

АББ В РОССИИ

Газета издается компанией АББ Россия. №3 (39), сентябрь, 2005 год

АББ В МИРЕ: ЧТО НОВОГО?

За решения в области автоматизации энергоснабжения концерн АББ 21.07.2005 получил награду "За повышение потребительской ценности товаров и услуг - 2005" от компании "Фрост и Салливан", занимающейся консалтингом по глобальному развитию. Эта награда ежегодно вручается компании, которая находит наиболее эффективные пути расширения клиентской базы и поддержания работоспособности действующих производств. Компания "Фрост и Салливан" заявила, что "информационные технологии, разработанные АББ для энергетики, используют глубочайшие знания производственных процессов и большой практический опыт для создания продуктов, решений и технической поддержки, которые помогают клиентам повысить производительность предприятий".

"Получение этой награды является для нас большой честью, - заявил Мартин Гросс, руководитель подразделения АББ Power Generation. - Наши новые решения в области контроля над выбросами вредных веществ и оптимизации работы подстанций дают клиентам конкурентное преимущество и помогают справиться с поставленными задачами в условиях нерегулируемых энергетических рынков".

15.08.2005 концерн АББ объявил о подписании контракта с компанией АЛРОСА на поставку оборудования для распределительной подстанции, которая обеспечит надежное энергоснабжение алмазообрабатывающих предприятий в Якутии. Общий заказ составляет 120 12-киловольтных щитов серии UniGear ZS1, предназначенных для работы в помещении при минимальной температуре -5°C на двух алмазообрабатывающих заводах. Этот контракт предоставляет АББ возможность еще раз продемонстрировать высочайшее качество своих продуктов и услуг. Оборудование по этому контракту производится в Москве, где с конца 2004 года компания АББ Силовые системы запустила завод по выпуску распределительного оборудования. Первую часть поставки АББ Силовые системы осуществила в июле 2005 года, отправив в Якутию 80 КРУ UniGear ZS1.

Завод обеспечивает сборку, проектирование, управление проектами и отличается высокой производительностью. При нем действует единственный в России учебный центр, где учат управлять КРУ UniGear ZS1 и системой управления REF 542plus (универсальная система для измерения, мониторинга, защиты, управления и самодиагностики распределительного оборудования). АЛРОСА в настоящий момент является одним из крупнейших клиентов компании АББ Силовые системы. *Подробнее о заводе читайте на стр. 2.*



Предприятия компании АЛРОСА в Якутии

02.06.2005, Цюрих, Швейцария. В штаб-квартире АББ было объявлено, что выигран тендер стоимостью \$63 млн. на строительство ГЭС в Лаосе мощностью 1100 МВт, которая станет стабильным поставщиком электроэнергии в отдаленные уголки Тайланда и Лаоса. Проект был разработан, чтобы ежегодно обеспечивать Тайланд 5.600 гигавайт-часами электроэнергии, а Лаос - 300 гигавайт-часами. Согласно договору, АББ осуществит поставку оборудования и систем от своих подразделений, расположенных в Канаде, Швеции, Швейцарии и Таиланде, в том числе системы статистического возбуждения генератора, 1 подстанцию на 500 кВ, 1 подстанцию на 115 кВ, 13 однофазных трансформаторов на 90 МВА, 2 трехфазных трансформатора на 50 МВА, систему диспетчерского управления и сбора данных (SCADA), системы защитного отключения и телекоммуникационные системы.

11.08.2005 концерн АББ объявил о победе в 2 тендерах на строительство энергосистем в Мексике, которые соединят новый цементный завод с национальной энергетической сетью. По условиям договора, стоимость которого составляет \$21 млн., АББ построит подстанцию с воздушной изоляцией и линией передачи на 400 кВ, а также подстанцию с газовой изоляцией на 400 кВ и 100 МВА. Подстанция с газовой изоляцией рассчитана на увеличение мощности, что гарантирует высококачественное и гибкое энергоснабжение в случае расширения завода. Основное оборудование будет изготовлено на заводах АББ в Мексике, Испании, Швейцарии и Швеции. Проект будет выполнен в рекордные сроки - в течение 12 месяцев.

