

«Мосэнергосбыт» – итоги года и новые приоритеты

Компания «Мосэнергосбыт» с 1 июня переходит на обслуживание клиентов вне зависимости от привязки к территориальному отделению. Электроэнергия в ближайшее время не подешевеет, но заплатить за нее можно будет без комиссии. В Московском регионе корпорация реализует почти десятую часть электроэнергии, вырабатываемой в стране. Рядовых потребителей у компании свыше 6,5 миллионов. Об этом и многом другом шла речь на пресс-конференции, организованной руководством компании «Мосэнергосбыт».

Евгений Серый

20 апреля 2011 года, в рамках отчетной пресс-конференции, представители ОАО «Мосэнергосбыт» рассказали об итогах работы компании в 2010 году и о планах на 2011 год. В работе пресс-конференции приняли участие: Петр Синютин, управляющий директор ОАО «Мосэнергосбыт», Андрей Потапенков, первый заместитель управляющего директора по работе с клиентами, Андрей Ковалев, первый заместитель управляющего директора по экономике и финансам.

Как сообщили участники конференции, с 28 марта 2011 года собственником контрольного пакета ОАО «Мосэнергосбыт» стало ОАО «Интер РАО ЕЭС». Функции исполнительного органа компании с апреля 2010 года осуществляет ОАО «Объединенная энергосбытовая компания», которая управляет также «Петербургской сбытовой компанией», «Тамбовской энергосбытовой компанией», «Саратовэнерго» и «Алтайэнерго».

Петр Синютин отметил, что в 2010 году тарифы на электроэнергию для населения выросли на 10% по отношению к 2009 г., в среднем на 18,5% выросли тарифы для юридических лиц. Объем электроэнергии, поставленный в течение прошлого года, составил 78,34 млрд кВтч, в том числе: с оптового рынка электроэнергии – 75,56 млрд кВтч на сумму 133,48 млрд руб., с розничного рынка – 2,78 млрд кВтч на сумму 5,5 млрд руб.

Среди важнейших финансовых показателей управляющий директор ОАО «Мосэнергосбыт» отметил следующие: по рентабельности капитала план перевыполнен на 43,5%, бизнес-план по отпуску электроэнергии в 2010 году выполнен на 103,1% (231,4 млрд руб.).

По итогам 2010 года клиентская база ОАО «Мосэнергосбыт» выросла на 192,7 тысяч клиентов (14,4 тыс. – юридические лица, 178,3 тыс. – частные



клиенты). Таким образом, ОАО «Мосэнергосбыт» обслуживает более 6,5 млн клиентов, в том числе и 240 тысяч юридических лиц на территории Московского региона.

В 2010 году «Мосэнергосбытом» заключены договоры оказания услуг по передаче электрической энергии более чем со 170 сетевыми организациями Москвы и Московской области. Наиболее крупные партнеры ОАО «Мосэнергосбыт»: «Московская объединенная электросетевая компания», «ФСК ЕЭС», «Московская областная энергосетевая компания».

В 2010 году «Мосэнергосбыт» впервые за свою историю заключил договоры по организации электроснабжения предприятий, находящихся на территории действия других энергоснабжающих организаций, в частности был заключен договор с ФГУП «Центравтоммагистраль», объекты которого находятся на территории не только Московского региона, но и смежных областей. Также заключен договор на энергоснабжение двух объектов, расположенных в Ростовской области.

Заключено 202 энергосервисных контракта на сумму 301,87 млн

рублей, что позволило контрагентам «Мосэнергосбыта» сэкономить более 180 млн кВтч электрической энергии. Крупнейшие предприятия, заключившие энергосервисные контракты с ОАО «Мосэнергосбыт»: ОАО «Московский металлургический завод «Серп и молот» (18 млн руб.), ФГУП «Спецмагнит» (5,8 млн руб.), ФГУП «ММПП «Салют» (53,3 млн руб.), ОАО «Металлургический завод «Электросталь» (11 млн руб.), ООО «ЖЭУ «Пешки» (37 млн руб.), МУП «Белозерское ЖКХ» (12,7 млн руб.).

Большой интерес к заключению энергосервисных контрактов проявляют предприятия малого и среднего бизнеса (46%), сферы ЖКХ (30%) и промышленные предприятия (14%).

В 2010 году правовым управлением компании были предъявлены 1550 исков к потребителям, не исполняющим свои обязательства перед энергетиками, на сумму 3188,6 млн рублей. Из них удовлетворено 912 исков на сумму 1971,1 млн рублей. Разбирательства по остальным искам продолжаются.

В течение всего прошлого года на территории Московского региона, к сожалению, продолжался рост числа фак-

тов безучетного потребления электроэнергии. В общей сложности за этот период выявлено фактов безучетного потребления на 257,7 млн кВт•ч.

В 2010 году заключено 13 639 договоров на обслуживание приборов учета (из них 38% по пакету услуг «Все включено») на сумму 11 827 тыс. руб. Исполнено 102 466 заявок в рамках программы замены и модернизации средств учета по Москве и Московской области.

Стремление удовлетворить текущие потребности клиента дало толчок для развития в компании «Мосэнергосбыт» таких сервисов, как «Личный кабинет клиента», система CRM (Customer Relationship Management) – концепция управления отношениями с клиентами, открытие промосайтов: mnogotarifik.ru, www.voduberegi.ru. В планах создание еще нескольких специализированных сайтов.

