

**С уверенностью в будущем**

За прошлый финансовый год, который закончился 31 декабря 2008 года, выручка и прибыль до уплаты налогов и процентов достигли рекордных показателей ▶ стр.2

**Казахстан – проекты, сотрудничество, результаты**

За относительно небольшой период времени компанией АББ Энергосвязь было поставлено оборудование на десятки крупных подстанций, многие ТЭЦ и ГРЭС. ▶ стр.3

**Содержание**

Кризис – как стимул стать лучше, стать сильнее!	01
С уверенностью в будущем	02
Казахстан – проекты, сотрудничество, результаты	03
Новые силовые автоматические выключатели Tmax T7 и Emax X1 на номинальные токи до 1600А.	04
Открытие центра Робототехники в России	04

№ 1 (55)  
Март 2009

# ЭНЕРГИЯ РАЗУМА

## С уверенностью в будущем

Хотя экономическая ситуация в мире в настоящий момент остается достаточно тяжелой, финансовое положение АББ стабильно. Компания имеет значительный портфель заказов, а в долгосрочной перспективе мы ожидаем рост инвестиций в инфраструктуру и средства для повышения энергетической эффективности и безопасности. ▶ стр. 2

**Деловая хроника**

**КРИЗИС – КАК СТИМУЛ СТАТЬ ЛУЧШЕ, СТАТЬ СИЛЬНЕЕ!**

Для АББ Москабель 2008 год был неоднозначный. С одной стороны чтобы удовлетворить гигантский рост рынка, мы увеличили в 1-м полугодии свою производительность почти на 25 % фактически без инвестиций, исключительно за счет внутренних резервов.

Было проложено и смонтировано около 1400 км СПЭ-кабеля 10-500 кВ. Один из крупнейших проектов был п/ст «Сити2»-п/ст «Очаков». Почти 152 км кабеля было поставлено и проложено, смонтировано 336 муфт разного типа и 24 элегазовых вводов.



**Генеральный директор АББ Москабель Ветхов Павел Сергеевич**

В мае 2008 года была успешно введена в эксплуатацию кабельная линия 500 кВ на одной из узловых подстанций московского кольца - п/ст «Бескудиково». Несмотря на то, что АББ Москабель пока не производит кабель такого напряжения, заказчик -ФСК- доверил этот проект именно нам, учитывая наш опыт работы с таким кабелем. Это первый проект в России, в котором кабель 500 кВ входит в систему магистральных сетей по передаче электроэнергии. Сроки, как всегда, были предельно сжаты, и нам приходилось очень оперативно справляться со всеми возникавшими трудностями. Интересный был проект для ПС «Берег» г. Пермь,

где необходимо было проложить кабель 110 кВ с оболочкой, не поддерживающей горение одной строительной длиной 1200 м в теле моста. Не простыми были работы и для «Новосибирскэнерго». При замене ЛЭП на кабель, прокладка велась в черте города под всеми коммуникациями на глубине 5-7 м методом направленного бурения.

Большое внимание в прошедшем году было уделено и новым для России разработкам кабельной продукции. Благодаря существенной модернизации линии по наложению оболочек, сегодня мы единственные на российском рынке предлагаем кабели 10-220 кВ с экструдированным электропроводящим слоем по оболочке для испытания оболочки после прокладки в кабельных сооружениях.

С другой стороны, мы одними из первых почувствовали кризис, так как наша продукция в основном инвестиционная. Во 2-м полугодии начал сокращаться портфель заказов. Тем не менее, мы чувствуем себя устойчиво и, несмотря на то, что многие программы модернизации оборудования свернуты, получаем заказы, поскольку имидж компании и качество нашей продукции высоко ценятся на рынке. Есть ряд клиентов, которые не сократили свои инвестиционные планы и за счет наших долгосрочных взаимовыгодных отношений и нашей хорошей репутации мы продолжаем сотрудничество. Мы нормально завершили год, несколько изменив географию поставок – стали больше работать со странами СНГ.

