытовой политике БирЗСТ займет на рынке достойное место. Ведь ОАО «ЭТК «БирЗСТ» является крупнейшим на Дальнем Востоке и одним из ведущих в России и странах СНГ производителей электротехнического оборудования. Завод 65 лет успешно работает, поставляя свои изделия более чем в 60 регионов России и ближнее зарубежье. Предприятие выпускает около 40 типов силовых трансформаторов, 45 типов комплектных трансформаторных подстанций. Продукция компании сертифицирована по системе качества ГОСТ Р ИСО 9001-2001. Выпускаемое оборудование используется в энергосистемах, на электростанциях, в различных отраслях промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве.

К 80-м годам прошлого века БирЗСТ стал одним из крупнейших в Советском Союзе предприятий по изготовлению распределительных трансформаторов с численностью персонала в две с половиной тысячи человек. Среди потребителей нашей продукции – строительные организации, железнодорожные, а также электроэнергетики, нефтяники, газовики.

К сожалению, 90-е годы охарактеризовались сбоем в развитии страны, и, как следствие, упал спрос на электротехническую продукцию. Объемы выпуска трансформаторного оборудования резко снизились. Это был очень сложный период в истории завода. И то, что предприятие смогло его пережить, является прежде всего заслугой коллектива, который приложил для этого максимальные усилия. На

БирЗСТ остались грамотные, квалифицированные кадры по основным специальностям, хорошая конструкторская школа и линейные руководители достойного профессионального уровня.

2. Действия команды предприятия

Новые собственники поставили перед командой завода три основные ближайшие задачи.

Во-первых: наращивание объемов производства.

Во-вторых: решение вопросов, непосредственно связанных с самой продукцией. Речь идет о повышении качества выпускаемых изделий (улучшении дизайна, обеспечении большей надежности).

В-третьих: подъем производительности труда. Реализации данной задачи можно достигнуть путем закупки и установки современного оборудования.

Управляющий состав, который прежде осуществлял руководство предприятием, не совсем правильно строил взаимоотношения с заказчиками, порой не выдерживались договорные сроки поставок, отмечались серьезные недоработки в вопросах качества.

После прихода группы INSOL ситуация кардинально изменилась. Сформирована программа и отработан алгоритм взаимодействия с контрагентами, налажено планирование, которое не допускает никаких отклонений в установленных сроках, жестко регулируются вопросы качества продукции. Очень внимательно рассматриваются все замечания со стороны заказчиков, оперативно и максимально удовлетворяются их запросы и пожелания. Таким образом, приобретение завода группой INSOL придало серьезный импульс его дальнейшему развитию как в плане оптимизации управления и производства, так и с точки зрения увеличения объема продаж.

Основной объем продукции реализуется именно в России. По зонам сбыта приоритетными регионами являются Дальний Восток и Сибирь, но расширяются поставки и в европейскую часть России. Для удовлетворения возрастающего спроса в Москве создано представительство завода, которое вместе с генеральным дистрибутором ОАО «ЭТК «БирЗСТ» – ООО «Корпорацией «Русский Трансформатор», целенаправленно занимается вопросами реализации.

Все выпускаемые изделия проходят соответствующую сертификацию. Причем испытания проводятся не только в рамках заводской лаборатории, но и с привлечением сторонних организаций, в том числе центральных специализированных институтов, имеющих аппаратуру для осуществления самого полного испытательного цикла.

Энергетика – это отрасль, где не следует экспериментировать с выбором оборудования исключительно по ценовому критерию. В первую очередь необходимо думать о надежности, поскольку трансформатор, изготовленный сегодня, должен отработать 25-30 лет.

Силовой трансформатор – изделие, состоящее из нескольких основных элементов, а значит, при его производстве очень актуален вопрос выбора поставщиков материалов и комплектующих. По ряду материалов конкуренция между поставщиками фактически отсутствует. Например, электротехническую сталь, которая является одним из основных компонентов в трансформаторе, производят только два предприятия на территории РФ – Новолипецкий комбинат и завод в Екатеринбурге. Оба имеют одного и того же собственника, поэтому вопрос выбора контрагента перед нами не стоит. Правда, надо заметить, что это солидные поставщики, отвечающие за свое качество, которые стремятся, как и мы, не допустить брака и реагируют на любые замечания, предупреждения и просьбы.