В ноябре 2010 года внедрена в эксплуатацию в контактном центре компании Система управления взаимодействия с клиентами (СУВК). Сегодня СУВК уже внедрена во всех фронт-офисах компании в Москве – система позволяет клиентам компании получить обслуживание в любом офисе «Мосэнергосбыта», вне зависимости от территориальной привязки. С 1 июня 2011 года СУВК внедрена для всех клиентов Московского региона.

В декабре 2010 года запущен в эксплуатацию «Личный кабинет частного клиента» (ЛКК). Среди его функций: просмотр личной информации; просмотр информации о платежах, рас-

четах, онлайн-оплата и т. д. Теперь заплатить за электричество можно будет без комиссии через «личный кабинет» с помощью банковской карты. Для этого нужно знать только свой абонентский номер и Ф.И.О. «Личный кабинет» завели себе уже более 100 000 москвичей.

Для тех, кто не дружен с Интернетом, получение комплекса высокотехнологичных «бытовых» услуг в шаговой доступности – призван удовлетворить новый формат обслуживания – «лайт-офисы». В 2010 году первый такой офис появился в торговом центре «Лига» в Химках. Всего в торговых центрах в Москве и Московской области будет открыто 15 таких офисов.

В планах на 2011 год: реализация заказа услуг через «личный кабинет»; подписка на e-mail и sms-оповещение; передача показаний приборов учета через Интернет; реализация приложений «личного кабинета» для мобильных устройств. В этом году планируется также реализация программы по оповещению клиентов через sms о наличии задолженности. В 2011 году планируется ввод в промышленную эксплуатацию новой биллинговой системы.

В 2010 году «Мосэнергосбыт» продолжил внедрение системного подхода к энергосбережению, занимаясь как социальными проектами, так и энерго-сервисной деятельностью. В Центре по энергосбережению компании ежедневно используется энергия для учащихся московских школ. В 2010 году обучение в Центре прошли 6200 учащихся 8–10

классов школ всех округов города.

Одна из последних инициатив президента Дмитрия Медведева – отмена перевода часов на «зимнее время» – грозит обернуться для компании, а может, и для граждан дополнительными финансовыми расходами и тратой времени. Теперь все счетчики электроэнергии в стране, учитывающие электричество по дневному и ночному тарифу, необходимо перепрограммировать. Сейчас они автоматически переходят «на зиму» или «лето», и осенью система сама переведет их на новый режим.

«Мосэнергосбыт» планирует до конца года перепрограммировать энергосчетчики в связи с отменой перехода на «зимнее время». Приблизительно 40% счетчиков компании будут перепрограммированы централизованно, так как они могут управляться дистанционно. Однако 60% счетчиков компании придется перепрограммировать вручную.

По подсчетам компании, перепрограммирование одного счетчика вручную обойдется как минимум в 700 рублей. Всего в Москве установлено 1,2 миллиона многотарифных счетчиков, в Московской области – 500 тысяч. Таким образом, расходы на перепрограммирование счетчиков электроэнергии могут составить более 700 млн рублей.

«Это очень приличные затраты, которые не были заложены в нашей валовой выручке... Мы должны выполнять обязательства перед клиентами и очень надеемся, что регуляторы это учтут в 2012 году», – сказал Петр Синютин.

ГРОЗОЗАЩИТА

ЗАЩИТА ОТ ИМПУЛЬСНЫХ НАПРЯЖЕНИЙ И ПОМЕХ

hakel
РОССИЯ

- УЗИП для низковольтных силовых распределительных систем
- УЗИП для информационных линий, линий связи, передачи данных
- помехоподавляющие фильтры
- ЩЗИП® щитки защиты от импульсного перенапряжения



PC
M1 02

www.hakel.ru

ЗАО «Хакель Рос»
Тел./Факс: +7 (812) 449-46-05
449-34-67
e-mail: info@hakel.ru
<http://hakel.ru>

Как будет решаться потребность в модернизации энергетической инфраструктуры

Глобальный экономический кризис привел к сокращению инвестиций в новые проекты по обновлению энергетической инфраструктуры в странах Центральной и Восточной Европы. Чтобы развивать устойчивую энергетическую инфраструктуру, правительствам приходится выработать долговременную энергетическую политику, которая будет способствовать росту новых инвестиций в проекты энергетической отрасли.

Последствия финансового кризиса все еще сказываются на энергетическом секторе региона. В настоящее время привлечение инвестиций в этом регионе представляет собой намного более сложную задачу, чем до кризиса, поскольку финансирование от банков и других кредитных организаций для энергетических проектов заметно сократилось. В результате потенциальные инвесторы уже не столь уверены в инвестиционных перспективах энергетического сектора этого региона.