Концерн АББ построил новый завод в Италии (промышленная зона Сан-Грато, г.Лоди), о чем было официально объявлено в штаб-квартире АББ в Цюрихе 20.06.2005. Это узкоспециализированное производство предназначено для выпуска высоковольтного коммутационного оборудования, где будут также выпускаться современные трансформаторы тока с газовой изоляцией. Новый завод пришел на смену старому - "Оффичин Адда" - и рассчитан на 210 сотрудников. Площадь нового предприятия по сравнению со старым сократилась более чем на 60%; при этом ожидается значительное увеличение производительности, поскольку время на изготовление одного изделия сократится почти вдвое. "Мы построили высококонкурентное предприятие, - сказала Констанс Пьяцца, менеджер проекта, - с высокотехнологичными лабораториями и испытательными цехами, являющимся образцом соответствия стандартам охраны труда и окружающей среды."

Производимые в Лоди аппараты представляют собой основу подстанции, один модуль которой сочетает функции автоматического выключателя, разъединителя и измерительного трансформатора, что позволяет значительно сократить расходы на монтаж и техобслуживание. ■

Содержание

АББ В МИРЕ: ЧТО НОВОГО?	СТР. 1
ПРОИЗВОДСТВО КРУ В РОССИИ	СТР. 2
СКЛАД АББ ИНДУСТРИ И СТРОЙТЕХНИКА ...	СТР. 3
ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОНТРОЛЛЕРЫ СЕРИИ АС 31	СТР. 4
ВСТРЕЧА СО СТУДЕНТАМИ МЭИ	СТР. 4

ПОДВОДЯ ИТОГИ

ПРОИЗВОДСТВО КРУ В РОССИИ

Почти год прошел с тех пор, как компания АББ Силовые системы запустила свой первый в России цех по производству комплектных распределительных устройств (КРУ) серии UniGear ZS1 на напряжении 6-35 кВ. Производство еще не полностью набрало обороты, однако, первые итоги подвести можно. О них рассказывает Карел Эндлихер, Директор по производству, который стоял у истоков создания цеха и руководит им до сих пор.

- Какой итог Вы считаете самым важным?

Тот, что производство было создано, начало действовать в намеченные сроки и за прошедшие несколько месяцев стремительно развивалось.

Официально мы открылись 11 ноября 2004 года, а через полтора месяца уже выполнили первый заказ. Но по-настоящему производство развернулось с февраля 2005 года. К августу нынешнего года мы поставили заказчикам более 300 шкафов, а к декабрю рассчитываем достичь показателя 600 шкафов.

Естественно, что с ростом производства росла и наша команда. Начинали мы в таком составе: 2 инженера, 1 программист защитных реле и 6 рабочих. Сегодня в инжиниринге (то есть в различных технических отделах: технология, программирование защитных реле, контроль и испытания продукции и т.д.) занято 26 человек; монтажом занимаются 30 рабочих.

- Самый первый заказ помните?

Конечно. Это были шкафы, которые мы поставили в Архангельскую область для подстанции, обеспечивающей перекачку нефти с ряда месторождений в районе города Нарьян-Мар и расположенной в 300 км к северо-востоку от Архангельска.

- Расскажите, пожалуйста, подробнее о выпускаемой продукции.

Хотя наше производство существует менее года, оно уже достигло такого уровня, когда мы можем поставлять заказчикам до 100 шкафов в месяц.



КРУ серии UniGear ZS1, готовые к отправке заказчикам



Но главное - это, конечно, не количество, а качество продукции. Стратегия нашего бизнеса такова, что АББ Силовые системы, как и любая другая компания АББ, стремится предоставлять заказчику не только высококачественное оборудование, но и сервис. Для каждой поставки АББ Силовые системы делает индивидуальный проект в соответствии с техническими требованиями заказчика. Наши инженеры постоянно общаются с инженерами компании-заказчика по различным техническим вопросам, ищут и находят наиболее рациональные решения для вопросов, возникающих в ходе выполнения заказа.

- Изменились ли отношения компании с заказчиками?