Аналогичная ситуация складывается и с электротехническим картоном. Его производит и поставляет всем предприятиям, изготавливающим трансформаторы, Малинская фабрика, расположенная на территории Украины.

Есть и элементы, которые реализуют несколько производителей или поставщиков. Тогда выбор осуществляется на основе трех критериев: качество, цена, отношение контрагента к выполнению своих обязательств.

В ближайшем будущем в номенклатуре продукции завода не предвидится серьезных изменений. Основные усилия будут нацелены на изготовление трансформаторов. Но в рамках данного направления произойдут некоторые сдвиги, обусловленные динамикой рынка. Например, увеличится производство сухих трансформаторов: потребность в таких изделиях в настоящее время возрастает. Этот вид трансформатора широко используется в крупных городах, поскольку он пожаробезопасен и может устанавливаться на объектах, для которых характерно скопление значительного количества людей.

Кроме того, энергетики в крупных городах переходят сегодня на стандарт напряжения 20 кВ. Завод готов адекватно отреагировать на рыночную ситуацию, расширив выпуск изделий именно с необходимыми параметрами.

В заводских планах по-прежнему остается и производство комплектных трансформаторных подстанций. Их линейка будет активно развиваться.

Как изменятся цены на продукцию?

Актуальным вопросом, возникшим в связи с кризисом, стал вопрос изменения цен на промышленную продукцию, в том числе и возможность изменения (снижения) цен на силовые трансформаторы.

В самом деле, если падения цен на нефть влечет падение цен на бензин, то, что будет с ценой на трансформатор при падении цен на сталь и цветные металлы?

Для прогнозирования тренда рыночной цены силового масляного трансформатора рассмотрим структуру этой цены и выделим компоненты, имеющие разнонаправленные тенденции изменения (уменьшение, рост).

Стоимость материалов в рыночной цене силового масляного трансформатора составляет примерно 40 %. В этой доле 56 % приходится на электротехническую сталь и 30 % – на цветные металлы. Оставшиеся 60 % рыночной цены «учитывают» в том числе обременение по расходам на зарплату, на налоги, на электроэнергию, тепло- и водоснабжение, а также на обслуживание долговых обязательств. Рассмотрим изменение составляющих цены в ближайшей среднесрочной перспективе. Привожу мнение экспертов по вопросам изменения цен на металлы.

Цены на сталь

В среднесрочной перспективе в связи с ростом мировых производственных мощностей прогнозируется снижение мировых цен на сталь на 5-7 % в год.

Цены на цветные металлы

В 2008-2009 годах стабилизация сменится снижением цен – за два года примерно на 15-20 %. Этому будут способствовать как снижение цен на энергоресурсы, так и ожидаемое превышение предложения над спросом вследствие реализации крупных проектов по расширению мощностей по производству глинозема и меди в Китае, Австралии и Бразилии при достаточно высоком объеме биржевых запасов.