Конечно, 2009 год не обещает быть легким. Но мы рассматриваем кризис не только как период потерь, но и как время новых возможностей.

Основной целью для нас на 2009 год является внедрение системных решений для кабеля 110-220 кВ больших сечений. Поэтому мы планируем улучшить работу с заказчиком, начиная с первых стадий проекта. Надо отметить, что за последние два года, из-за большого бума, все чаще привлекались новые проектные, под-

рядные организации и поставщики, для которых работа с силовыми кабелями – дело новое. В результате работы над проектами велась долго и не эффективно, а поставленное оборудование порой вообще не стыковалось друг с другом. Как правило, эти ошибки проявлялись уже на стадии монтажа, когда на их исправление почти не оставалось времени. Поэтому, учитывая, что каждый проект по-своему уникален, мы собираемся усилить инжиниринг, более внимательно работать с проектантами, чтобы снизить вероятность возникновения подобных ситуаций. Повысить эффективность работы с монтажными организациями, помогая заказчику сократить сроки монтажа. Мы хотели бы стать самым надежным партнером для наших клиентов.



Раньше из-за того, что у нас не хватало производственных мощностей, мы некоторые заказы теряли. На 2009 год у нас запланирована модернизация производства, и кризис дает нам возможность провести реконструкцию оборудования, перестроить внутреннюю структуру, чтобы более гибко реагировать на любую ситуацию, без потери доли рынка. В настоящий момент у нас достаточно финансовых, организационных и людских ресурсов для этого.

Мы уверены, что после кризиса рынок кабеля высокого и сверхвысокого напряжения будет существенно расти, поэтому делаем ставку именно на этот сегмент. Для этого мы планируем установить еще одну наклонную линию (Malleifer Extrusion) для производства кабеля напряжением до 400 кВ, а также ряд машин и оборудования от ведущих европейских производителей, которые обеспечат балан-

сированность наших производственных мощностей, позволят повысить эффективность некоторых процессов и снизить издержки на производство кабелей. В результате модернизации мы сможем обеспечить российский рынок кабелями сверхвысокого напряжения с круглыми и сегментными жилами сечениями до 2500 мм<sup>2</sup>. Благодаря соглашению с нашим партнером ЗАО «Москабельмет» по расширению наших производственных площадей у нас появляется возможность для реорганизации производственных цепочек и улучшения внутренней логистики, что также позитивно скажется на сроках производства и поставки продукции.

Для того чтобы быть готовыми к будущему стремительному росту рынка нам необходимо не только новое оборудование, но и улучшение наших процессов, а так же повышение квалификации персонала. В этом году мы начинаем большой проект по внедрению новых методов организации производства. Планируем создать систему, при которой весь персонал компании будет вовлечен в процесс непрерывных улучшений, что позволит повысить эффективность процессов, улучшить качество производимой продукции, сократить сроки поставки, улучшить условия труда и повысить уровень безопасности труда.

Быстрое освоение новой техники и технологий, в частности по скрутке сегментных жил требует повышения квалификации персонала. Для этого мы будем привлекать не только ресурсы Группы АББ, и проводить обучение на действующих заводах АББ в Швеции, а также активно сотрудничаем с поставщиками данного оборудования.

Конечно, кризис заставляет нас использовать разные возможности для выживания, в том числе сокращение рабочего времени работников на какой-то срок, но самое последнее дело для нас – сокращение персонала. Потому что те люди, которые у нас работают – это действительно профессионалы, отдавшие предприятию много лет, которых жалко терять. Поэтому мы рассчитываем не только сохранить наш коллектив, но и через какое-то время увеличить.

Любой кризис дает толчок для внутреннего развития, заставляет остановиться и задуматься, как стать более конкурентоспособным. В кризисе выживают только сильные компании. И мы знаем, что мы выживем, здесь нет никаких сомнений. В наших планах выйти из кризиса сильнее, чем мы были до него. ●