Род Кристи, Президент GE Energy в странах Центральной и Восточной Европы, России и СНГ

Опасения инвесторов очевидны и вполне понятны. В 2008 году промышленность испытывала нехватку энергии, и инвесторы активно участвовали в проектах, которые позволяли удовлетворить растущий мировой спрос на энергию. Теперь, когда спрос на энергию по всему миру упал, эти инвестиции кажутся несколько неуместными. Сегодня инвесторы предпочитают осуществлять вложения в долгосрочные, более надежные проекты – например, в технологии, позволяющие повысить энергетическую эффективность или оптимизировать интеграцию возобновляемых источников энергии в энергетические сети. Благодаря активному развитию этих новых технологий инвесторы могут на этом неплохо заработать.

Создание благоприятных условий для инвестиций

При осуществлении долгосрочных инвестиций важно учитывать, что обстоятельства могут измениться вместе с изменением рыночных тенденций, обновлением состава правительства или появлением новых технологий. Поэтому необходимо разрабатывать устойчивые и безопасные инвестиционные стратегии, которые будут оставаться надежными даже в периоды изменений. Если бы я занимался строительством и эксплуатацией электростанций, я бы с самого начала рассматривал весь процесс с учетом того, что через пять лет, вместе со сменой экономического климата, многое может измениться. Например, если вы знаете, что благоприятная энергетическая политика, скорее всего, изменится



вместе с приходом нового правительства, то обосновать новые инвестиции будет непросто.

Крупные энергетические компании, такие как Siemens, Alstom, стремятся осуществлять инвестиции в энергетические проекты на тех рынках, где существуют наиболее благоприятные условия для успеха, будь то Чешская Республика, Румыния, Польша или какая-либо иная страна.

Сегодня правительствам необходимо привлекать новые инвестиции в свои страны и при этом создавать условия, чтобы инвестпроекты не уходили в другие страны. Стратегия, позволяющая достичь этого, заключается в создании устойчивой, предсказуемой долгосрочной энергетической политики, которая поможет привлечь инвесторов и будет способствовать переменам, необходимым для развития устойчивой энергетической инфраструктуры.

Первоочередные проекты для инвестиций

В странах Центральной и Восточной Европы, как и в остальной Европе, наиболее важными факторами для развития всей энергетической отрасли являются энергетическая эффективность, надежность энергоснабжения и экологические аспекты. Все это влияет на развитие бизнеса и на здоровье населения. Энергетическая безопасность не ограничивается лишь использованием различных источников энергии, но также подразумевает обеспечение стабильности и качества этого энергоснабжения. Предприятиям необходима надежность энергоснабжения для обеспечения непрерывности производства. В ряде отраслей, например в нефтеперерабатывающей или сталелитейной промышленности, перерыв в энергоснабжении может означать остановку производства на несколько дней, со всеми вытекающими последствиями в виде потери выручки. Регулярные перебои в энергоснабжении могут привести к тому, что предприятия начнут задумываться о перемещении производства в регионы с более стабильным и надежным энергоснабжением. Надежность энергоснабжения становится важным фактором для инвесторов, работающих с энергетическими проектами в этих странах.

Еще одним важным аспектом является тот факт, что система передачи и распределения энергии в Центральной и Восточной Европе очень старая. Хотя ровно то же самое можно сказать и о других странах. Критичнее всего ситуация складывается в Восточной Европе, где регион стремится привлечь новые инвести-

ции. В частности, энергетическая инфраструктура там очень старая – в среднем ей более 30 лет. В связи с нехваткой финансирования за последние три десятилетия регион так и не увидел большинства современных достижений в области повышения энергетической эффективности и оптимизации экологических показателей. В связи с этим регион нуждается в срочной модернизации энергетической инфраструктуры, и поэтому здесь создаются все условия для привлечения инвестиций, необходимых для этой модернизации. Не менее важен и тот факт, что энергетические сети в этом регионе не предусматривают возможности легкой интеграции альтернативных источников энергии. Сразитием распределенной энергетики и активным использованием возобновляемых источников энергии в настоящее время такие страны, как Польша, Венгрия, Румыния и Чешская Республика, находятся в поиске механизмов, позволяющих достичь долгосрочного баланса.

В условиях сегодняшнего финансового климата инвестиционные группы стремятся участвовать в надежных, долгосрочных проектах с большими сроками окупаемости. Инвесторы принимают во внимание рыночные тенденции, последствия применения долгосрочных тарифов, наличие механизмов, способствующих развитию торговли, и заключают долгосрочные торговые контракты. Другие проблемы, обусловленные стареющей инфраструктурой, создают дополнительные препятствия

для привлечения новых инвестиций в энергетические проекты региона.

Энергетическое будущее России

Не так давно GE Energy открыла Центр энергетических технологий в Калуге; открытие этого центра будет способствовать решению национальных задач по повышению энергетической эффективности и модернизации энергетической инфраструктуры страны. Центр был открыт в Калуге, так как региональное правительство, стремясь привлечь в регион инвестиции и создать новые рабочие места, обеспечило здоровый инвестиционный климат для компаний и инвесторов. Губернатор и его команда приняли необходимые меры для ускорения процессов лицензирования, получения разрешений и строительства центра. Таким образом, они предоставили GE возможность способствовать более надежной и эффективной работе электростанций в этом регионе. Оценив прекрасный инвестиционный климат в регионе, автопроизводители Citroen и Peugeot также построили недавно в Калуге свои предприятия.

