

Промышленные страницы Сибири

№ 6 (54), июль 2011



объединенная компания
СИБШАХТСТРОЙ

**Объединенная компания
«Сибшахтострой»
СТРОИТЬ БЫСТРЕЕ, КАЧЕСТВЕННЕЕ, ДЕШЕВЛЕ**

стр. 8

Цены на цемент

Светодиодное
освещение

Рынок НВА

Счетчики
электроэнергии

Реальные инновации

Дорожно-строительная
спецтехника





Промышленные страницы Сибири

В июле 2011 г. журналу исполнилось 5 лет:
Подробнее на стр. 12

10 | Новости компаний

События

12 | Юбилей журнала

Аналитика

18 | Индекс предпринимательской уверенности

Спецтехника

20 | Дорожно-строительные машины
Какая машина избавит нас от одной из бед?

24 | Дорожные катки
Вперед по накатанной

26 | Техноград
Новые бульдозеры с мировым опытом работы

Оборудование

28 | Газосварочное оборудование
Металл, объятый пламенем

Строительство

32 | Кирпич
Рынок, построенный из кирпича

36 | Цены на цемент
На ниве «строительного хлеба»

ЖКХ

38 | Автономные системы горячего водоснабжения
Сам себе коммунальщик

Технологии

42 | Инновации в промышленности
Hi-Tech новшества: на благо будущего или на беду настоящего?

Электротехника

46 | Рынок НВА
Недоверие к маркетингу и ожидание нового регламента Таможенного союза

48 | Светодиодные светильники
Эффективный свет

52 | Счетчики электроэнергии
Киловатт-часы любят счет

54 | Выставки



тема номера:

Дорожное строительство

стр. 14

Какие дороги нас объединяют

В этом году чиновники не планируют ограничивать дорожное строительство в Сибири одним лишь ямочным ремонтом. В СФО продолжают строиться дороги, мосты и развязки на региональных и федеральных трассах. Причем в этом сезоне дорожное строительство будет особенно инновационным: чиновники осваивают бюджеты, а дорожники – новые технологии. Что из этого выйдет, и куда поведут нас дороги лучшего качества?



стр. 36

«Строительный хлеб» с началом нового строительного сезона снова подорожал. Но на сей раз подорожание было ожидаемым и не превысило никаких психологических отметок. Как может сложиться ситуация в следующем году, и нужно ли строителям ждать дефицита?

Электронная версия журнала доступна на сайте:

Единый промышленный портал Сибири

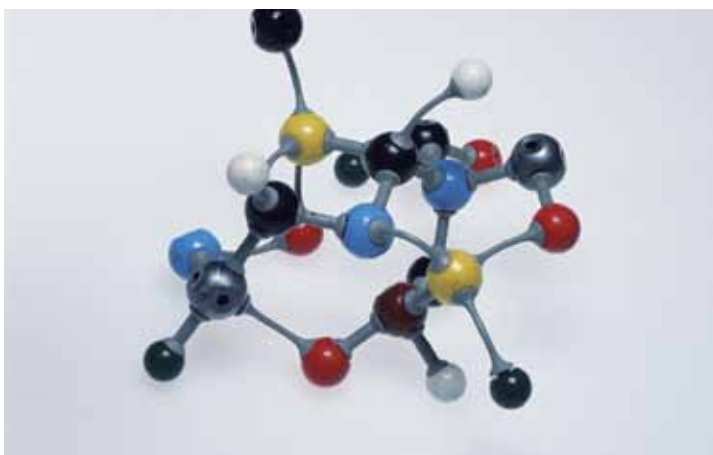
www.epps.ru

Компании

Амкодор 25
 Ачинский цемент 36
 БазэлЦемент 36
 Бизнес-ангелы Сибири 43
 Бриз-Центр 15
 ВСК Страховой дом 11
 Группа «ГАЗ» 20
 КрайДЭО 16
 Манотомь 6
 Раскат 24
 СЗМК 9
 Сибирский завод «Энергопром» 9
 Сибирский цемент 36
 Сибшхострой 8
 Сириус-Красноярск 49
 Союзцемент 37
 ТОНАП 44
 ЧЕТРА 10

Лица

Ирина Горкина 9
 Андрей Гнездилов 9
 Сергей Гнездилов 43
 Олег Дерипаска 9
 Юнир Нуриев 33
 Николай Остроухов 22
 Владимир Путин 25
 Юрий Трутнев 12
 Алексей Хомлянский 9
 Анатолий Цыкалов 8
 Алексей Шишлов 13



стр. 42 | О нанотехнологиях и инновациях сегодня не говорит только ленивый чиновник. В практическую значимость этих слов уже мало кто верит, ассоциируя их лишь со стремлением получить побольше денег. Но как складывается реальная ситуация в научных центрах и технопарках? И насколько активно новые технологии применяются в промышленности?



стр. 52 | Привычные счетчики электроэнергии с крутящимся диском уходят в прошлое. На смену прежним регистраторам потребления киловатт-часов приходит новое поколение приборов: электронные. Они умеют не просто считать, но и дифференцировать потребление электричества в соответствии с разными тарифными зонами, дневной и ночной. Сколько можно сэкономить, и стоит ли переустанавливать счетчик ради этой экономии?

Промышленные страницы Сибири

ЛЕТО - ВРЕМЯ ГОРЯЧИХ РЕШЕНИЙ!

Специальная акция на публикацию рекламной информации

В преддверии 5-летия журнала «Промышленные страницы Сибири», мы подготовили для всех рекламодателей специальные условия размещения рекламных материалов.

В период проведения акции, Вы получите максимальный результат на самых выгодных условиях со скидками и бонусами!

10% 20% 30%

Выберите СВОЁ размещение!

Подробности по телефонам отдела продаж
(391) 237-15-37, 237-15-24



ОАО «МАНОТОМЬ»: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПУТЬ ДЛИНОЮ В 70 ЛЕТ

В 2011 году ОАО «Манотомь» отмечает свое 70-летие. Предприятие было основано в октябре 1941 года как Томский манометровый завод на базе эвакуированных в Томск в годы Великой Отечественной войны предприятий: московского завода «Манометр» и трех ленинградских заводов — «Ленгзип», «Молодой ударник» и оптико-механического завода №5. Созданный томский завод выпускал приборы контроля для танковой и авиационной промышленности.

Первый выпуск продукции был осуществлен в январе 1942 г. За годы Великой Отечественной войны (1941 — 1945 гг.) завод 18 раз занимал первые места в соревновании предприятий отрасли, 636 работников были награждены орденами и медалями за доблестный труд.

За послевоенный период объем выпускаемой продукции вырос в 2,5 раза. Завод выпускал манометры, манометрические краны, лаги, регуляторы давления, шахтные скоростемеры, тахометры.

В 1952 году правительство приняло решение о строительстве нового завода. Специальным решением ЦК КПСС и Совета Министров СССР заводу были поручены освоение и выпуск новых, более сложных при-

боров: аммиачных и электроконтактных манометров, термометров. Эти приборы предназначены для автоматизации и механизации производственных процессов в важнейших отраслях народного хозяйства.

С 1958 по 1961 годы развернулось строительство пяти корпусов завода на новой площадке по проспекту Комсомольскому. В новых цехах развернулась борьба за высокую культуру производства, эстетику. Это позволило улучшить качество продукции, обеспечить ритмичную работу. Взяв курс на комплексную механизацию труда, автоматизацию технологических процессов. В это время были созданы центральная заводская лаборатория, лаборатория измерительной техники, контрольно-испытательная станция.

12 февраля 1971 года Президиум Верховного Совета СССР наградил Томский манометровый завод орденом Октябрьской революции за досрочное выполнение заданий пятилетнего плана, успешное освоение новых видов приборов. В 1972 году завод был награжден Юбилейным почетным Знаком ЦК КПСС, Президиума Верховного Совета СССР, Совета Министров СССР, ВЦСПС за достижение наивысших результатов во все-

союзном социалистическом соревновании в ознаменовании 50-летия образования СССР.

В этом же году заводу было присвоено звание «Предприятие высокой культуры производства». На протяжении десятилетия с 1967 по 1977 гг. предприятию 6 раз присуждалось Красное Знамя ЦК КПСС, Совета Министров СССР, ВЦСПС и ЦК ВЛКСМ, а также переходящее Красное Знамя областных структур власти за успешное выполнение народно-хозяйственных планов.

За период 70-80-х гг. заводу удалось расширить номенклатуру выпускаемой продукции до 60 типов приборов: манометры для молочной и шинной промышленности, виброустойчивые и сигнализирующие, в том числе во взрывозащищенном исполнении, общепромышленные типа МТП. На базе манометров МП были разработаны МП-3У и МП-4У.

В 80-е годы был взят курс на техническое перевооружение завода. Введены комплексно-механизированные участки, станки с ЧПУ, автоматизированные линии. Мощности предприятия составляли 12 производственных цехов. Численность работников составляла 4,5 тыс. человек. В сутки выпускалось до 16 тыс. приборов. Продукция поставлялась в 56 стран мира.

В 1993 году предприятие было акционировано. Сегодня ОАО «Манотомь» — это одно из ведущих в России предприятий по выпуску манометров. Предприятие развивается на собственных ресурсах, ежегодно укрепляя финансовую устойчивость. Доля рынка ОАО «Манотомь» по экспертным оценкам на конец 2010 г. составляет 35% рынка России. Ежегодно растут объемы производства приборов специального назначения для оборонно-промышленного комплекса. «Манотомь» — крупный российский производитель манометров для организаций, осуществляющих разработку и поставки оборудования для авиации, военно-морского флота, ракетостроения и других родов войск МО РФ.

Политика развития предприятия направлена на техническое перевооружение производственного фонда, внедрение новейших наукоемких и ресурсосберегающих технологий металлообработки, литья, технологий полимерных и лакокрасочных покрытий.

В новом тысячелетии ОАО «Манотомь» стало одним из промышленных предприятий Томской области, определивших инновации главным принципом перестройки производства.



Александр Гец,
Генеральный директор
ОАО «Манотомь»

— ОАО «Манотомь» - ведущий производитель манометрической продукции России. И для того, чтобы грамотно развивать предприятие,

вы сделали ставку на интегрирование науки в производство. Расскажите о ключевых звеньях этой работы и о результатах. Какова динамика роста наукоемкой продукции?