Да. Теперь мы общаемся гораздо чаще и ближе. Примерно 40% российских заказчиков приезжают к нам в Москву, чтобы познакомиться с производством, понаблюдать за тем, как идет работа по их заказам, присутствовать при испытаниях готовой продукции. Увидев наш цех, один из заказчиков дал ему такую оценку: это соединение европейского качества и российского подхода к решению вопросов.

Кроме того, во время шеф-монтажа, который также проводят наши специалисты, идет процесс обучения инженеров компании-заказчика, чтобы в будущем у них не возникло проблем при эксплуатации наших КРУ.

- У компании сейчас много заказов?

Несколько десятков, которые находятся в разной стадии исполнения: по одним идет монтаж, по другим - сборка, по третьим - только контракты подписаны. По объему все они тоже разные: по одним предусмотрена поставка 50-60 шкафов, по другим - 3-4 шкафа; наш средний заказ - 25-30 шкафов.

- Куда в итоге поступает продукция АББ Силовые системы?

Практически на всю территорию Российской Федерации - Выборг, Санкт-Петербург, Москва, Ухта, Нижний Новгород, Рязань, Ярославль и т.д. Один из самых крупных проектов последнего времени был связан с поставкой нашего оборудования в Якутию, где сейчас оно действует на предприятиях, принадлежащих компании АЛРОСА.

Если же говорить о сферах рынка, которым требуется наше оборудование в первую очередь, это, в основном, предприятия нефтегазового комплекса, включая добычу, переработку и транспортировку нефти и газа. Наши основные заказчики - именно оттуда, хотя у нас достаточно много поставок и для различных промышленных предприятий. Поскольку КРУ серии UniGear ZS1 являются самым надежным и высококачественным оборудованием, они

представляет интерес для самых разных российских заказчиков.

- У вас в России много конкурентов?

Много. Прежде всего, это российские предприятия - производство этого вида оборудования в России и Советском Союзе всегда было хорошо развито. Кроме того, на российском рынке сейчас активно действуют многие иностранные производители оборудования среднего напряжения. Однако, у АББ по сравнению с ними есть ряд преимуществ. Первое - это высочайшее качество; второе - активно развивающееся производство, какого не имеет в России больше ни один иностранный конкурент; и, наконец, это прекрасный персонал.

- Какое из этих преимуществ компании АББ Силовые системы Вы считаете наиболее сильным?

Думаю, что третье - персонал. За год мы собрали очень хорошую команду, состоящую, в основном, из молодых специалистов (средний возраст сотрудников компании, занятых в производстве, составляет 26 лет); все они - выпускники лучших технических вузов Москвы (в первую очередь, МЭИ), причем подавляющее большинство имеют красные дипломы. Поступив на работу в АББ Силовые системы, они прошли специальное обучение, включающее в себя знакомство с работой основных подразделений компании (в некоторых случаях - зарубежные стажировки); все они достаточно хорошо владеют английским языком для того, чтобы общаться с любым зарубежным поставщиком по вопросам бизнеса или по техническим вопросам. И, наконец, все они понимают главное: успех в таком деле как производство КРУ - это результат работы всей команды. Один инженер, каким бы прекрасным специалистом он ни был, ничего не решает; здесь нет места индивидуализму, здесь требуется слаженная работа всех членов коллектива.

Хорошая команда - залог успеха в любом виде бизнеса. Имя компании делают не инвестиции в здания или даже в технологию, а люди. Именно поэтому в АББ к людям особое отношение. Я уверен в том, что каждый специалист, проработав несколько лет в АББ на определенной позиции, в любой другой компании может потом занять более высокое положение.

- Каким Вам видится будущее производства, которым Вы руководите?

Наше производство находится еще в начале пути, однако его будущее я вижу достаточно ясно. Думаю, что при нынешних темпах развития наш цех очень скоро достигнет своей проектной мощности - 2000 шкафов в год; именно эту цифру Генеральный директор АББ Силовые системы Максим Фильшин назвал в своем выступлении на открытии цеха в ноябре прошлого года.