Направление инвестиций в будущем

Для создания устойчивой энергетической инфраструктуры России потребуется разделить будущие

инвестиции на два основных направления: модернизацию системы передачи и распределения энергии и развитие возобновляемой энергетики. Модернизация энергетических сетей и развитие технологий интеллектуальных сетей способствует повышению энергетической эффективности и увеличению надежности энергоснабжения и при этом обеспечивает возможность более удобной интеграции возобновляемых источников энергии. Страны Центральной и Восточной Европы еще больше приблизились к поставленной Евросоюзом цели увеличить долю возобновляемых источников энергии, однако дальнейшее развитие возможно лишь при условии модернизации энергетических сетей и повышении их гибкости.

Энергетический сектор в регионе Центральной и Восточной Европы обладает огромным потенциалом. Сюда относятся проекты, направленные на модернизацию инфраструктуры, повышение энергетической эффективности, проекты с использованием возобновляемых источников энергии. Однако странам этого региона потребуется осуществлять согласованные действия для создания устойчивых условий, с принятием долгосрочных энергетических политик, которые будут привлекать новые инвестиции в регион и его энергетическое будущее.


ОАО "СУРГУТНЕФТЕГАЗ"
 окружной выставочный центр
 * ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ *


28-30 СЕНТЯБРЯ
 XVI СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
НЕФТЬ И ГАЗ
СУРГУТНЕФТЕГАЗ 2011

(3462) 52-00-40, 32-34-53, 32-04-32,
 e-mail: expo@wsmail.ru, www.yugcont.ru

16 - 18 ноября 2011 г.



НИЖНЕВАРТОВСК. НЕФТЬ. ГАЗ - 2011
 V-я специализированная выставка

Организаторы:
 ОАО "ОВЦ "Югорские контракты"
 Торгово-Промышленная Палата
 г. Нижневартовска

При поддержке:
 Администрации г. Нижневартовска

Дирекция выставки:
 (3462) 32-90-60, 52-00-41,
 e-mail: danilova_u@wsmail.ru, www.yugcont.ru

Пожизненная гарантия – лучший подарок для конечного потребителя

На вопросы редакции ответил генеральный директор компании ЕКФ Дмитрий Назаров.



– Дмитрий, скажу честно, мы привыкли к техническим новинкам от ЕКФ. Недавно мы узнали об инновации в области сервиса, которые внедряет ваша компания. Не могли бы вы рассказать о них подробнее.

Наша главная цель – стать компанией № 1 именно для конечного Потребителя. Человек может совершить разовую закупку, а может стать нашим долгосрочным Партнером. Наша задача – сделать все для того, чтобы он захотел продолжить пользоваться продукцией ЕКФ.

И здесь важна работа всех подразделений, а не только отдела продаж и производства. Каждый сотрудник влияет на то, чтобы перевести нового Клиента в разряд лояльных, готовых рекомендовать ЕКФ своим коллегам и друзьям. Для нас это самое ценное.

Если раньше мы стремились соответствовать ожиданиям Клиентов, то сейчас мы стараемся их превосходить. Действуя по принципу: «Сделайте то, что ожидают Клиенты, и сервис будет хорошим. Но сделайте больше, и они сочтут сервис превосходным».

Для нас важно не просто то, что работа сделана, но и на каком уровне она сделана. Что получает Клиент в результате взаимодействия? Просто выполненный заказ или заказ выполненный лучше всех.

Мы предлагаем Клиентам только высококачественную продукцию, изготовленную с учетом высоких требований ЕКФ. Уровень качества которой подтвержден единственной в отрасли пожизненной гарантией. А также высокоэффективные решения, позволя-

ющие экономить деньги и сберегать энергию.

– Действительно, пожизненная гарантия – это что-то новое для рынка электротехники, по крайней мере в России. Возникает вопрос, действительно ли это нужно или это какой-то рекламный ход?

Дело в том, что в данный момент на рынке электротехники есть расхождение между понятием «срока службы» и «гарантийным сроком». Предлагаю сразу же определиться в терминах.

В законе «О защите прав потребителя» понятие «срок службы» трактуется как период, в течение которого изготовитель (исполнитель) обязуется, во-первых, обеспечивать возможность использования товара по назначению, во-вторых, нести ответственность за существенные недостатки, возникшие по его вине.

Гарантийный срок – это период, в течение которого в случае обнаружения в товаре недостатка изготовитель обязан удовлетворить требования потребителя относительно этого недостатка.

Напомню, что согласно «Закону о защите прав Потребителей» срок службы оборудования составляет 10 лет, если иное не установлено производителем.

Это означает, что по окончании гарантии права Потребителя перестают быть защищенными, хотя срок службы изделия мог не истечь даже наполовину. Такая политика кажется нам нечестной по отношению к Потребителям, поэтому мы разработали новую систему гарантийных обязательств.

Когда вы приходите в розничный магазин и покупаете дифавтомат, то, скорее всего, вы доверяете бренду про-



изводителя. И мы сознательно берем на себя решение всех возможных вопросов по продукции для того, чтобы Потребитель остался доволен и в следующий раз снова сделал выбор в пользу ЕКФ.

В честь десятилетнего юбилея компании с 1 июня 2011 мы устанавливаем пожизненную гарантию на продукцию ЕКФ. Таким образом, мы увеличиваем гарантийный срок изделия до его срока службы.