— Эту ставку мы сделали не сейчас, а много лет назад и практически не прерывали связи производства и науки. Еще в 90-е годы мы создали СКБ – специальное конструкторское бюро, которое и взяло на себя миссию создания наукоемких проектов. Также создали участок производства новой продукции, куда закупили специальное оборудование. На этом участке сначала обкатывается, а потом и производится вся наукоемкая продукция. В эту цепочку звеньев входят также маркетинговые исследования рынка на предмет потребности клиентов и специально созданная при отделе сбыта группа по продвижению инновационной продукции. До кризиса мы создали студенческий деловой центр – кузницу кадров для создания инноваций и возможности быстрого вхождения студентов в потребности рынка, но во время кризиса вынуждены были приостановить на время работу центра. Конструкторы-разработчики СКБ, сами имеющие научные степени кандидатов наук,

работали и работают в тесной связи с учеными Томского Политехнического университета и ТУСУРа. И в то время, когда достижения нашей науки делают инновационные предложения учёных реальными для производства, рождаются те самые инновационные проекты. А это - и создание современных интеллектуальных приборов, и создание нового направления в сигнализирующих приборах с использованием оптических или индукционных датчиков, и проект по автоматизации рабочего места поверителя, и работы по автоматизации поверки и градуировки стрелочных приборов и так далее, и так далее. Результаты есть. Это более 20 патентов на разработки, внедренные в производство. Спрос на рынке на наукоемкую продукцию растет, другой вопрос - время на создание, раскрутку, опытную эксплуатацию и доработку новинок проходит немалое. Вложенные инвестиции возвращаются не сразу. И когда потребитель оценит все достоинства, он уже в дальнейшем не отказывается от новых приборов. И если за 2008 - 2009 годы, когда мы активно внедряли на рынке свои последние новинки, производство новой продукции находилось примерно на одном уровне, то за 2010 - 2011 годы оно возросло в два раза, в том числе в разы увеличились заказы на новый прибор для военно-морского флота от Минобороны РФ. Сейчас мы усилили инженерно-конструкторский состав и работаем по финансируемой госпрограмме над созданием приборов жизнеобеспечения человека в экстремальных условиях. В этом направлении мы также уверены в будущих перспективах.



www.oksshs.ru
ISO 9001/2000

Объединённая компания «Сибшахтострой» - генподрядная строительная организация, способная выполнять все виды проектных, строительно-монтажных и пусконаладочных работ на объектах угольной промышленности, металлургии, энергетики, жилья, коммунального хозяйства и других отраслей - со сдачей объектов «под ключ».

Компания полного цикла производства, способная взять объект с «нуля» и запустить готовое предприятие. Собственные заводы ОК «Сибшахтострой» — металлоконструкций и энерготехнический, — проектный институт, автотранспортное предприятие, участки по монтажу и пусконаладочное управление функционируют как единый слаженный механизм, обеспечивающие досрочное выполнение всего комплекса работ и как следствие — значительную экономию средств заказчика.

Постоянно расширяется номенклатура изделий для жилищного и промышленного строительства, качественно и в короткие сроки — как правило, меньше чем за год — возводятся (и реконструируются) обогатительные фабрики, шахты, разрезы и социальные объекты. Объектами новейшей истории и высокой культуры производства уже стали ОФ «Листвяжная», «Северная», «Антоновская», ЦОФ «Щедрухинская», ОФ «Красногорская», шахты «Заречная», «Южная», разрезы «Сибирский», «Междуреченский», «УК «Разрез Степной», ОБ «СП «Барзасское товарищество» и многие др. Предприятия последнего поколения — это образец комплексного подхода к решению производственных, экономических и экологических запросов заказчика. Достаточно сказать, что площадь застройки сокращается в несколько раз, электропотребление уменьшится до 125-110 кВт против прежних 450 кВт на тонну обогащения. Здесь применяется замкнутый цикл водоснабжения, без наружных отстойников. Пустая порода, остающаяся после обогащения угля, используется для рекуль-

тивации земель, на которых в дальнейшем можно сажать лес. Важный момент — отказ от термосушки угля, что позволяет исключить выбросы черного дыма. Еще один существенный плюс — создание системы высокой степени автоматизации управления ОФ и технологическими комплексами шахт. Вполне закономерно, что в 2009 г. ОК «Сибшахтострой» была награждена Премией Правительства РФ в области науки и техники.

«Бездымные котельные — уже реалии сегодняшнего дня. Наши технологии позволяют устранить выбросы в атмосферу оксидов азота, которые угнетающе действуют на иммунную систему человека. Имеющиеся на территории области многочисленные котельные старого образца можно было бы оперативно модернизировать, и Кузбасс превратился бы в чистейший регион», — подчеркивает Анатолий Алексеевич Ивушкин, генеральный директор ОК «Сибшахтострой».

Программа производства серии водогрейных котлов типа КВ, КВ-Р, КВ-В, КВ-Ф включает в себя производство котлов водогрейных типа КВ номинальной производительностью 4,65 МВт, 7,56 МВт, 11,63 МВт, и 23,26 МВт.

Котлы предназначены для получения горячей воды с температурой 95°C, 115°C, 150°C и используются в системах отопления и горячего водоснабжения жилых, общественных и промышленных зданий, а также для технологических целей. Конструкция котельных агрегатов позволяет комплектовать их различными типами топочных устройств.

В качестве топлива в котлах допускается использовать: твердое, газообразное и жидкое топливо.





Сибирский завод металлических конструкций

В настоящее время предприятие изготавливает металлоконструкции, нестандартное оборудование, опоры ЛЭП, прожекторные мачты, очистные сооружения, токарные и пр. изделия, полностью обеспечивая потребности своей головной компании и сторонних заказчиков.

«С момента завершения реконструкции завода 1 января 2010 г. мы шагнули далеко вперед по производству и совершенствованию системы качества, — рассказывает генеральный директор СЗМК Карташов Сергей Анатольевич. — Сегодня выпускаем 1500-1600 тыс. тонн металлоконструкций в месяц».

Наличие высокотехнологичного оборудования и квалифицированный персонал позволяют производить конструкции любой сложности и нестандартное оборудование. Само слово «нестандартное» подразумевает индивидуальный подход к разработке и изготовлению оборудования клиента.

Постоянное развитие производства и непрерывное движение вперед — стиль жизни нашей компании. Гордимся своими последними приобретениями — автоматизированным оборудованием итальянской фирмы FICER и финской программой Tekla Structures, благодаря которой можно создавать трехмерные модели любых металлоконструкций. За счет применения Tekla удалось снизить в 1,5 раза себестоимость конструирования одной тонны изделия.

Специалисты предприятия регулярно посещают ведущие заводы Европы, Японии, где перенимают опыт и инновационные технологии зарубежных специалистов. На заводе используется оборудование лучших мировых производителей.

Особое внимание уделяется качеству выпускаемой заводом продукции. Наряду с тем, что система менеджмента качества на предприятии соответствует требованиям ISO 9001:2000, она постоянно совершенствуется.



Сибирский завод Энергопром

Основное направление работы — обеспечение объектов строительства такими строительными материалами и электротехнической продукцией, как модульные здания, изделия из ПВХ и алюминия (двери, окна, витражи), фасадные материалы (профлист, сайдинг, панели), электротехническая продукция (низковольтное и высоковольтное оборудование), металлические конструкции и изделия (металлические и противопожарные двери, металлическая мебель — шкафы, в т.ч. пожарные, ящики, контейнера, стеллажи, верстаки, изделия для вентиляции), полимерная окраска изделий.

«Большим спросом пользуются производимые нами бытовые помещения, павильоны, модульные здания. При строительстве модульных зданий применяем сертифицированную технологию — легкие конструкции из гнутого профиля, — за счет этого удалось добиться удешевления продукции. Данная технология позволяет производить модули под заказ по проекту заказчика качественно и в сжатые сроки», — поясняет генеральный директор СЗЭП Рубан Андрей Владимирович. В основе данных изделий находится прочная стальная конструкция с термостойким утеплителем. Помещения могут быть использованы для временного проживания или в качестве постоянного рабочего помещения: производственные помещения, хозяйственные блоки, медпункты, склады, киоски, павильоны, бытовые помещения, базы отдыха, останочные комплексы, КПП, штабные модули. В настоящее время при нашем участии строятся Томский и Анжеро-Судженский деревообрабатывающие комбинаты, ОФ «Краснобродска-Коксовая», подстанция Троицкая на Яйском НПЗ и др. объекты.

Блочно-модульные здания производятся любой комплектации с наружной и внутренней отделкой, одноэтажные и двухэтажные.

Предприятие является постоянным участником специализированных выставок и ярмарок.





Красноярский край «подсаживают» на нефть и газ

В то время как один за другим закрываются некогда ключевые для промышленности региона заводы, основным разделом Стратегии социально-экономического развития Красноярского края до 2020 года чиновники называют нефтегазовый комплекс (НГК). 15 июля в местном Правительстве прошло обсуждение этой темы на круглом столе.

В стратегической перспективе, с учетом истощения сырьевой базы в западной Сибири и Европейской части России, край может рассматриваться как одна из основных баз углеводородного сырья России, способная поддержать экспортный потенциал страны на рынке углеводородного сырья.

На территории края планируется формирование и развитие двух центров добычи и переработки углеводородного сырья – Северо-западного (на территории севера Туруханского и западной части Таймырского районов) и Приангарского (на территории юга Эвенкии и восточных районов Приангарья). К 2030 году ими будет обеспечиваться до 10% российских объемов добычи нефти и до 5% добычи газа.

В период с 2011 по 2015 гг. НГК будет специализироваться преимущественно на добыче и транспортировке нефти и газа за пределы края, а в дальнейшем, к 2020–2030 году, предполагается диверсификация отрасли и создание производств по глубокой переработке нефти и газа. При этом интенсивность и масштабы развития НГК будут зависеть от успешности геологоразведочных работ, динамики формирования транспортной инфраструктуры, инвестиционной активности основных недропользователей и ценовой конъюнктуры на рынках нефти, газа и продуктов их переработки.

Технику ЧЕТРА показали главе Минобороны

«ЧЕТРА – Промышленные машины», находящаяся под управлением «Концерн «Тракторные заводы» продемонстрировала высшему руководству Министерства обороны России один из самых востребованных отечественных вездеходов ЧЕТРА ТМ130.

Показ прошел на полигоне Научно-исследовательского испытательного центра Федерального государственного учреждения «3-го Центрального научно-исследовательского института Министерства обороны РА» (г. Бронницы Московской области).

Глава Минобороны Анатолий Сердюков ознакомился с образцами перспективной отечественной техники. Оценивая вездеход ЧЕТРА ТМ130, он отметил, что это весьма перспективная техника, которая может использоваться в любых экстремальных климатических условиях. Вездеход ЧЕТРА ТМ130 первым двинулся на старт, возглавив тем самым демонстрационный показ практических возможностей представленной инновационной техники, и с легкостью прошел все препятствия полигона.

В демонстрации уникальных, инновационных, военных машин российские компании представили более 100 единиц техники, которым предстояло пройти сложную трассу, состоящую из крутых подъемов, спусков и оврагов, рвов и водных препятствий, которые покоряются только выносливой с высоким ресурсом технике. Кроме того, до 90 % всей автомобильной техники, поступающей на вооружение в Российскую Армию, испытываются именно на этой трассе.

В Новосибирской области увеличились объемы добычи общераспространенных полезных ископаемых

Об этом сообщил руководитель департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды Юрий Марченко.

Объем добычи общераспространенных полезных ископаемых за первое полугодие 2011 года составил 3906 тыс. куб. метров, что на 9% превышает уровень аналогичного периода 2010 года. Наибольший прирост достигнут при добыче камней и строительных известняков, объем добычи которых составил 2722 тыс. куб. метров, что на 21% больше чем в 2010 году. Самые высокие показатели роста добычи достигнуты предприятиями ОАО «Каменный карьер», ООО «Скала», ОАО «Первая нерудная компания».

В первом полугодии 2011 года проведено 2 аукциона на получение права пользования недрами с целью геологического изучения, разведки и добычи общераспространенных полезных ископаемых. За счет средств недропользователей произведены работы по геологическому изучению минерально-сырьевой базы строительных материалов на сумму более 3,5 млн руб. С начала года поступления в областной бюджет за счет лицензионной деятельности составили 61 935 тыс. руб.

Кроме того, как подчеркнул Юрий Марченко, департаментом усилен контроль эффективности пользования недрами. Так, по рекомендациям специальной комиссии за нарушения предприятиями-недропользователями условий лицензий аннулировано действие 4 лицензий и предприятия досрочно лишились права пользования участками недр.