Я считаю, что успех, которого добился наш производственный участок, - заслуга всего коллектива. Поэтому я хочу всех поблагодарить за их труд, творческое отношение к поставленным задачам, за их знания, за их постоянное стремление к лучшему. Здесь каждый на своем месте, и каждый вносит свой вклад в общее дело. ■

ПОДВОДА ИТОГИ

СКЛАД АББ ИНДУСТРИ И СТРОЙТЕХНИКА В ЗАБОРЬЕ

В феврале 2004 года начал работать новый склад компании АББ Индустри и Стройтехника, расположенный в деревне Заборье Домодедовского района Московской области (в 28 км от МКАД). Его проект, совмещающий возможности полочного и паллетного хранения, был разработан руководителями и рядовыми работниками склада при поддержке руководства АББ Индустри и Стройтехника. Склад успешно действует более полутора лет, подтвердив правильность выбранного проекта. По сравнению с предыдущим, нынешний склад превышает его по площади более чем в 2,5 раза, что позволило увеличить объем работ почти на 30%.



Начальник склада Евгений Машнов

Склад — основа бизнеса

Это действительно так, когда речь идет о бизнесе АББ Индустри и Стройтехника, основным направлением деятельности которой является продажа компонентов низковольтной аппаратуры российским дистрибьюторам и бизнес-партнерам. "Как правило, товар клиентам нужен прямо сейчас, а лучше - вчера или позавчера, - говорит Максим Пронякин, руководитель Отдела маркетинга. - Поэтому наличие большого склада с широким ассортиментом продукции позволило повысить уровень обслуживания заказчиков и дало импульс дальнейшему развитию бизнеса."

На склад идут регулярные поставки продукции от 14 производителей. В основном, это предприятия АББ в Германии, Швеции, Финляндии, Италии, Испании и Франции. Весь объем получаемой продукции нужно не только принять и разместить, но и систематизировать так, чтобы любой продукт можно было быстро найти. Сейчас эта задача решается за минуты.

Учитывая, что российский рынок низковольтной продукции ежегодно растет, склад, который создавался с небольшим запасом помещения, к лету 2005 года уже находился в 100-процентном рабочем режиме эксплуатации.

Из истории склада

Склад в Заборье - третий за время существования АББ Индустри и Стройтехника. "Первый склад, площадь которого составляла 700 кв. м., был открыт в 1997 году и располагался в Бирюлево, - вспоминает Александр Чемин, заместитель начальника склада. - Наша компания быстро развивалась, объемы хранения росли и в 1998 году мы переехали в помещение площадью 1700 кв. м., расположенное в районе станции метро "Коломенская". Нынешний склад находится на территории Московской об-

ласти, и в этом, на мой взгляд, состоит одно из главных его преимуществ. Сюда добраться гораздо быстрее, чем на предыдущие склады, поскольку общеизвестно, что днем в Москве постоянные пробки. Здесь этих проблем нет".

Результат №1

Новый склад позволил компании за короткое время значительно улучшить клиентский сервис по обеспечению товаром. Появилась возможность увеличить складской запас по позициям и, соответственно, складской ассортимент. Кроме того, большая, удобная и технически оснащенная территория дают возможность загружать одновременно по 6 машин (на предыдущем складе - по 1-2 машины).

"Благодаря компьютеризации, технической оснащённости, систематизации товаров и четкой организации труда мы легко справляемся и с авральными ситуациями, - рассказывает Евгений Машнов, начальник склада. - Форс-мажоров, конечно, никто не любит, но если клиенту потребуются сократить срок подготовки товара к отгрузке, мы, по возможности, идем ему навстречу".

Результат №2

Еще одно новшество - это доставка door-to-door ("от двери до двери"), которая была запущена осенью 2004 года. Теперь передача товара производится в упакованном виде непосредственно на склад клиента. Каждое упакованное место (коробка, паллет) сопровождается информационной этикеткой и упаковочным листом, что значительно облегчает и ускоряет прием груза клиентом. Для реализации этой задачи на складе были созданы компьютеризированные рабочие места упаковки.

Доставка товара производится транспортом, который АББ заказывает самостоятельно, используя услуги ряда экспедиторских фирм.