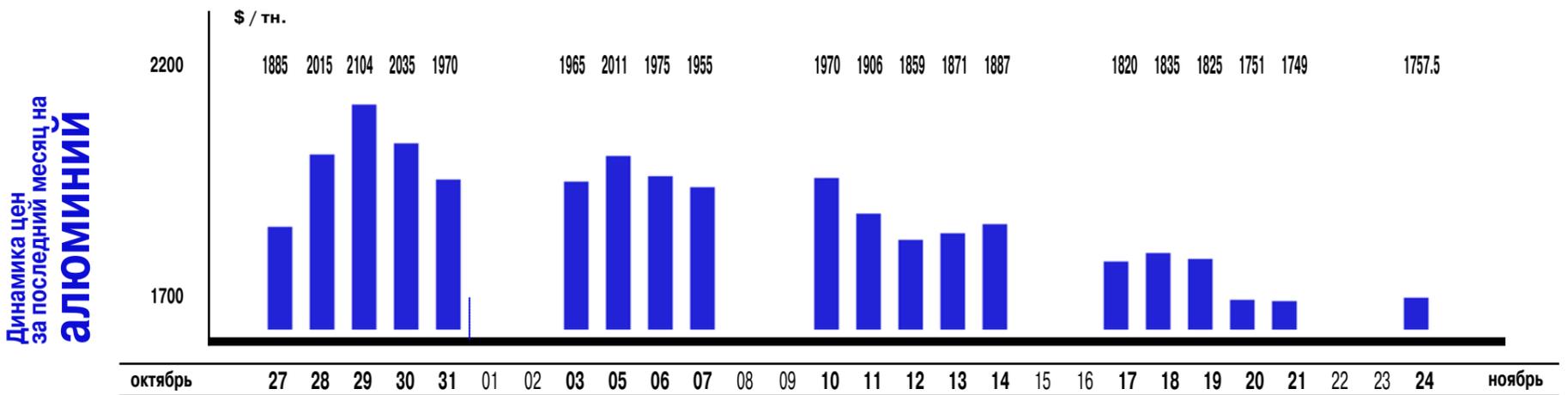
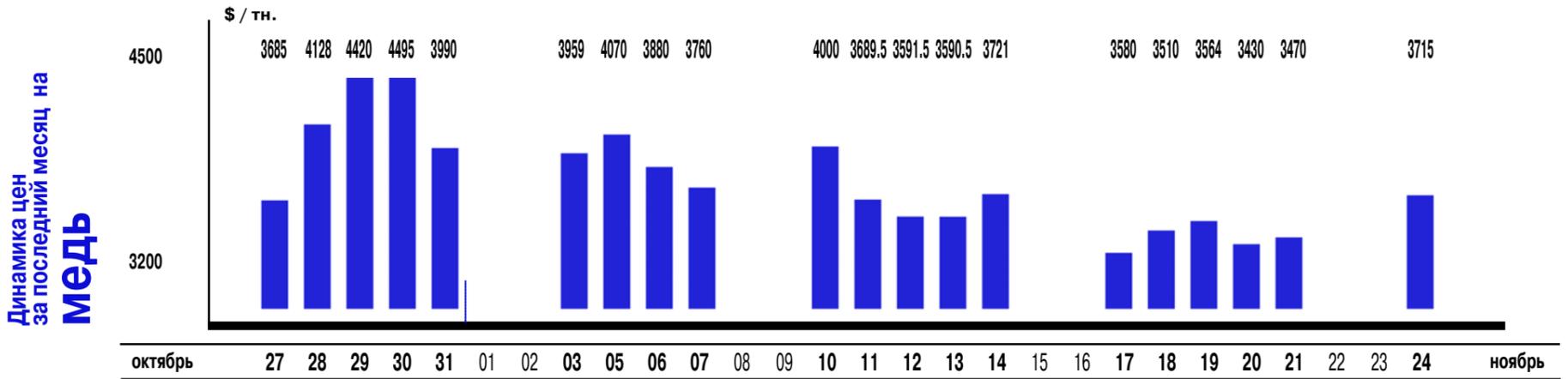
Учитывая доли стали и цветных металлов в структуре цены силового трансформатора, мы получим возможность уменьшения цены трансформатора за счет снижения цен на материалы примерно на 5 %. Это уменьшение практически полностью «перекрывается» даже за счет инфляции (она «увеличит» «вторую» составляющую цены трансформатора), которая, по расчетам Всемирного банка, уже в этом году ожидается на уровне 7,5 %.

Таким образом, производители не будут снижать цены на силовые трансформаторы в долгосрочной перспективе.

Ю. М. Савиццев, канд. техн. наук, генеральный директор ООО «Корпорация «Русский трансформатор»

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

Цена за тонну в USD по торгам LME (Лондонская биржа металлов) за последние 30 дней.



ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА на 2009 год
По вопросам подписки обращайтесь в отдел прямой подписки Агентства «Роспечать»
Телефон: (495) 785-14-81
E-mail: alferova@rosp.ru

СТОИМОСТЬ ПОДПИСКИ:
на полгода (6 номеров) – 300 руб.
на год (12 номеров) – 600 руб.

ПРЕСС-ЭЛЕКТРО

**ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
ОБОЗРЕНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ**

**ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ
РЕКЛАМЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ**
по телефону: (985) 210-87-89,
8-916-290-24-76
E-mail: info@press-electro.ru
emho@mail.ru

Дорогие читатели!

Газета «ПРЕСС-ЭЛЕКТРО», являясь отраслевым изданием рынка электротехники, приглашает вас к сотрудничеству.

Наша газета готова стать надежным МЕДИА-ПАРТНЕРОМ в освещении деятельности вашего предприятия, фирмы, организации в форме статей, интервью, новостной или аналитической информации и рекламных блоков.