С 1 января 2012 года вступает в действие Федеральный Закон РФ №225–ФЗ «Об обязательном страховании ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте», вводящий обязательную норму страхования.

Основная цель Закона – не только защитить жизненные и имущественные интересы граждан и юридических лиц за счет гарантированного возмещения возможного ущерба, но и стимулировать меры по повышению безопасности опасных объектов. Как считают специалисты компании СОАО «ВСК», являющейся одним из лидеров на рынке страхования, руководители предприятия – владельцы ОПО, повышая уровень безопасности на объекте, могут значительно снизить страховые тарифы и суммы. Кроме того, смогут реально защитить имущественные интересы граждан и юридических лиц, за счет гарантированных компенсационных выплат за причиненный ущерб.

Кстати, о страховых суммах. В соответствии с существующим законодательством в настоящее время страховые суммы и страховые премии (плата за услуги страховой компании) невелики, и в зависимости от типа опасного объекта установлены в размере 100 тыс. рублей, 1 и 7 млн рублей. Страховые премии также невелики и составляют от 0,1 – 0,5%. Исходя из этого при страховании, например, башенного крана или котельной на сумму 1,0 млн. рублей, предприятие, за выплату компенсации при наступлении страхового случая, заплатит страховой компании премию в размере 1,0 тыс. рублей. Однако, всем очевидно, что при серьезной аварии страховая сумма не в состоянии покрыть ущерб и собственнику в конечном итоге при возмещении приходится рассчитывать на собственные возможности. А это в некоторых случаях может привести к банкротству предприятия.

В соответствии с оценками экспертов сейчас страхованием может покрываться только около 30% ущерба, вызванного авариями на опасных объектах.

Это и послужило основным толчком к принятию нового федерального закона об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте», имеющего шесть основных отличий от действующего в настоящее время Федерального закона 116 – ФЗ от 21 июля 1997 года «О промышленной безопасности опасных производ-

ственных объектов», вменяющего страхование ОПО. Конечно же, всех в первую очередь интересуют размеры страховых сумм и страховых выплат. Да, они значительно возрастут, но в тоже время хорошей новостью может стать для Вас то, что обязательное страхование ответственности относится на затраты предприятия в полном объеме, в соответствии со второй частью Налогового кодекса РФ (ст. 263). Расширяется список потерпевших, в соответствии с чем, в него включаются работники предприятия Страхователя. Увеличено число источников повышенной опасности. К существующим опасным производственным объектам и объектам гидротехнических сооружений добавлены многотопливные автоматические заправочные станции и автоматические газонаполнительные компрессорные станции. И последнее отличие – введена система штрафов при отсутствии страхового полиса, в которой ко всему прочему введена норма, предусматривающая взыскание с предприятия, не имеющего договора обязательного страхования в доход Российской Федерации, неосновательно сбереженные суммы страховой премии.

Таким образом, введение нового Закона окажет значительное влияние, как на рынок страхования, так и на рынок оказания услуг в области промышленной безопасности.



Новосибирский филиал СОАО «ВСК»
 Адрес 630005 г. Новосибирск, ул. Гоголя, 42
 многоканальный тел.: (383) 20-11-311
 Факс. (383) 211-03-04

Первый юбилей «Промышленных страниц Сибири»

Июль 2011 года для «Промышленных страниц Сибири» – месяц особенный. Ровно пять лет назад свет увидел первый номер журнала. Это первая круглая дата нашего издания, и мы хотим поделиться с нашими читателями своей радостью и своей историей.

АВТОР ТЕКСТА

Юлия Ребрунова

Когда журнал только задумывался как самостоятельный проект, никто не мог знать наверняка, что такой формат будет востребован читателями и рекламодателями. Информационная среда Красноярска к тому времени уже была заполнена рекламными каталогами широкой и узкой тематики. Для того, чтобы выделиться в этой массе, нужно было занять особую нишу: не только рекламного, но и действительно информационного издания.

Однако, первые выпуски не избежали сходства с обыкновенными каталогами: «Страницы» были черно-белыми, цветной печаталась только обложка. Но качество материалов и грамотное распространение собрали немало положительных отзывов от читателей и клиентов.

Тот опыт показал, что наполнение куда важнее внешнего вида. И, несмотря на то, что первые месяцы журнал создавал впечатление неуклюжего первенца, он смог заинтересовать читателей. Десятки таких же сибирских изданий ежегодно вспыхивают и быстро угасают, но «ПСС» сумели отстоять свое место на рынке. Сейчас мы можем говорить об этом периоде нашего развития с той же иронией и ностальгией, с которой принято пересматривать детские фотографии успешного человека.

Первыми клиентами нашей компании стали организации среднего и малого бизнеса. Но затем на территории первоначального распространения — в Красноярском крае — журналу стало тесно. Мы начали активно заявлять о себе в других регионах Сибири. Количество редакционных материалов значительно увеличилось. Издательство положило начало сотрудничества с крупнейшими выставочными центрами, журнал был представлен на ведущих выставках и ярмарках Сибири. Объем издания также увеличился, и составил от 40 до 52 страниц.

Уже с января 2007 года в журнале «Промышленные страницы Сибири» размещать рекламную информацию начали не только организации Красноярского края, но и компании Сибирского

федерального округа. В марте этого же года решением редакции был увеличен тираж до 12 000 экземпляров.

К концу первого года жизни журнал прочно закрепился на рынке, приобретя в качестве надежных партнеров несколько ведущих рекламных агентств. Крупнейшие заводы России из Москвы, Чебоксар, Челябинска становились нашими постоянными рекламодателями.

Перемены — незаменимый ингредиент успешного развития. А потому начало 2008 года ознаменовала смена логотипа журнала, журнал стал верстаться по абсолютно новой сетке, которая ничем не напоминала старую. Было также принято решение о закреплении страничности в объеме от 50 страниц. Все это привело к значительному изменению внешнего вида. В результате «Промышленные страницы» стали более современными и уникальными в своем роде. Это был первый шаг к тому образу журнала, с которым читатель знаком сегодня.

Но в конце 2008 года нас ждали совсем другие перемены — тучные годы головокружительного взлета промышленности сменили два года не менее головокружительного падения.

Количество клиентов снижалось, так же и снижались показатели среднего счета. Однако мы нашли выход из этого положения. К концу года мы приобрели, наверное, самый ценный опыт — опыт работы во время кризиса, когда рекламные бюджеты сдулись, как шарики после дня рождения. Клиенты уходили не просто от нас, а уходили с рынка, совсем. Слово «оптимизация» для нас стало самым главным — прокручивая в голове, где и на чем можно сэкономить, как оптимизировать поступления от рекламы, что сейчас интересно нашим клиентам. Нашим клиентам были предложены наиболее выгодные условия — скидки, бонусы, максимально льготная отсрочка платежа. Такая оптимизация позволила нам выжить в нестабильной экономической ситуации в стране, остаться и укрепить свои позиции на рынке СМИ.

В этот сложный период определился один из основных приоритетов — быть ближе к читателю, теснее взаимодействовать с компаниями-нюясмейкерами и обеспечивать прямой контакт между интересными и заинтересованными.

В 2010 году наша редакция стала организатором круглого стола «Отечественное оборудование для автоматизации промышленных предприятий». Материалы, опубликованные в журнале по итогам проведения мероприятия, вызвали большой ажиотаж вокруг себя, что, несомненно, подогрело интерес к изданию.

Сентябрьский номер того же года сумел поучаствовать более чем на 20 отраслевых выставках по всей России, что стало настоящим рекордом для журнала.

Особое место на наших страницах заняли интерактивные обсуждения и заочные дискуссии, касающиеся самых актуальных и наиболее болезненных тем.

В 2011 году мы снова собрали коллег и конкурентов за одним столом, проведя уже второй по счету живой круглый стол, посвященный автоматизации в ЖКХ. Не ограничиваясь на этот раз нашим славным городом Красноярском, организовали это мероприятие в не менее славном городе Новосибирске в рамках международной выставки «Передовые технологии автоматизации». На нашу радость и зависть конкурентов к участию удалось привлечь более шести участников из Омска, Екатеринбурга, Красноярска, Новосибирска, Кемерово. В ходе дискуссии автоматизаторы и представители коммунальных организаций вышли на прямой диалог, который позволил определить реальные потребности двух сторон и пришли к общему мнению по самым актуальным проблемам. А мы получили огромное множество положительных отзывов о нашей работе. Мероприятие оказалось настолько эффективным, что к нам обратились компании с просьбой о помощи в проведении подобных мероприятий.

Сейчас журнал празднует свой первый юбилей — 5 лет. В дальнейших планах — запуск нескольких новых проектов, которые будут ориентированы на более широкую аудиторию, но с той же тематикой, что и журнал. Это позволит нам удовлетворить еще больше потребностей наших клиентов и обзавестись еще не одной сотней, а может быть и тысячей партнеров.

Мы благодарны каждому, кто хоть раз листал страницы нашего журнала и читал наши статьи. Мы говорим спасибо всем, кто стал нашим клиентом и сделал наше сотрудничество взаимовыгодным. И мы обещаем, что сделаем все возможное для того, чтобы партнерство и впредь было приятным и эффективным. Оставайтесь с нами!



Будем рады прочитать на электронной почте info@epps.ru любые ваши отзывы о нашей работе или услышать их по телефону (391) 237-15-37.



Какие дороги нас объединяют?

Возможно, Россия не имела бы одной из двух своих наболевших проблем, если бы размер ее был поменьше. А так широкие просторы нашей страны приходится связывать многокилометровыми транспортными сетями, и не только связывать, но и следить за тем, в каком состоянии они находятся.

АВТОР ТЕКСТА

Татьяна Пантюшева

В далеком XIX веке знаменитый английский путешественник А. Мичи, побывав в Сибири, отмечал в своих записках, что дороги в Енисейской губернии гораздо лучше, чем, например, в Иркутской. И почтовое сообщение здесь, несмотря на встречающиеся затруднения, осуществляется с замечательной быстротой.

В те годы качество дорожного покрытия нашего региона выгодно отличало Енисейскую губернию от ближайших соседей. И сегодня, в XXI веке, нам часто приходится слышать от водителей-дальнобойщиков, путешественников автостопом, перегонщиков машин да и от рядовых автолюбителей

о том, что качество автомобильных трасс в Красноярском крае самое лучшее во всем Сибирском федеральном округе и на Дальнем Востоке. Но до идеала, согласитесь, еще далеко.

Сегодня, наверное, только ленивый не обсудил то, в каком положении находится наша транспортная сеть. Имеющиеся артерии, спроектированные и построенные даже десятилетие назад, уже катастрофически не справляются с тем потоком автомобилей, нагрузка которого возлагается на них в наше время. Соответственно, возникает важнейшая, более того, жизненная необходимость в строительстве новых развязок, мостов, расширения имеющихся трасс. Да и о ремонте имеющихся полотно забывать не стоит, ведь дефекты дорожного покрытия ведут к дальнейшему его разрушению. Мало того, они могут способствовать возникновению аварийных ситуаций и ДТП.