"Прежние складские мощности не позволяли предоставлять данный вид сервиса: не было достаточно места ни для подбора груза, ни для его упаковки, ни для погрузки, - говорит Юрий Цубин, начальник Отдела по работе с клиентами. - Сегодня уже более трети отгрузок происходит по системе door-to-door. Помимо Москвы и Московской области мы доставляем продукцию на юг страны, в северозападный и уральский регионы. Нашей целью является расширение сервиса door-to-door путем увеличения количества клиентов, пользующихся данной услугой."

Кто работает на складе?

"Сейчас в штате 24 человека, в том числе 5 кладовщиков, 12 грузчиков и 1 диспетчер, - рассказывает Евгений Машнов. - Почти все они имеют техническое образование - высшее, среднее специальное или профессионально-техническое. Насколько я знаю, аналогичные склады других компаний обслуживаются сотрудниками, количество которых в 3-4 раза превышает нашу команду. Мы справляемся меньшими ресурсами, благодаря дисциплине, профессионализму сотрудников и рациональной организации труда. Текущие кадры практически нет, а новые люди появляются, как правило, в связи с ростом объема работы".



Идет погрузка

Перспективы

"Каким бы прекрасным ни был склад, когда-нибудь он все равно должен измениться, чтобы соответствовать развивающемуся бизнесу компании, - считает Евгений Машнов. - Это относится и к нашему детищу. В ближайшее время мы увеличим его объемы хранения: осенью 2005 года будут установлены стеллажи на 200 дополнительных паллето-мест, а в 2006 году будет построен еще один, 3-й ярус, полочного хранения".

Деятельность АББ Индустри и Стройтехника направлена на то, чтобы максимально удовлетворять требования российских клиентов, что не всегда просто. "Клиент постоянно бывает недоволен, - говорит Максим Пронякин. - По большому счету, это хорошо, потому что такая позиция стимулирует нас к постоянному совершенствованию". ■



Склад АББ Индустри и Стройтехника, действующий в Домодедовском районе с февраля 2004 года

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ АББ НА РЫНКЕ РОССИИ

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОНТРОЛЛЕРЫ СЕРИИ АС 31

Один из видов низковольтного оборудования, который компания АББ Индустри и Стройтехника активно поставляет в Россию в 2005 году, - промышленные контроллеры серии АС 31 (Advant Control 31). Нельзя сказать, что это абсолютно новая продукция: в Европе подобные контроллеры появились лет 15 назад; в России они тоже известны, правда, до 2005 года поставлялись в составе уже готовых систем. Теперь российские заказчики могут приобрести их как самостоятельный продукт. О контроллерах серии АС 31 рассказывает Владимир Псуненко, менеджер Отдела продаж.



В группе контроллеров АС 31 имеются три серии - 40, 50 и 90 - различающиеся по своим техническим возможностям (количество входов и выходов, быстрота действия, объем памяти, возможность коммуникации с другими системами). Используя их, можно создать и маленькую систему локальной автоматизации, и большую систему управления производством.

Контроллеры АС 31 хорошо зарекомендовали себя в России. Сегодня они действуют на тысячах объектов - от небольших производств (ткацкие фабрики, лесопилки, системы водоподготовки и канализации) до строительных подъемников, кранов и коттеджей. Еще один пример их использования - морские суда, где стоят консоли управления, имеющие в своем составе промышленные контроллеры серии АС 31.

У АББ Индустри и Стройтехника есть ряд партнеров, которые собирают свои системы, используя промышленные контроллеры АББ, поэтому проследить все объекты, на которых они установлены, довольно сложно.

Одна из перспективных областей применения контроллеров - коттеджи, где они могут управлять энергообеспечением (например, при недостаточной мощности отключать второстепенные объекты).

На крупных промышленных предприятиях их тоже можно с успехом использовать в системах локального управления, которые подчиняются верхнему уровню.

Система АС 31 легко расширяема и достаточно просто интегрируется к любой системе верхнего уровня. В этом состоит ее главное преимущество по сравнению с аналогичным оборудованием других компаний (у ряда производителей протоколы закрыты; информация о том, как работает система, тоже закрыта; для работы с такими контроллерами требуется "своя" система SCADA и т.д.) В результате получается, что начав работать с одним производителем, заказчик и в будущем вынужден обращаться только к нему.