Признаемся, что данное решение далось нам нелегко. И прежде чем сделать этот шаг, мы вложили весь наш накопленный опыт и десятилетний труд по повышению качества оборудования. Нам очень помогло то, что мы никогда не экономили на качестве изделий, поэтому имеем минимально возможный уровень возврата. Пожизненная гарантия – это в том числе мотивация для нас самих – конкурировать только за счет увеличения качества продукции и сервиса.

– А как будет выглядеть реализация этого проекта?

Предельно просто. Конечный Потребитель имеет право обратиться в любое официальное представительство ЕКФ в течение 10 лет, если иное не указано на упаковке, с целью возврата/обмена/ремонта приобретенного оборудования. ЕКФ со своей стороны оценивает причины возникшей неисправности и осуществляет компенсацию.

Также для удобства Потребителей мы разместили всю дополнительную информацию по данному нововведению на нашем сайте www.ekf.su.

Мы создаем основу для передачи энергии



ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
КАБЕЛЬНО-ПРОВОДНИКОВОЙ
ПРОДУКЦИИ



20 лет

- катанка медная марки КМО
- силовой кабель в пластмассовой изоляции, в т. ч. бронированный 0,66/1/6 кВ с сечением ТПЖ от 1,5 до 240 мм²
- кабели для установок нефтепогружных насосов
- проволока ММ, МТ, ПМТ, ПММ
- провода контактные МФ, НлОлО
- провода для воздушных линий электропередач А, АС, М
- обмоточные провода с бумажной изоляцией ПБ, АПБ, ПБУ, АПБУ, ПБП, ПБПУ

www.rosskat.ru

сертифицировано

443086, г. Самара, ул. Ерошевского, 20
тел./факс: +7 (846) 378-04-20, 378-04-29
e-mail: rosskat-s@samtel.ru

Представительство ОАО «РОССКАТ»
119034, Москва, пер. Коробейников, 22,
стр. 3, 4 этаж, м. Кропоткинская
тел. +7 (495) 695-12-46, факс +7 (495) 695-12-47
e-mail: rosskat@tevia.ru

Энергоэффективные инновации Schneider Electric

Компания Schneider Electric, специализирующаяся в области управления электроэнергией в сфере гражданского и жилищного строительства, промышленности, энергетики и инфраструктуры, а также в области создания центров обработки данных и сетей, провела в Москве выставку инновационных решений «Schneider Electric Экспо–2011». Эта выставка регулярно проходит в разных странах мира, а в этом году местом проведения была выбрана именно Россия как один из наиболее стратегически важных для компании рынков.

Всемирный штат Schneider Electric – 110 000 человек более чем в 100 странах. У компании 207 заводов по всему миру. Дистрибуторская сеть охватывает 190 стран мира. Научно-исследовательские центры компании расположены в 25 странах мира.

Компания Schneider Electric в лице ЗАО «Шнейдер Электрик» является ведущим разработчиком и поставщиком комплексных энергоэффективных решений и на российском рынке и входит в пятерку крупнейших электротехнических предприятий России.

На выставке «Schneider Electric Экспо – 2011» были представлены интегрированные решения для сетевых компаний, предприятий нефтегазовой отрасли, металлургических и горнодобывающих предприятий, объектов гражданского и жилищного строительства и центров обработки данных. Центральным событием выставки стала официальная презентация архитектуры EcoStruxure.

Евгений Серый

В рамках выставки прошла пресс-конференция с участием генерального директора ЗАО «Шнейдер Электрик» Жана-Луи Стази, вице-президента по маркетингу компании Schneider Electric в мире Аарона Дэвиса и технического директора ЗАО «Шнейдер Электрик» Валерия Саженкова.

Генеральный директор ЗАО «Шнейдер Электрик» Жан-Луи Стази привел некоторые данные об итогах работы Schneider Electric рынке в 2010 г. Обо-

рот компании в мире достиг 20 млрд евро и, по сравнению с 2009 г., увеличился на 9,3%. Рост оборота в странах с развивающейся экономикой составил 37%. В составе Schneider Electric четыре бизнес-подразделения: Industry, IT, Power, Buildings. Наибольший рост наблюдался в подразделениях Industry (24%) и IT (10%).

В прошлом году объем продаж компании в России вышел на докризисный уровень. Он подчеркнул, что бизнес-по-

казатели Schneider Electric в 2010 году превзошли все ожидания как в России, так и в мире.

В октябре 2010 года Schneider Electric и ЗАО «ГК «Электроцит»-ТМ Самара» подписали договор о создании совместного предприятия. Как утверждает Жан-Луи Стази, это вывело Россию на второе место в мире после Франции по объемам промышленного производства продукции Schneider Electric. Эта сделка стала



одной из крупнейших в истории компании — объем инвестиций составит 10,7 млрд руб.

Кроме того, в 2010 году компания открыла новый завод по производству элегазовых моноблоков RM6 в Ленинградской области. Компания APC, лидер российского рынка систем бесперебойного питания, была приобретена Schneider Electric, в настоящее время входит в состав подразделения IT.