Наполеоновские планы

Для экономического развития Сибирского региона транспортное сообщение по автомобильным дорогам имеет крайне важное значение. Но в настоящее время сеть автомобильных дорог с твердым покрытием в Сибирском регионе развита далеко не на должном уровне. Несмотря на то, что в некоторых случаях автомобильный транспорт в Сибирском регионе остается главным путем сообщения между населенными пунктами. Наиболее важными транспортными артериями являются: Амуро-Якутская автомагистраль, автомагистраль Абазы-Ак-Довураку, Чуйский тракт, Усинский тракт и Колымское шоссе. В Новосибирской области продолжается строительство северного обхода областного центра — федеральной автомобильной дороги Омск-Новосибирск на участке Прокудское — Сокур с мостовым переходом через Обь у поселка Красный Яр.

По ремонту и строительству дорог разрабатываются, утверждаются и реализуются различные программы на региональных и федеральном уровнях. Самым известным таким проектом в Красноярском крае стала долгосрочная целевая программа «Дороги Красноярья». Объем ее финансирования только на этапе с 2009 по 2011 год предполагался в 18 миллиардов рублей. Согласно данному целевому документу планировалось не только провести ремонт автомобильных дорог общего пользования, но и строительство, реконструкция автомобильных трасс и искусственных сооружений.

В сентябре 2009 года была начата реализация проекта по строительству новой двухуровневой транспортной развязки, включая путепровод

длиной 78 метров, участок автодороги Красноярск-Железногорск, расположенный вблизи выезда из города. В результате реконструкции здесь была полностью заменена дорожная одежда, расширена проезжая часть до двух полос движения в каждом направлении, велись работы по устройству переходно-скоростных полос.

Пробуют применять инновации в области нанесения дорожной разметки. Так, красноярское специализированное дорожное предприятие «Бриз-Центр» приобрело современную германскую специализированную машину Hofmann, которая позволяет использовать современные и эффективные технологии нанесения разметки: классическая технология с применением экструдера, спрей-нанесение и структурная разметка.

В конце ноября 2010 года было полностью завершено строительство нового выезда из Сосновоборска с устройством автодорожного путепровода, и по многочисленным просьбам местных жителей открыто рабочее движение в переходном типе покрытия по улицам №8 и Ленинского комсомола. Таким образом, было организовано безопасное автомобильное движение через транспортную развязку в двух уровнях.

В нынешнем году утверждена ведомственная целевая программа «Развитие и модернизация автомобильных дорог Красноярского края» на 2011-2013 гг. Министр транспорта края Захар Титов на заседании регионального Правительства представляя этот документ, обозначил основные его цели: обеспечение сохранности и модернизация существующей краевой дорожной сети и искусственных сооружений, развитие сети автомобильных дорог в направлениях, обеспечивающих социально-экономические потребности жителей края и хозяйствующих на его территории экономических субъектов, обеспечение сохранности и модернизация существующей сети муниципальных межпоселенческих автомобильных дорог и искусственных сооружений на них.

В рамках программы предусмотрен капитальный ремонт автомобильной дороги «Подъезд к аэропорту «Емельяново», строительство дорог в Сосновоборске, реконструкция ул. 2-я Брянская до ул. Калинина в Красноярске. В 2011 году планируется завершить работы по строительству мостового перехода через реку Ангара на автомобильной дороге «Богушаны — Юрубчен — Байкит», начатые в 2008 году, строительство автомобильной дороги Красноярск — Солонцы 1 — 3 км, начатое в конце прошлого года.

Всего за три года реализации программы из краевого бюджета планируется выделить 1,127 млрд рублей.

Естественно наиболее важными объектами дорожного строительства можно назвать те, которые реализуются параллельно и в помощь различным крупным инвестиционным проектам. В Красноярском крае делают большие ставки, возлагают большие надежды на инвестиционные проекты Нижнего Принагарья (достройка Богучанской ГЭС мощностью 3000 мВт, строительство алюминиевого завода мощностью 600 тыс. тонн, строительство Богучанского ЛПК). Кстати, здесь и надежда больше на то, что эти дороги и развязки и будут доведены до конца, и сланы будут в срок.

Конкурс устроен так, что право на проведение тех или иных работ получит тот, кто предложит наиболее низкую стоимость за проведение этих работ. Эти псевдоспециалисты снижают цену за пределы возможностей любой профессиональной команды, и в итоге, торги выигрывают.

Никуда без инноваций

Что касается возведения искусственных сооружений, здесь все достаточно традиционно, в основном это мосты из железобетонных конструкций. При строительстве автомобильных дорог применяются два вида покрытий — асфальтобетонные и цементобетонные. Решение о выборе типа покрытия должно приниматься с учетом интенсивности движения, состава транспортного потока, климатических и грунтово-гидрологических условий, наличия исходных материалов, возможности использования необходимого технологического оборудования. В основном в нашей стране дороги выполняются по первому технологическому варианту.

Первое асфальтобетонное покрытие в России было построено в Одессе в 1874 году. С тех пор основные исходные компоненты материала не изменились, продолжается применения все того же битума, щебня, песка и минерального порошка. Увеличение интенсивности движения, изменение состава транспортных потоков требуют более прочных дорожных конструкций и новых типов асфальтобетона. Но для производства таких высококачественных материалов требуется полное перевооружение отечественных асфальтобетонных и щебне-дробильных заводов. Хотя, в прессе то тут, то там появляются сообщения об экспериментаторских введениях новых технологий в дорожном строительстве с применением принципиально новых технологий, производимых в других странах и ввозимых оттуда. Но как эти материалы и

технологии покажут себя в суровом сибирском климате? Остается только догадываться... поэтому, дороги у нас продолжают возводить традиционным способом, с помощью проверенного материала.

Пробуют применять инновации в области нанесения дорожной разметки. Так, красноярское специализированное дорожное предприятие «Бриз-Центр» приобрело современную германскую специализированную машину Hofmann, которая позволяет использовать современные и эффективные технологии нанесения разметки: классическая технология с применением экструдера, спрей-нанесение и структурная разметка.

В этом сезоне специалисты в качестве эксперимента нанесут структурную дорожную разметку на участке дороги к аэропорту Емельяново и в течение года будут наблюдать, как поведет себя новая технология на сибирском дорожном покрытии.

Проводите тендеры раньше!

Проблем в области дорожного строительства немало. Видимо, именно поэтому новые технологии здесь внедряются не столь скоро и успешно. Например, Иван Архипов директор Ермаковского филиала ГП Красноярского края «КрайДЭО» отмечает: «После дефицита кадров (средний возраст сотрудников предприятия приближается к пятидесяти годам, а молодежь к нам идет неохотно) следующий острый вопрос — непродуманная система проведения торгов, — признается директор Ермаковского филиала предприятия. — Некоторые аукционы проходят уже к концу сезона, в сентябре — октябре. А работы нужно выполнить в срок. Поэтому и проводятся работы в авральном режиме, что зачастую может сказаться негативно на качестве дорожного полотна».

Еще одной проблемой называют присутствие на конкурсах, так называемых фирм-однодневок. Специалисты с авторитетом называют их организациями, не имеющими за душой ничего, кроме письменного стола в кабинете 3 на 4 метра и элементарного набора канцелярских принадлежностей. Конкурс устроен так, что право на проведение тех или иных работ получит тот, кто предложит наиболее низкую стоимость за проведение этих работ. Эти псевдоспециалисты снижают цену за пределы возможностей любой профессиональной команды, и в итоге, торги выигрывают. А затем асфальт кладут в проливной дождь или закрывают им первый снег. Конечно, если эти случаи замечены кем-то, более того, засняты на видео, которое попадает в СМИ и становится достоянием общественности, руководители таких бригад оправдываются, де-



скать, технология позволяет так поступать... А на следующий год при взгляде на такую дорожную одежду и понять-то невозможно, что совсем недавно здесь проводился ремонт.

Кстати, чтобы избежать вышеописанных ситуаций, красноярцам официально разрешили контролировать ход дорожных работ. Об этом сообщили в Министерстве транспорта и связи Красноярского края.

«Мы рассчитываем на то, что с запуском сайта www.krasroad.ru (здесь каждый желающий может оставить информацию о нарушениях — прим. ред.), количество нарушений сократится. Когда за работой дорожно-строительных организаций одновременно будут следить общественность, городские власти, краевое Правительство и дублеры, уровень ответственности дорожников значительно повысится», — заявил министр транспорта Захар Титов.

Возможно, такой подход заставит недобросовестные организации подходить к своим обязанностям более ответственно.

Сдержанный оптимизм добывающих компаний против пессимизма энергетиков

Около месяца назад Росстат провел очередной мониторинг предпринимательской уверенности, опросив 4,4 тысячи различных организаций из разных отраслей промышленности. Основу исследований составили компании, главным полем деятельности является добывающее и обрабатывающее производство, а также выработка и распределение тепла, электричества, газа и воды.

АВТОР ТЕКСТА

Антон Полевой
по материалам Росстата

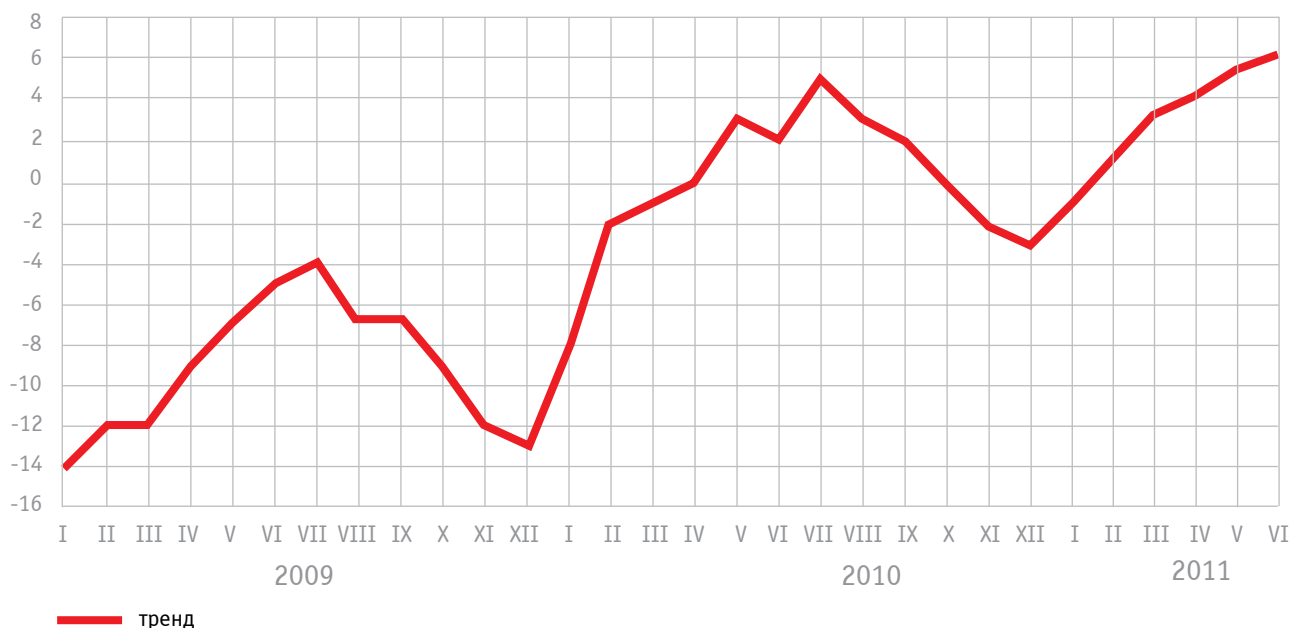
Прошлая проверка датировалась декабрем 2010 года. Тогда анализ ответов предпринимателей показал несмелую надежду на скорый рост. Но, очевидно, несоответствие реального сценария и прогнозов в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды привело к падению показателей с (6%) до (-7%).