Мы с удовольствием опубликуем на страницах газеты материал, подготовленный и вашими пресс-службами и PR-специалистами.

В связи с этим газета «ПРЕСС-ЭЛЕКТРО» просит рассмотреть возможность включения нашего издания в бюджетный план работы со СМИ и подписки на нашу газету на текущий период и 1-е полугодие 2009 года.

Для информации:

Газета «ПРЕСС-ЭЛЕКТРО» уже более 3-х лет активно сотрудничает с ведущими производителями и потребителями электротехнической продукции.

Читателями газеты «ПРЕСС-ЭЛЕКТРО» являются около 3000 адресатов России и стран ближнего зарубежья.

Среди постоянных партнеров газеты «ПРЕСС-ЭЛЕКТРО» организации, представляющие Топливо-энергетический, Транспортный, Металлургический, Агропромышленный и Коммунальный комплексы.

С глубоким уважением и надеждой на плодотворное сотрудничество на взаимовыгодной основе,
коллектив редакции газеты «ПРЕСС-ЭЛЕКТРО».

Контактный тел. (495) 210-87-89; 8-916-290-24-76
e-mail: emho@mail.ru

Основные темы издания:

- * **Аналитика, включая:**
 - Состояние электротехнической отрасли, прогнозы развития, структура рынка;
 - Анализ финансово-хозяйственной деятельности основных игроков рынка;
 - Экономические показатели (объемы и динамика производства, цены, экспорт и импорт);
 - Среднеотраслевые коэффициенты;
 - Рейтинги инвестиционной привлекательности предприятий отрасли.
- * **Новости электротехнической отрасли, технические тенденции;**
- * **Интервью с руководителями и специалистами предприятий;**
- * **Актуальные проблемы отрасли;**
- * **Производители и поставщики;**
- * **Оборудование и комплектующие;**
- * **Выставки, конференции;**
- * **Управление бизнесом: маркетинг, логистика, менеджмент.**

Аудитория:

- Руководители, финансисты, маркетологи, ведущие специалисты, инженеры, конструкторы, технологи, проектировщики, службы снабжения и продаж.

Распространение:

Адресная рассылка по подписке на всей территории России, СНГ, в странах Балтии, а также на специализированных выставках, семинарах, конференциях.
Формат А3. Тираж 5000 экз.

Технические требования к предоставлению рекламных материалов:
Текстовые файлы предоставляются в формате MS Word.
Графические файлы предоставляются отдельно от текстовых файлов. Желательный формат графических файлов: TIFF (300 dpi), EPS (в кривых).
Технические требования к предоставлению готовых оригинал-макетов:
Макет должен быть выполнен в программах: Illustrator, Adobe Photoshop. Макет может быть передан по e-mail или на CD.

**ЦЕНЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ
РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫХ
МАТЕРИАЛОВ В ГАЗЕТЕ
«ПРЕСС-ЭЛЕКТРО» ДОГОВОРНЫЕ**

ПРЕСС-ЭЛЕКТРО
**САМЫЕ СВЕЖИЕ НОВОСТИ
РЫНКА ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ**

Редакционная коллегия:

Игорь Андреевич Филиппов (Директор)
Андрей Малинкин (Главный редактор)
Сергей Марьяшин (Редактор)
Лариса Южанинова (Обозревателю)
Безруких П.П., д.т.н. (Научный консультант)
Мымрин В.Н., к.т.н. (Научный консультант)
Савинцев Ю.М. к.т.н. (Научный консультант)
Виктория Москаленко (Дизайн и верстка)
Татьяна Смирнова (Корректор)

Почтовый адрес редакции:

105077, г. Москва, а/я 127
Контактные телефоны: (985) 210-87-89, 8-916-290-24-76,
электронная почта: emho@mail.ru
Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия Министерства культуры и массовых коммуникаций РФ, **свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-28356 от 9 июня 2007 года.**
Учредитель: ООО «Энергетическое межрегиональное Холдинговое объединение» («ЭМХО»).

Цена договорная

За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет.

Газета отпечатана в ОАО «Московская газетная типография»

123995, Москва, ул. 1905 года, д.7
Тираж: **5 000 экз.** Объем 2 п.л. Заказ №
Подписано в печать 28.11.08