«Россия является одной из приоритетных стран и стратегических рынков для нашей компании, — утверждает Жан-Луи Стази, — сегодня, когда вопрос энергоэффективности стоит особенно остро, для нас как никогда важно продемонстрировать новейшие разработки и технологии Schneider Electric, которые позволяют сделать электроэнергию безопасной, надежной и эффективной. Мы готовы делиться нашими знаниями и богатым опытом реализованных проектов. Мы считаем, что российская энергетика обладает большим потенциалом роста и технологического развития, и продолжим инвестировать в Россию и расширять сотрудничество с местными компаниями».

В планах Schneider Electric в России на 2011 год — развитие партнерства с ЗАО «ГК «Электроцит»-ТМ Самара», запуск совместного научно-технического центра и внедрение новой архитектуры решений EcoStructure.

Вице-президент по маркетингу компании Schneider Electric Аарон Дэвис в своем выступлении отметил, что центральным событием выставки стал официальный запуск в России новой архитектуры EcoStructure — комплекса интеллектуальных и энергоэффективных решений по управлению энергией от электростанции до розетки. По его словам, это новая архитектура призвана объединить все направления деятельности компании в единую экосистему. Цель нового идеологического и программного подхода EcoStructure — предложить партнерам и клиентам комплексные эффективные решения в области управления энергией для оптимизации энергозатрат на всех уровнях деятельности предприятия.

EcoStructure — это комплексная концепция экологической и социальной ответственности. Ее компоненты — это экологически чистое производство и продукция, природосберегающая энергия, социальная ответственность. В концепции есть специальные решения для отдаленных регионов мира, не имеющих доступа к энергии, программа обучения в области энергетики для малоимущих и поддержка малого бизнеса в развитии деловой активности, связанной с энергетикой.

Компания намерена и в дальнейшем активно развивать внедрение интеллек-

туальных, активно-адаптивных сетей (Smart Grid), представляющих собой распределенные, которые сочетают в себе комплексные инструменты контроля и мониторинга, информационные технологии и средства коммуникации. Такие сети обеспечивают значительно более высокую производительность и позволяют генерирующим, сбытовым и коммунальным компаниям предоставлять потребителям энергию высокого качества.

На сегодняшний день первый «интеллектуальный» проект компании Schneider Electric уже реализован в Москве на базе распределительных сетей ОАО «МОЭСК», объединив в единую систему около 100 сетевых сооружений столицы. В дальнейшем планируется обеспечить эффективное тиражирование таких типовых решений в других регионах России.

Технический директор ЗАО «Шнейдер Электрик» Валерий Саженов в своем выступлении напомнил, что первый проект компании на территории России был внедрен еще в 1974 году на Самарском нефтеперерабатывающем заводе. А крупнейший в мире газопровод экспортный «Уренгой-Помары-Ужгород» оснащен компрессорными станциями с электротехническим оборудованием компании Schneider Electric.

Решения компании успешно внедрены на таких объектах, как здание мэрии Москвы, Дом Правительства РФ, комплекс зданий Государственной думы РФ, Московский Кремль, деловой комплекс «Москва-Сити», Большой театр, сети гипермаркетов («Мосмарт», «Перекресток», «Ашан», «Рамстор»), аэропорты Москвы и других российских городов, МКАД, Третье транспортное кольцо (Москва), тоннели в Красной Поляне, в Лефортово, порты Мурманска, Новороссийска; предприятия «Газпрома»; «Транснефти», «Роснефти» и других компаний и городов.

Помимо головного офиса ЗАО «Шнейдер Электрик» в Москве в различных регионах России насчитывается 19 филиалов компании, а число штатных сотрудников превышает 3 тысячи человек. Принадлежащие Schneider Electric три завода выпускают электротехническое оборудование, предприятия находятся в Ленинградской области, Казани и в Косьмодемьянске (Республика Мари-Эл).

Кроме того, более десяти российских промышленных партнеров производят под контролем и по лицензии электротехническое оборудование Schneider Electric.

«Раньше наше оборудование было известно российским заказчикам под разными торговыми марками: Merlin Gerin, Telemecanique, APC и т. д., но

сейчас в соответствии с программой One Schneider мы выступаем под единым брендом», — сказал Валерий Саженов.

«Сегодня в России есть локальное производство, логистические центры, исследования и разработки, центры экспертизы. Бизнес-подразделения Schneider Electric в России — это энергетика, распределение энергии, промышленность, здания и информационные технологии. Таким образом, можно сказать, что практически весь комплекс электротехнического оборудования для электросетевого хозяйства России производится компаниями в России», — заключил Валерий Саженов.

Немаловажно, что Schneider Electric тратит 5% годового оборота на новые разработки, научные исследования, направленные на развитие нашей гаммы продукции и наших решений. Это редкий случай в мире бизнеса: ведь речь идет не о 5% прибыли, а годовом обороте, а это миллиард евро в год.

В компании 5 тысяч инженеров-исследователей занимаются разработками новых материалов, элементов и устройств. Основные центры научно-технические Schneider Electric традиционно находятся во Франции и в Соединенных Штатах Америки. Относительно недавно появились крупные центры в Китае и Индии. В Китае научно-технический центр Schneider Electric насчитывает более трехсот инженеров-исследователей.

Три года назад компания открыла научно-технический центр в России, пока в нем сотрудников не так много, как в Китае, но центр выполняет сегодня серьезные разработки, опираясь на компетентность инженеров, получивших высшее электротехническое и иное образование в российских технических вузах.