А вот в остальных сегментах промышленности бизнесмены по-прежнему сдержанно оптимистичны: по сравнению с декабрем 2010 года общий индекс предпринимательской уверенности, отражающий обобщенное состояние предпринимательского поведения, в июне 2011 года повысился в добывающих производствах с (-3%) до (6%), в обрабатывающих производствах с (-6%) до (0%).

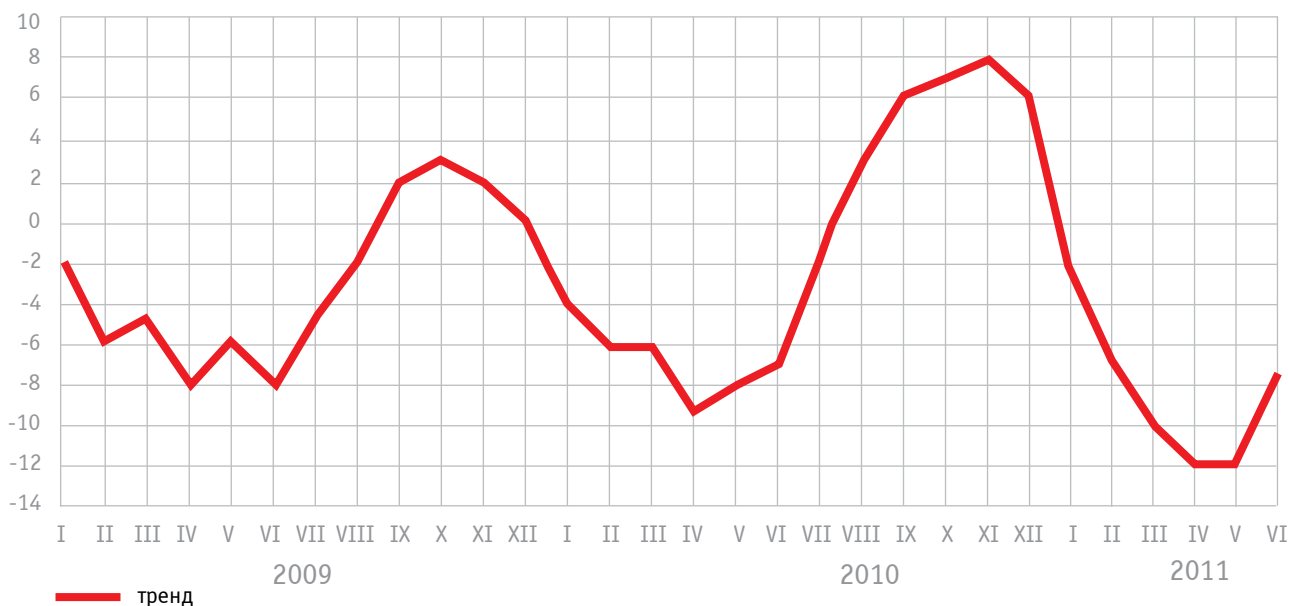
Самой простой причиной этих изменений статистики видят сезонность спроса на их продук-

цию. Лето — не самое лучшее время года для производителей тепла. Но а остальным двум группам опрошенных теплое время года не несет никакого негатива, хотя большинство компаний все же отмечают недостаточно высокий уровень загрузки производственных мощностей. Так, по оценке опрошенных руководителей, в июне сего года мощности предприятий были в среднем загружены не выше 60%. При этом около 80% бизнесменов полагают, что даже такого уровня будет достаточно для удовлетворения спроса на их товары в течение ближайшего полугодия.

Большая часть опрошенных ожидает уверенного роста спроса в течение трех ближайших месяцев, тогда как остальные готовятся к падению объемов продаж в начале осени. В целом количество уверенных в будущем оптимистов пре-



— тренд
Индекс предпринимательской уверенности организаций по добыче полезных ископаемых (без малых предприятий) в процентах (%)



Индекс предпринимательской уверенности организаций, осуществляющих производство и распределение электроэнергетики, газа и воды (без малых предприятий) в процентах (%)

вышает сомневающихся пессимистов на 35% в добывающих компаниях и на 27% — в обрабатывающих производствах.

Поводом для неуверенности предприниматели называют не только банальный недостаток спроса (в обрабатывающих компаниях этот пункт указал каждый второй респондент), неопределенность экономической ситуации, высокий уровень налогообложения, недостаток финансовых средств. Но что интересно, количество респондентов, отметивших в июне 2011 года неопределенность экономической ситуации, по сравнению с июнем прошлого года сильно сократилось.

Возросло влияние на ограничение роста производства факторов: высокий уровень налогообложения; недостаток квалифицированных рабочих; в обрабатывающих производствах — изношенность и отсутствие оборудования.

Несмотря на всенародную зависть населения страны сырьевым компаниям, только 11% руководителей в этом сегменте посчитали ситуацию в своей компании благоприятной. И 71% назвали ее удовлетворительной. В обрабатывающих производствах расстановка мнений не сильно отличается: 7% довольных против 77% удовлетворенных экономической ситуацией.

**Промышленные
страницы Сибири**

ЛЕТО - ВРЕМЯ ГОРЯЧИХ РЕШЕНИЙ!

Специальная акция на публикацию рекламной информации

В преддверии 5-летия журнала «Промышленные страницы Сибири», мы подготовили для всех рекламодателей специальные условия размещения рекламных материалов. В период проведения акции, Вы получите максимальный результат на самых выгодных условиях со скидками и бонусами!

10%

20%

30%

Выберите СВОЁ размещение!

Подробности по телефонам отдела продаж
(391) 237-15-37, 237-15-24



Какая машина избавит нас от одной из бед?

Автотранспортные магистрали имеют стратегическое значение для экономического развития нашей страны. Но издревле считалось, что в России две беды, одной из которых являются дороги. В последние годы выделяются значительные средства на то, чтобы от этой беды избавиться: производится не только ямочный ремонт магистралей, капитально ремонтируют, полностью меняют дорожное покрытие, строят новые трассы, мосты и развязки. Естественно, без специализированной техники здесь не обойтись. Какие же машины призваны помогать дорожно-строительным организациям?

Когда речь заходит о технике, сразу же возникает спор: отечественная или зарубежная? Так и в нашем случае: асфальтоукладчики, дорожные фрезы и катки, автогрейдеры, регенераторы дорожного полотна, экскаваторы, грузовики для перевозки конструкций, самосвалы для транспортировки сыпучих смесей и прочее с клеймом «Сделано в России» или «Made in где-то за ее пределами». Какие наиболее надежны?

Спор здесь будет вестись, наверное, в том же русле, что и разговор о любой другой технике: начиная с легковых автомобилей, которые продаются для личного семейного пользования, заканчивая тяжелыми специализированными машинами. Кто-то считает, что лучше нашей от-

ечественной, а поэтому адаптированный к здешним условиям, техники еще никто не придумал, а кто-то будет утверждать, что зарубежная техника — самое лучшее для дорожно-строительных работ. Есть третий путь — китайский аналог.

По данным специалистов львиную долю на российском рынке спецтехники занимают машины с отечественным гражданством (60-70%), соответственно, остальная часть — порядка 30-40% работающей на строительстве российских дорог техники, произведено за рубежом.

В нашей стране технику для строительства и ремонта дорог производят: «Группы ГАЗ» — Дивизион «Спецтехника». Основной акционер группы — холдинг «Русские машины» Олега Дерипаски.

АВТОР ТЕКСТА

Татьяна Пантюшева



ПОВЕЗЁТ ЛЕГКО

МОДЕЛИ ГРУЗОПОДЪЁМНОСТЬЮ ОТ 10 ДО 3000 ТОНН

Прицеп автомобильный ЧМЗАП 8358-01-04-М

Грузоподъёмность
9 500 кг

Габариты платформы
7 x 2,5 м

Универсальное
тягово-цепное устройство

ОАО «Уралавтоприцеп», Россия, г. Челябинск, ул. Хлебозаводская, 5
www.cmzap.ru (чмзап.рф) • sales@cmzap.ru

8-800-200-02-74

звонок по России бесплатный

Дивизион «Спецтехника» объединяет ряд заводов: ОАО «Тверской экскаватор», ООО «Экскаваторный завод «Ковровец», ОАО «Брянский арсенал», ЗАО «Челябинские строительные дорожные машины», ОАО «Заволжский завод гусеничных тягачей». Под управлением «Группы ГАЗ» производится более половины экскаваторов в России. Вторым по значимости видом продукции, выпускаемой заводами Дивизиона «Спецтехника» являются автогрейдеры — их доля на российском рынке составляет 70%. Также дивизион выпускает фронтальные погрузчики, бульдозеры, асфальтоукладчики, дорожные фрезы, лесозаготовительную технику, вилочные погрузчики, полуприцепы. Конкурентом группы ГАЗ является концерн «Тракторные заводы», который сконцентрировался на бульдозерном производстве. Он занимает 12% рынка дорожно-строительной техники.

На азиатский рынок поступают товары ненадлежащего качества, а на европейский — качества самого наилучшего. Тот, кто негативно отзывался о китайской технике, скорее всего, столкнулся с машинами, произведенными на внутренний рынок, но каким-то образом, попавшими к нам.

Среди достоинств нашей родной техники называют, прежде всего, цену. Хотя по техническим показателям российская техника и уступает зачастую зарубежным аналогам, но и ценник у нее соответствующий. Плюс разветвленная дилерская сеть и повсеместная техподдержка. Да и много у нас региональных и районных организаций, далеких от столиц, где используется лишь русская техника, так как починить ее любой

тракторист сможет, а вот под капотом иномарки — поди, разберись? Да и к климатическим особенностям все же наши ГАЗы, КАМАЗы и «Челябинцы» адаптированы лучше.

Из зарубежных производителей наибольшей популярностью у дорожников пользуются: европейская, японская, американская и корейская техника, таких производителей Komatsu и Hitachi (Япония), Caterpillar (США), Liebherr и Mitsuber (Германия), Daewoo (Южная Корея), Hyundai (Корея), Volvo (Швеция).

Конечно, плюсы здесь неоспоримы: маневренность, надежность, выносливость, комфорт для того, кто работает в этих машинах (кондиционер и т.п.), простота в управлении. Последний пункт все же допускается с небольшой оговоркой: не всякий рабочий сходу сможет разобраться с напичканной электроникой машиной. Минусы здесь в том, что многие единицы имеют запчасти, аналогов которых в нашей стране нет, поэтому при поломке нужно будет ждать, иногда длительное время, ее доставки с завода-изготовителя. А иногда и технические специалисты к вам на предприятие в случае поломки будут добираться, минимум из столицы региона. А это означает потерянное время.

Китайская дорожно-строительная техника, в большинстве своем, представлена в нашей стране марками: Xuzhou Construction Machinery Group Inc. (XCMG), Luigong, Longong. Здесь мнения специалистов также разделились. Дело в том, что в поднебесной существует два варианта производства: на внешний рынок (для России, Европы) и внутренний (для своих нужд и стран Азии). На азиатский рынок поступают товары ненадлежащего качества, а на европейский — качества самого наилучшего. Тот, кто негативно отзывался о китайской технике, скорее всего, столкнулся с машинами, произведенными на внутренний рынок, но каким-то образом, попавшими к нам.