В этом отношении серия АС 31 имеет все преимущества открытой системы. Если заказчик приобретет у АББ Индустри и

Стройтехника это оборудование, а потом решит использовать устройства других производителей, то проблем с их совместимостью не будет. АББ поддерживает все открытые европейские протоколы, дает полную техническую документацию и проводит обучение персонала компании-заказчика.

В 2005 году начинаются продажи новой серии промышленных контроллеров - АС500. Данное оборудование обладает еще более широкими возможностями интеграции, гибкостью построения системы и, конечно же, большей производительностью при компактных размерах.

В АББ разработана система FieldBusPlug, примечательная тем, что помимо контроллеров она дает возможность подключения полевых устройств, управляющих такими простыми механизмами как двигатели, нагревательные элементы и т.п. FieldBusPlug дает возможность управления по открытым сетям AS-Interface, ModBus, ProfiBus, CanOpen, DeviceNet; их список будет расширяться.

Контроллеры серии АС 31 и другие системы, о которых речь шла выше, будут широко представлены на выставке "Передовые технологии автоматизации - 2005", открывающейся в Московском Экспоцентре 17 октября 2005 года. ■



СПОНСОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АББ В РОССИИ

ВСТРЕЧА СО СТУДЕНТАМИ МЭИ

В июне 2005 года в офисе АББ Россия на Профсоюзной состоялась встреча студентов Московского энергетического института с сотрудниками АББ Индустри и Стройтехника.

Студенты-энергетики появились здесь впервые. На этот раз организаторы встречи решили представить студентам новые виды низковольтного оборудования.

Надо сказать, что нынешние студенты МЭИ знают продукцию АББ гораздо лучше, чем их предшественники 5-7 лет назад. Дело не только в том, что бизнес АББ в России постоянно развивается. Вот уже 2 года АББ Индустри и Стройтехника выступает спонсором кафедры электрических аппаратов МЭИ. В результате на кафедре появилось много нового оборудования; в частности - учебные стенды, изготовленные на оборудовании АББ. Студенты проводят на них лабораторные работы, которые разработали профессора кафедры совместно с инженерами АББ.

Во время встречи перед студентами выступили ключевые сотрудники АББ Индустри и Стройтехника - инженеры по группам изделий, менеджер по технической поддержке, которые представили студентам различные типы автоматических выключателей, электродвигателей и приводов, а также

магнитные пускатели, электронные таймеры, втычные интерфейсные реле, светосигнальную аппаратуру, клеммные соединения и другие продукты.

"Сотрудничая с МЭИ, - сказал Максим Пронякин, руководитель Отдела маркетинга, - наша компания участвует в подготовке квалифицированных инженеров-электротехников, которые впоследствии будут определять лицо российской энергетики и электротехники".

Сотрудничество АББ Индустри и Стройтехника и МЭИ этой встречей не ограничится. До конца 2005 года совместно с преподавателями кафедры электрических аппаратов запланирован ряд семинаров, на которые будут приглашены сотрудники АББ Россия и представители российских компаний-заказчиков. Темы ближайших семинаров - силовые автоматические выключатели и пуско-

регулирующая аппаратура. В их программе - выступления профессоров МЭИ, посвященные теоретическим вопросам.

Программа АББ Индустри и Стройтехника по сотрудничеству и спонсорской поддержке российских вузов будет развиваться. Лабораторные работы, подготовленные на оборудовании АББ преподавателями МЭИ, можно использовать и в региональных вузах, что и планируется предложить ряду университетов и институтов, в частности - Уральскому политехническому институту, Новосибирскому и Казанскому университетам. Поскольку компания имеет представительства в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Казани, Иркутске и Новосибирске, она заинтересована в высококвалифицированных кадрах для своих представительств в регионах. ■



Представительство АББ Интернешнл Маркетинг Лтд.
Профсоюзная улица, дом 23, 117997, Москва, Россия

Выпуск подготовлен корпоративным
отделом маркетинга и связей
с общественностью