Schneider Electric проявляет наибольшую активность в России, обеспечивая, в том числе прямые и немалые технологические инвестиции. И в 2009, и 2010 годах рейтинги подтверждали объективное лидерство Schneider Electric в содействии российским предприятиям промышленности и энергетики в освоении энергоэффективных технологий.

Предлагаемые Schneider Electric технологии для промышленности и энергетики решают универсальную триединую задачу: они повышают надежность бесперебойного энергоснабжения, сокращают производственные издержки и способствуют созданию принципиально новых подходов и моделей энергопотребления — более гибких и оперативных с точки зрения ввода в эксплуатацию нового оборудования, возможности масштабирования и адаптации под новые задачи.

Внутренняя молниезащита – для чего она?

Люди гордятся своим здравым смыслом, а работающие в бизнесе – вдвойне, потому что эта черта одна из самых необходимых в профессии. Защищать от молний толстостенный металлический резервуар с топливом или многоэтажный небоскреб, вкладывать деньги в защиту металлических массивных антенных систем – для здравого человека такое звучит не слишком убедительно и скорее похоже на шулерскую провокацию, чем на деловое предложение.

Не стоит спешить с категорическими оценками, особенно если они дилетантские, а в общении с молнией в разряд дилетантов попадают почти все, даже профессионалы. Слишком сложна природа этого явления и слишком медленно приоткрывает оно человеку свои механизмы.

В нашей стране продолжает действовать нормативный документ «Инструкция по устройству молниезащиты зданий и сооружений РД 34.21.122-87», утвержденный еще в конце прошлого века. Прочитайте его с первой страницы до последней. Термина «внутренняя молниезащита» там не найти. Специалисты беспокоились о защите сооружений от прямого контакта с каналом молнии, ставили преграды на пути проникновения ее тока по подземным и наземным коммуникациям, стремились защитить человека и животных от действия высокого напряжения в ближайшей окрестности от молниевоего разряда. Все эти внешние проявления грозового электричества уже много лет не представляют собой тайны.

Но внутренняя молниезащита... Такое словосочетание до сих пор представляется абсурдным. Канал молнии не проникает сквозь оконные переплеты, не залетает в дымовые и вентиляционные трубы. Через проплавленные отверстия в металлической кровле на чердаки молнии тоже не пробраться. Какую же молниезащиту считать внутренней?

Канал молнии всегда остается снаружи здания. Там его караулят молниеотводы, отправляя по наружным токоотводам ток молнии в заземляющие устройства и через них в землю. Только от электромагнитного поля молнии молниеотводы не спасают. Оно способно проникать во внутренний объем здания, мешая работе тонкого электронного оборудования, необратимо повреждая микропроцессорную технику, генерируя ложные команды в цепях управления и автоматики. Защита от всего перечисленного – это и есть *внутренняя молниезащита*.

Деление молниезащиты на внешнюю и внутреннюю в известной мере условно, потому что траектория кана-

ла молнии и пути растекания ее тока вне здания во многом определяют силу опасных электромагнитных воздействий в его внутреннем объеме. Для подтверждения сказанного хочется привести пример, тем более что он нисколько не выдуман. В нашей стране зарубежным архитектором проектировалось высотное здание, сопоставимое по высоте с современными телебашнями. Причудливое очертание здания украшал тонкий вертикальный шпиль. Он шел от уровня земли до самой верхней отметки, примерно на 50 м выше крыши. Не знаю, как с позиций архитектурных изысков, но электрикам такое решение первоначально показалось симпатичным.

Высотные сооружения поражаются молниями часто. В средней полосе России здание высотой в 350 м примет на себя примерно 10–15 молний за грозовой сезон, но лишь две из них будут формироваться традиционным образом, зарождаясь в грозовом облаке и устремляясь вниз, к земле. Все остальные примут старт на вершине здания и направятся вверх к облаку. Специалисты называют такие перевернутые молнии восходящими, в отличие от «нормальных» нисходящих. Место старта восходящих молний почти всегда привязано к вершине здания и потому их легко перехватывать. В проекте молниеотвод не потребуются. Его роль вполне выполнит декоративный шпиль.

Огорчения начались при более детальном анализе ситуации. Архитектор пристроил шпиль к задней стене здания. Конструкция получилась сильно несимметричной. В результате ток молнии направлялся к земле концентрированным потоком, создавая нескомпенсированное магнитное поле большой силы. Такое положение предельно опасно для внутренних электрических цепей здания из-за мощных



Рис. 1. Испытательная установка в лаборатории компании DEHN + SÖHNE

электромагнитных наводок. Проектировщики потратили много усилий для того, чтобы распределить ток молнии по многим путям и таким образом ослабить его суммарное магнитное поле. Тем не менее опасность электромагнитных воздействий осталась и защитой от них пришлось заниматься специалистам по внутренней молниезащите.