Однако, и о технике, произведенной для нас, многие специалисты отзываюся не особо положительно. Считается, что в этом плане у наших восточных соседей много недоработок, и деньги тратить на такую технику не стоит.

Словом, не совсем правы аналитики, утверждающие, что в скором времени российские дороги будут строить в основном на зарубежных машинах. Ко всем перечисленным их плюсам стоит добавить и меры государственной поддержки, которые оказываются отечественным заводам. Поэтому на наших дорогах в основном будет продолжать свою работу отечественная техника.





**НУЖНА
СПЕЦТЕХНИКА?**

Единый промышленный портал Сибири
www.epps.ru

HYUNDAI HOWO DAEWOO
SAMSUNG FOTON SHANTUI



сибспецсервис
запчасти и расходные материалы

г. Красноярск, ул. Взлетная, 28, оф. 201
т.: (391) 2-710-610, т./ф.: (391) 254-28-71
sibspecservis@gmail.com

**ЗАПЧАСТИ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ КОРЕЙСКИХ, КИТАЙСКИХ
АВТОМОБИЛЕЙ, АВТОБУСОВ И СПЕЦТЕХНИКИ**



СЕРВИС И РЕМОНТ ЛЮБОЙ ТЯЖЕЛОЙ ТЕХНИКИ



ТЕХНИКА 

ПРОДАЖА ГАРАНТИЯ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



**Компания «ЕТК»
предлагает:**

технику известного
машиностроительного
бренда от дилера:

- экскаваторы-погрузчики
- погрузчики
- дорожная техника
- навесное оборудование

ЕТК

«Енисейская торговая компания»

г. Красноярск,
Северное шоссе, 9ж,
строение 12, офис 4
(391) 2-966-881
(391) 2-966-883
e-mail: sales@etk24.ru
www.etk24.ru

Фронтальный погрузчик XCMG LW300F ▲

Мощность двигателя, л.с.	125	Высота выгрузки, мм	2950
Радиус поворота, мм	5925	Размеры (Д*Ш*В), мм	6905*2470*3170
Масса, кг	10000	Вырывное усилие, тн	12
Грузоподъемность, кг	3000	Оборудование:	
Время рабочего цикла, с	10,3	- ковш основной, м ³	1,8
Время подъема, с	5,65	- захват для бревен	



Вперед по накатанной

По сравнению с общей картиной, которая складывается в машиностроении, производители дорожно-строительной спецтехники выглядят весьма неплохо. Самые твердые позиции занимают тяжеловесы — грунтовые и асфальтовые катки. В этом сегменте российские производители безоговорочно держат пальму первенства.

АВТОР ТЕКСТА

Антон Полевой

Причины лидерства российских предприятий на внутреннем рынке затрудняются объяснить даже матерые аналитики. Впрочем говоря о лидерстве, нужно внести очень вескую поправку: все лавры принадлежат на рынке одной компании — рыбинскому заводу по производству дорожной техники ОАО «Раскат». На долю этого предприятия приходится 80% продаваемых в стране катков. Завод имеет в своем ассортименте практически все виды катков, которые задействуются на дорожном строительстве: комбинированные асфальтовые виброкатки с гладкими вальцами массой от 1,5 до 11,5 тонн, комбинированные асфальтовые виброкатки массой от 3 до 14 тонн, катки для уплотнения грунта массой от 13 до 21 тонны и даже машины для уплотнения полигонов твердых бытовых отходов, модель (РЭМ-25).

С момента своего основания «Раскат» создал более 135 тысяч единиц техники и не собирается останавливаться на достигнутом. Так, за 2010 год компанией было выпущено чуть меньше 300 машин — это в 3,5 раза больше чем в кризисном 2009 году. На 2011 год планы компании более чем амбициозны: она хочет планомерно наращивать производство, вытесняя с российского рынка все

иностранные бренды. Полное подавление импорта — это, конечно, невыполнимая задача. Такого не удалось добиться даже в таком специфическом сегменте, как оборонная промышленность. Но оптимизму рыбинцев можно позавидовать — далеко не все компании настолько же верят в свой успех и так же активно идут к нему.

Самыми популярными моделями в линейке «Раската» признаются модели ДУ-99 и ДУ-98. Эти катки обладают очень высокой производительностью, и выполняют значительный объем работ на дорогах общего назначения и внутрихозяйственных дорогах. Иностранными комплектующими шеголяют катки серии RV, сердцем которых являются европейские двигатели марки Kubota или Deutz.

Впрочем, потребители признаются, что далеко не всегда качество машин, особенно «начинка» кабины и уровень комфорта водителя еще не достигли уровня «как у европейцев». Однако эти машины хорошо ремонтируются собственными силами дорожников, а сеть из 15 сервисных центров по всей стране старается обеспечить народных кулибиных всеми необходимыми деталями. Доступность запчастей — это то, что «Раскат» стремится

выдать за свое конкурентное преимущество. Дескать, много складов — быстрее пойдет ремонт. Но дилерские центры европейских и японских компаний уже тоже сплели свою сеть и предлагают оперативную замену вышедшим из строя узлам. Тем не менее, пресловутое соотношение цена-качество позволило продукции завода занять свою нишу популярных рабочих машин для дорожников средней руки.

Другим ярким представителем отечественных производителей уплотнительной техники можно назвать компанию «ЧТЗ-Уралтрак». Производство катков она начала осваивать параллельно с укреплением своего основного направления — выпуска тракторов. Разумно предположив, что нет смысла тягаться с «Раскатом», «Уралтрак» взялся за выпуск тяжелых грунтовых виброкатков с гладкими и кулачковыми вальцами массой 25 тонн.

Пока завод продает всего несколько единиц в год, но неудовлетворенные заявки потенциальных покупателей говорят о том, что мощности стоит наращивать, и компания действительно намерена сделать это в ближайшее время.

В сегменте легких катков для уплотнения асфальтов во дворах и на тротуарах давно работают компании «Ирмаш» и «Ругрейд». На протяжении многих лет они ограничивают свой модельный ряд компактными тротуарными моделями и не стремятся завладеть куском пирога своих коллег-конкурентов. Тем более что на тротуарные катки приходится до 18% всей произведенной в России уплотнительной техники.

Собственно говоря, среди российских компаний бизнес-соперничества как такового не существует — каждое предприятие занимает свою нишу и рассчитывает на своего покупателя. А конкурентная борьба ведется между российскими и зарубежными производителями.

Так, белорусский «Амкодор» активно отстаивает свою небольшую долю среднетоннажных катков, и несмотря на то, что в этом сегменте ему приходится бороться с «Раскатом», своих покупателей он все же нашел.

Импорт из более дальнего зарубежья представлен множеством производителей. С переменным успехом лидерство между собой делят немецкие компании Bomag и Hamm. Следом за ними с небольшим отрывом по объему продаж следует техника машиностроительного гиганта Volvo — шведский концерн специализируется на тяжелых катках с сочлененной рамой.

Но, пожалуй, самый широкий ассортимент предлагает компания Дунпарас: в ее линейке

более 20 моделей и этот ряд постоянно обновляется. Дунпарас не замыкается на производстве спецтехники только одного узкого направления. Скорее, наоборот, компания стремится максимально расширить диапазон дорожно-строительных работ, на которых могут работать ее катки. Так, клиенту предлагают грунтовые катки массой от 5,5 до 27 тонн, тандемные катки массой от 1,6 до 18 тонн, комбинированные катки массой от 2,4 до 8,2 тонн, а также статические катки массой от 6 до 12,4 тонн. Но и это еще не все: в ассортименте компании есть даже ручные и траншейные катки, виброплиты и вибротрамбовки.

Собственно говоря, среди российских компаний бизнес-соперничества как такового не существует — каждое предприятие занимает свою нишу и рассчитывает на своего покупателя. А конкурентная борьба ведется между российскими и зарубежными производителями.

К подобному многообразию стремятся и многие китайские производители. Среди самых ярких представителей Поднебесной на российском рынке уплотнительной техники можно отметить давно присутствующий в России XCMG. Он предлагает чуть меньше двух десятков моделей грунтовых, асфальтовых и тандемных катков массой от 7 до 30 тонн.

Стараются не отставать от своего «Большого брата» и другие известные китайские машиностроители: LiuGong, Shantui, Zoomlion и им подобные. Они нередко ведут весьма агрессивную маркетинговую политику, но на долю рынка это мало влияет. Он — российский рынок катков, уже сформировался и подвергается изменениям очень незначительно.

Впрочем, некоторые изменения все же имеют место, если не сейчас, то в будущем. Пессимисты сулят российскому рынку дорожно-уплотнительной техники дальнейший рост доли импорта при сокращении в нем доли ввоза б/у машин, а также усиление позиций китайских производителей. По крайней мере, именно такой сценарий сейчас развивается в других сегментах спецтехники. Но оптимисты говорят обратное: если до сих пор российским производителям катков удавалось удерживать лидерство в своем сегменте, то они не потеряют его и через пять лет. А уж более долгосрочная перспектива зависит только от них самих, от того, насколько тонко они будут чувствовать потребности клиента, насколько эффективно они смогут приспосабливаться к изменениям рынка и насколько быстро им удастся совершенствовать свои модели.



АВТОР ТЕКСТА

Константин Дмитриевич
Егчин,
директор
ООО «ТД Техноград»

Новые бульдозеры с мировым опытом работы

Чжунляньская компания Zoomlion создала новые бульдозеры на гусеничном ходу, которые вобрала в себя все самое интересное, что может предложить современное мировое машиностроение, в том числе технологии всемирно известной японской фирмы Komatsu.

Качество новой серии ZD хорошо просматривается в деталях: на бульдозеры устанавливаются улучшенные двигатели европейского образца фирмы Cummins, например NT855 и NTA855. Они обеспечивают высокую мощность, с ними бульдозеры могут одинаково эффективно работать как в горной и каменистой местности, так и на ровных стройплощадках. Cummins — двигатели с именем, хорошо известным во всем мире. Они отлично сочетают в себе высокую эффективность с минимальным воздействием на окружающую среду. То, что благоприятно для окружающей среды, хорошо сказывается и на экономичности машины: бульдозеры серии ZD не расходуют топливо впустую, превращая каждую каплю в настоящую мощь.

Помимо хороших эксплуатационных показателей, все машины обладают высоким уровнем комфорта оператора и максимальным оснащением кабины. Специально для российских условий в бульдозерах Zoomlion предусмотрено дополнительное утепление и средства для поддержания нормальной температуры в любое время года.

В серию ZD вошли сразу несколько гусеничных новинок китайского производителя. Они отличаются рядом характеристик и предусмотрены для самых разных условий работы. Навесное обо-

рудование для этих машин еще больше расширяет функциональность бульдозеров. К услугам потребителей прямой, угольный, U-образный отвалы, а также разнообразные рыхлители.

Кроме того, машины могут комплектоваться автоматической централизованной системой натяжения гусениц, системой централизованной смазки, подогревателем двигателя, защитными приспособлениями, кондиционером и т.д.

Не менее интересна и электронная начинка машины. Для компании Zoomlion уже стало традицией оснащать свои машины акустическо-электрическими и оптическими системами наблюдения и сигнализации, которые информируют оператора о температуре гидроузлов, давлении и уровне масла. Это повышает надежность машины и вовремя напоминает механикам о необходимости прохождения регулярного ТО. Кстати, межремонтный промежуток у бульдозеров серии ZD весьма высок. Он обеспечивается применением усиленной легированной стали с повышенной износостойкостью.

Словом, этим бульдозерам можно доверить подготовку к строительству или разработку карьера. Они смогут обеспечить высокие темпы бесперебойной работы и подготовить идеальную площадку для других машин.



ZOOMLION

Официальный дилер ZOOMLION в Сибирском регионе



ООО «Торговый Дом Техноград»

660127, г. Красноярск, ул. 9 Мая, 7

т./ф.: (391) 277-62-11, 277-62-12, 277-61-22

т.с.: 251-94-95, 278-27-42

autograd@bk.ru, vasvve@mail.ru

Бульдозеры гусеничные

Модель:	ZD160	ZD220	ZD320
Масса:	18 т	27 т	42 т
Двигатель:	Styer	Cummins	Cummins
Мощность:	160 л.с.	220 л.с.	320 л.с.

В НАЛИЧИИ



Автокраны

Модель:	QY30	QY50	QY70
г/п:	30 т	50 т	70 т
стрела:	40 м	42 м	45 м
гусек:	9 м	16 м	16 м



Экскаваторы

Масса:	22,6 т	30,6 т
Ковш:	1,1 м ³	1,4 м ³
Двигатель:	Cummins	Cummins
Мощность:	167 л.с.	240 л.с.

В НАЛИЧИИ



Бетононасосы

Тип:	стац.	автомоб.
Н подачи:	40-60 м	37-43 м
Шасси:	прицеп	Volvo, Mercedes





Металл, объятый пламенем

Впервые человек научился соединять металлы с помощью газового пламени не более 100 лет назад. Первые промышленные аппараты для газосварки появились еще позже — только в 60-х годах прошлого века они заняли свое место на крупных предприятиях и в мелких цехах, деятельность которых была связана с тонким металлом.

АВТОР ТЕКСТА

Антон Полевой

Сегодня сегмент газосварочного оборудования постепенно теряет свои позиции под давлением других технологий соединения материалов, в частности, дуговой. Но говорить о полном замещении ни в коем случае нельзя — современный рынок будет обеспечивать спрос на газовую сварку еще в течение долгих лет.

Специфика получения тепла по технологии газовой сварки заключается в соединении кислорода с горючим газом, например, ацетиленом, водородом, пропаном, бутаном или им подобными. Тепло, которое выделяется при воспламенении этой смеси,

расплавляет свариваемые поверхности и присадочные материалы, соединяя их в сварочной ванне.

Интересно, что пламя газовой горелки оказывает не только тепловое, но и химическое воздействие на поверхности материала. Оно состоит в окислении или науглероживании металла, а также в насыщении свариваемого вещества водородом. Тип возможного воздействия целиком и полностью определяется пропорцией кислорода и горючего газа в составе пламени. Так, его переизбыток дает окислительное пламя, а недостаток — восстановительное. Реакция такого пламени индивидуальна

для каждого сплава, и опытные специалисты стараются избегать крайностей, но случаются ситуации, когда отклонение от нормы необходимо. Например, при науглероживании стали.

Область применения газовой сварки достаточно сложна для описания: сварка газовым пламенем имеет немного технологических ограничений — есть лишь рекомендации по наиболее эффективному использованию. В частности, к таковым относятся те области промышленности, в которых многое связано с тонколистовым металлом. Это самолетостроение, аппаратостроение, производство легковых и грузовых машин и ремонт автотехники. Нередко можно встретить аппарат для газовой сварки и в коммунальной сфере: там он используется для соединения труб.

Конечно, никто не возбраняет за использование газопламенной резки в других сферах, однако, надо понимать, что производительность аппаратов обратно пропорциональна толщине металла — и только на толщинах от 1 до 3 мм это оборудование сможет работать эффективно.

Газовая сварка пригодна не только для соединения металлов — ее можно привлечь и к соединению различных полимеров. Только в этом случае пламя горелки будет закрыто, и поверхности сплавляемого пластика будут разогреваться до жидкого состояния с помощью немного другой горелки.

Тонкая работа

После своего триумфального появления на рынке газовая сварка еще долгое время была одной из самых популярных технологий соединения металла. Целый ряд преимуществ закрепили за этой технологией почетное место в технологических процессах многих производственных компаний.

Самым «вкусным» плюсом всегда была цена газосварочного оборудования: оно не так дорого, как, скажем, станок для лазерной сварки, и весь комплект может состоять из небольшого набора автономных элементов. Высокая транспортабельность оборудования позволила промышленникам работать с газопламенной сваркой даже в самой глухой тайге. Вы скажете, что там нечего сваривать? Совсем, наоборот. Прокладка нефтепровода или газовых труб велась и до сих пор иногда ведется с использованием именно этого оборудования.

И даже если все производство находится в центре мегаполиса, мобильность аппаратуры тоже может пригодиться: благодаря этому свойству один комплект оборудования можно быстро перенести с первого на тридцатый этаж без привлечения дополнительных погрузочных устройств.

Другим положительным свойством стоит считать и вариабельность газового пламени: для одного материала его мощность можно увеличить, а для другого — поставить поменьше. Это позволяет качественно сваривать многие металлы, от чугуна до меди и от свинца до латуни.

Низкопроцентный ресурс намного дешевле, но любителям экономить на всем стоит быть осторожнее: при снижении чистоты на 1% качество сварного шва стремительно снижается, да и расход кислорода увеличивается на 1,5%.

Наконец, с помощью газовой горелки можно не только сваривать, но и резать, закалять и разогревать металлы. Прошлой зимой этим свойством воспользовались даже некоторые автолюбители, чья машина отказывалась заводиться. Для нежных пластиковых иномарок такой подход, конечно, оказался слишком агрессивным, а вот отчаянные обладатели суровых отечественных железных коней были не прочь ползти под днищем своей любимицы с поставленной на минимум газовой горелкой. Медленный нагрев, большая зона воздействия тепла и долгое остывание материала в этом случае сыграли автоладельцам на руку. Но, увы, в промышленности ситуация часто требует обратного.

Обширное термическое воздействие приводит к разогреву не только сварочной ванны, но и прилегающих поверхностей, что ведет к их деформации и ограничивает использование газопламенной сварки для ремонта в стесненных условиях, или тогда, когда пластиковые или резиновые элементы слишком близко прилегают к металлу.

Широкая зона прогрева также сужает спектр возможных форм сварных соединений. Идеальными при газовой сварке получаются только простые стыковые швы, а все остальное — только при большой необходимости, потому что деформация металла в углах и в тавровых соединениях может испортить всю деталь.

О падении производительности с увеличением толщины металла мы уже упоминали. Производители говорят, что их аппаратура может соединять листы стали толщиной до 40мм, но это лукавство: уже при 5-10мм использование газопламенной сварки экономически не выгодно. Однако неприятности могут возникнуть и при сварке трехмиллиметровых листов, если они соединяются внахлест. В этом случае внутреннее напряжение, возникающее в металле, делает

сварной шов непрочным, и он может разрушиться под действием механической нагрузки.

Кислородный коктейль

В процессе газовой сварки любого типа обязательно участвует кислород. В «сотрудничестве» с горючим газом он обеспечивает ту самую температуру, которая нужна для превращения твердого металла в вязкую жидкость.

В последнее время ацетилен все чаще заменяется на метилацетилен-алленовую фракцию (МАФ). Она является полным эквивалентом ацетилена и может свободно применяться в тех же процессах, что и сам ацетилен.

Того кислорода, который находится в воздухе, для интенсивного горения газов недостаточно — в чистом O_2 они дают куда более высокую температуру. А значит, для получения наивысшей температуры пламени необходимо добиться максимальной чистоты окисляющего газа. При газовой сварке применяют газообразный технический кислород трех сортов. Первый сорт характеризуется чистотой не ниже 99,7% по объему, второй сорт — не ниже 99,5%, а третий сорт — не ниже 99,2%. Самый «грязный» кислород, который используется в промышленных целях, должен иметь в своем составе не меньше 98,5% чистого элемента. Остальной объем заполняют азот и аргон. Низкопроцентный ресурс намного дешевле, но любителям экономить на всем стоит быть осторожнее: при снижении чистоты на 1% качество сварного шва стремительно снижается, да и расход кислорода увеличивается на 1,5%.

Сократить затраты можно за счет горючего газа, но и здесь специалисты предпочитают не экспериментировать: проверенный ацетилен хорошо показал себя в соотношении цена-качество.

Высокая температура пламени и выделение большого количества тепла при сгорании обеспечили ему почетное место самого распространенного горючего газа для газопламенной сварки. За названием «ацетилен» кроется органическое соединение HC_2H_2 — бесцветный газ с неприятным запахом, похожим на запах сероводорода.

Получают ацетилен с помощью ацетиленового генератора, который заставляет взаимодействовать карбид кальция и воду. Техника безопасности при работе с этими материалами должна быть отлажена идеально. И ацетилен, и карбид кальция взрывоопасны. И если газ взорвется только при достижении температуры 480-500°C при давлении

0,14—0,16 Мпа, то мелкий карбид кальция может взорваться без дополнительных катализаторов.

В последнее время ацетилен все чаще заменяется на метилацетилен-алленовую фракцию (МАФ). Она является полным эквивалентом ацетилена и может свободно применяться в тех же процессах, что и сам ацетилен. По параметрам горения МАФ близок к ацетилену, но втрое дешевле и занимает гораздо меньший объем. Стандартный баллон с этим веществом вместит в себя 21 кг, тогда как ацетилена туда поместится не более 5,5 кг. Температура пламени МАФ чуть ниже, чем у ацетилена, однако, теплотворная способность фракции выше. Добавим к этому Δ способность МАФ выше. Технология применения газа МАФ такая же, как и при использовании нетоксичность и безопасность и получим очень перспективное вещество, которое в скором времени может вытеснить обыкновенный ацетилен с позиций лидера.

Горячий комплект

Ключевым элементом полного комплекта оборудования для газопламенной сварки является горелка. Большое распространение получила инжекторная горелка, работа которой основана на подсосе горючего газа, давлением от 0,01 Мпа (это ниже минимальных давлений ацетиленовых генераторов). А давление кислорода должно быть на уровне 0,15—0,5 МПа.

Безынжекторные горелки работают на горючем газе и кислороде среднего давления, причем давление кислорода и ацетилена должно быть примерно равным и находиться в диапазоне от 0,01 до 0,1 Мпа. Поэтому для выравнивания этих показателей в систему внедряют регулятор рабочих давлений двух газов.

Квалификация сварщика, работающего с оборудованием подобного типа должна быть достаточно высока, поскольку качество шва зависит и от того, как наклонена пламя к поверхности металла. Максимальная интенсивность достигается при нормальном наклоне, но с уменьшением угла наклона, температура распределяется по большей площади, что позволяет сварщику самостоятельно регулировать тепловое воздействие на металл: делать пламя более мягким или жестким в зависимости от свойств металла. Словом, какой бы удобной ни была горелка, и каким бы качественным ни было дополнительное сварочное оборудование, руки мастера — это самый важный элемент во всем процессе газовой сварки.



ЕНИСЕЙПРОМ
торгово-промышленная компания

Надёжно.
Комментарии излишни.

ВСЬ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЛЮБЫХ ЗАДАЧ ЖКХ ПО СНИЖЕННЫМ ЦЕНАМ!