Еще один пример позволяет оценить разнообразие задач внутренней молниезащиты. Речь пойдет о резервуарном парке жидкого топлива. Все элементы его оборудования размещены под открытым небом и не боятся прямых ударов молнии. И все-таки пожары в грозу там случаются. В грозу их вызывают вспышки горючих газовых выбросов над дыхательными клапанами, когда ненадежная система огнепреграждения пропускает внешнее пламя во внутреннее пространство резервуара. Казалось бы, здесь у электромагнитного поля нет особой вины. Это верно, если говорить о прямой причине пожара. Но еще до начала газовой вспышки электромагнитное поле молнии сумело вывести из строя и пожарную сигнализацию, и автоматическую систему пожаротушения.

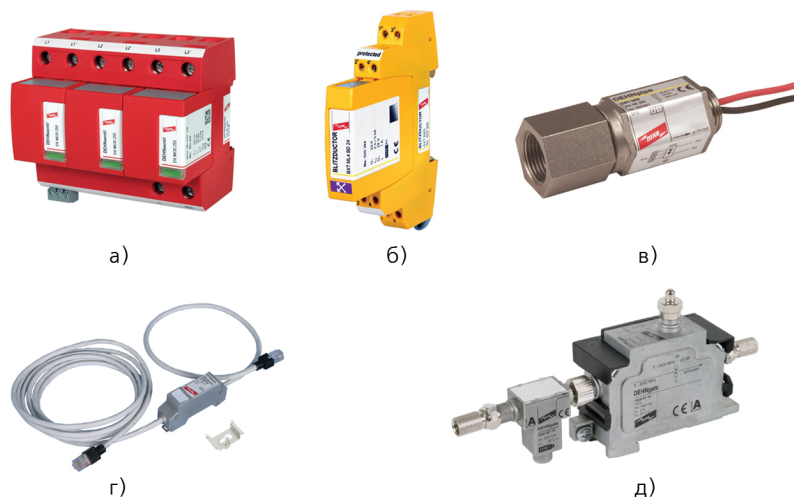


Рис. 2. Примеры УЗИП из каталога DEHN + SÖHNE для защиты:
а) сетей электропитания; б, в) контрольно-измерительного оборудования и систем автоматизации; г) сетей передачи данных; д) спутникового и кабельного телевидения

Так, несовершенство внутренней молниезащиты обеспечило беспрепятственное развитие тяжелой аварии.

Даже самая совершенная установка комлинеотводов и прокладка токоотводов не в состоянии обезопасить электрические цепи от воздействия токов молнии. Главным оружием внутренней молниезащиты являются металлические экраны и устройства, ограничивающие перенапряжения (УЗИП). Задача последних – перекрыть пути воздействия электромагнитных наводок на оборудование, подключенное к электрическим коммуникациям. Главную проблему представляет исключительное многообразие такого оборудования. Действительно, что общего, например, между мощным силовым трансформатором с массой в сотни килограмм и миниатюрной микросхемой, детали которой не разглядеть под микроскопом? Защищать надо и то и другое. Вот почему каталоги крупных фирм, специализирующихся на молниезащите, разбухли до размеров альбомов репродук-

ций известных музеев. Фирма DEHN + SÖHNE выделила под каталог УЗИП отдельный крупноформатный том. Это не прихоть, а вынужденная необходимость.

Чтобы полностью обезопасить объект от магнитного поля молнии, нужно, во-первых, не допустить проникновения перенапряжений по силовым электрическим цепям, потому что через них осуществляются паразитные связи между многими элементами оборудования. Требования к защитным устройствам здесь исключительно жесткие, – они обязаны очень быстро оборвать электрическую дугу сопровождающего тока, что совсем непросто. Во-вторых, приходится защищать многие десятки, сотни, а иногда и тысячи устройств микроэлектроники. Их миниатюрное исполнение требует столь же миниатюрных, но исключительно надежных УЗИП. Иначе пострадает надежность функционирования объекта в целом.

В фирме DEHN + SÖHNE работает большой комплекс испытательных и исследовательских лабораторий, нацеленных на миниатюризацию и повышение надежности выпускаемых защитных устройств. Испытательное оборудование лабораторий воспроизводит весь спектр опасных воздействий тока молнии. Наконец, надо побеспокоиться о совместимости УЗИП с высокочастотным оборудованием, например, со средствами телевизионной охраны периметра предприятий или с каналами скоростной передачи больших потоков информации. Эта совершенно особая задача, равно как и другие, здесь перечисленные, успешно решается специалистами фирмы.

Вот и приходится признать, что обширность каталога не недостаток – это гарантия успешной реализации внутренней молниезащиты любого современного оборудования.





DEHN + SÖHNE

УНИКАЛЬНЫЙ

DEHNventil®



**Комбинированное
УЗИП обновленной серии
Red/Line**



Успешно прошедшая испытания на вибро- и ударопрочность конструкция с легко заменяемыми сменными модулями

2 в 1:
защита от токов молнии и импульсных перенапряжений

- способность отводить токи молнии до 100 кА
- уровень напряжения защиты $U_p < 1,5$ кВ



Непрерывность электроснабжения потребителя благодаря технологии RADAX-Flow

DEHN + SÖHNE

Молниезащита
Защита от импульсных перенапряжений
Электрозащитные средства

Представительство в России:
109316, г. Москва, Волгоградский пр., 47, оф. 335
Тел./факс: +7 (495) 663-35-73, 663-31-22
www.dehn-ru.com info@dehn-ru.com

сертифицировано