сантехника, водосчетчики



застрахованное качество
полипропилена «SINIKON»



радиаторы чугунные,
алюминиевые, конвекторы



здвижки, вентили, затворы,
краны, клапаны, отводы,
фланцы, метизы



канализационные люки,
пожарные гидранты



электроды,
техпластины, паронит,
набивка сальниковая

г. Красноярск

60 лет Октября, 168

пн-пт: 9:00-18:00, суб: 9:00-17:00

опт (391) 237-37-37, розница (391) 235-53-35

www.eniseyprom.ru

Рынок, построенный из кирпича

Кирпичная кладка — один из самых древних способов возведения стен. Именно из него созданы все символы зодчества прошлых эпох: Падающая башня в Пизе, Московский Кремль, и, конечно, Великая китайская стена. Но несмотря на преклонный возраст технологии, ее никак не удается вытеснить со строительной арены.

АВТОР ТЕКСТА
Юлия Ребрунова

Доверие к этому материалу за последние десятилетия только крепнет и сегодня кирпич воспринимается строителями и жильцами как ресурс для создания элитной недвижимости, будь то жилой дом или магазин. Что обеспечило кирпичу такую славу? В первую очередь, высокие эксплуатационные свойства вкупе с универсальностью применения. Из кирпича можно делать практически все, что угодно: его использованию благоволят требования пожарной безопасности, он обладает низким коэффициентом теплопроводности, а его форма позволяет архитекторам создавать самые разнообразные здания.

Кроме того, качественный кирпич удивительно вынослив и мало подвержен старению. Приведенные в пример памятники радуют глаз уже не одну сотню лет и простоят еще столько же. В поисках более практичных примеров взглянем на «хрущевки» — хоть они и имеют ряд существенных проблем с планировками и коммуникациями, эти дома по-прежнему отвечают всем нормам, а по степени звукоизоляции даже дают фору современным зданиям.

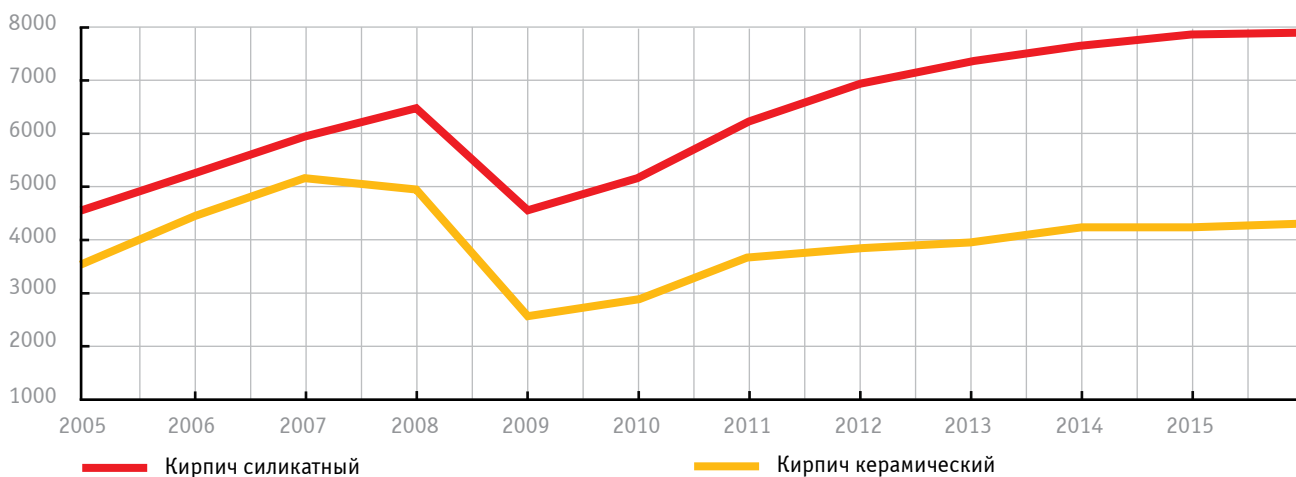
Кирпич относят к условно экологичным материалам. Это значит, что он, несмотря на свою ручную работу, абсолютно безвреден для окружающей среды. Стены из кирпича пропускают больше воздуха и влаги, но сохраняют тепло внутри помещения — дом «дышит». Конечно, с деревянным домостроением свойства кирпичного жилища не сравнятся, но и

в условиях города дерево не слишком применимо: из него нельзя возвести многоэтажку, оно подвержено быстрому разрушению и не вынесет пожара.

Кирпич, напротив, позволяет возводить даже небоскребы. Например, знаменитый Эмпайр Стэйт Билдинг в Нью-Йорке создан именно из кирпича.

Впрочем, и кирпич не идеален. Обилие явных плюсов делает его достаточно дорогим. И тот же небоскреб теперь логичнее строить из стекла и бетона, нежели поднимать на огромную высоту тяжелые поддоны с кирпичом. Цена на этот материал давно перестала быть привязанной к стоимости сырья и затрат на производство — все ценообразование основано на том, сколько может заплатить за кирпичный дом конечный покупатель. Не будем забывать коэффициент наценки за элитность — и вот стоимость тонны обыкновенного силикатного кирпича в пиковый период строительного сезона приравнивается к цене на цветной металл. Впрочем, этот расчет сыграл с производителями злую шутку осенью 2008 года, когда спрос из-за кризиса упал на 40%. После ежегодного наращивания объемов производства снижение потребления очень больно ударило по этому сегменту строительной отрасли.

Официальная статистика изменения потребительской цены говорит о том, что до 2007 года линия динамики была равной восходящей. Средний рост цен не превышал 13-16% в год. Но после 2006 года спрос подтолкнул эту линию вверх, и строителям пришлось



Динамика производства строительного кирпича в России до 2015 г., млн усл. кирп. (прогноз)
Источник. Расчеты ABARUS Market Research

мириться с 13%-ми скачками ежегодно. Увы, далеко не все восприняли это как явный признак подъема, за которым неминуем резкий обвал, и падение-2008 стало для многих производителей шоком.

Однако далеко не все компании начали демпинговать ради того, чтобы реализовать продукцию на стремительно пополняющихся складах — многие предпочли подержать в ожидании лучших времен, делая ставку на то, что кирпич — товар не скоропортящийся.

В настоящее время стоимость силикатного кирпича в среднем на 15-16% ниже стоимости керамического кирпича (рассматриваются отпускные цены производителей). В более благоприятные времена эта разница увеличивается примерно до 18-20%.

Конкуренционные материалы

В последние годы рынок стройматериалов активно завоевывают новые технологии и материалы. Наиболее сильными конкурентами кирпича сегодня являются газобетонные, газосиликатные блоки и монолитное домостроение.

Популярность этих стройматериалов обеспечена не только их практическими характеристиками, но и ценой: производители газобетона и изготовители монолитных конструкций поддерживают конкурентоспособность за счет более низкой цены при сходных качествах материалов. Только так они могут нормально бороться за покупателя. Но для того, чтобы не оказаться крайним в этой борьбе, покупатель должен четко представлять себе, что дает кирпич, а что могут дать его условные заменители.

Так, например, газобетонные блоки подкупают своей легкостью, дешевизной доставки и скоростью монтажа. Однако они меньше «дышат», из-за чего дождливым летом и в сырое межсезонье находиться в таких домах не очень приятно.

И тем не менее, сегмент частного домостроения наглядно демонстрирует изменение предпочтений потребителей. Желание обладать дешевым жильем часто преобладает над желанием жить в самых комфортных условиях, поэтому, например, в Новосибирске, где удельный вес частного сектора очень высок, все чаще можно заметить не охристо-пряничные домики из кирпича, а серые, или обшитые сайдингом дома из газобетона, или Сибита, как называют его новосибирцы.

Видовое различие

Двумя основными видами выпускаемого в России кирпича являются керамический и силикатный. Их популярность обусловлена многофункциональностью. Это основной материал кирпичных стен. Другие виды — огнеупорный, кислотоупорный и облицовочный по определению пользуются меньшим спросом, и аналитики агентства ABARUS Market

Research предполагают, что с течением времени этот сегмент склонен сокращаться еще сильнее. Причина таких изменений не расшифровывается, но можно предположить, что специалисты имеют в виду замещение этих материалов на более современные и дешевые технологии, в том числе использование навесных фасадов и защитных покрытий.

После сильного провала восстановление идет медленно — по данным ABARUS Market Research в 2010 году кирпича было выпущено 9 498,7 тыс. условных кирпичей, что на 10,6% больше, чем в 2009 году.

Сегменту керамического кирпича, который и так занимает на рынке лидирующие позиции, исследователи рынка обещают дальнейшее расширение и в качестве примера приводят статистику прошлых лет: если в 2005 году на долю керамического кирпича приходилось 40%, то в 2009-2010 годах — уже 54%.

В выпуске керамического кирпича сократилась с привычных для региона 20% до 13%. В сегменте силикатного кирпича доля СФО стабильна — сохраняется на уровне 5-6%

Цифры, выложенные из кирпича

Но даже 15%-ный рост спроса на керамический кирпич говорит о том, что объемы выпуска кирпича достаточно постоянны. Если не считать кризисного периода, линия наращивания мощностей плавно шла на отметке чуть меньше 10 млн условных кирпичей примерно до 2004 года. Оживление строительного рынка подняло эту планку, и в 2005 выпуск кирпичей превысил показатели предыдущего года на 16,5%.

Пик спроса и предложения пришелся на начало строительного сезона 2008 года, когда кирпичные заводы нашей страны выпустили в общей сложности 13 млн условных кирпичей.

После сильного провала восстановление идет медленно — по данным ABARUS Market Research в 2010 году кирпича было выпущено 9 498,7 тыс. условных кирпичей, что на 10,6% больше, чем в 2009 году. Исходя из того, что различные аналитические агентства предписывают кирпичному производству ежегодный рост на 5-10% в нормальных условиях, этот рост чуть выше средних ожидаемых показателей.

При этом объемы производства кирпича в нашей стране на 30% превышают показатели стран Европы. По данным РБК производством кирпича на сегодняшний день занимаются около 1000 строительных предприятий в разных регионах России.

Региональное деление

Производство кирпича по регионам России неоднородно, но предсказуемо. Так, наибольшие объемы

выпускает Приволжский федеральный округ. Там сконцентрировано до 30% всех мощностей. Всего на 1% меньше кирпича производит Центральный федеральный округ, и замыкает тройку лидеров Южный федеральный округ, на который приходится 15% от общего объема выпуска кирпичей.

Следующие по показателям регионы — Сибирский, Уральский и Северо-Западный отличаются равномерным распределением производств, и на каждый округ выпадает не более 9%. Завершает рейтинг Дальневосточный округ — там кирпича выпускается меньше всего — лишь 150 тыс. условных кирпичей или 1% от производства по стране.

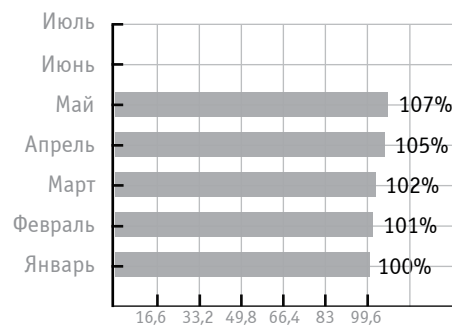
В Сибирском федеральном округе 9% общероссийского производства кирпича обеспечивают всего 40 (по некоторым данным 50) производителей, хотя еще в 2007 году их было 96. Если ранжировать СФО по видам выпускаемой продукции, то регион займет четвертое в России место по производству керамического и пятое — по производству силикатного кирпича. И это несмотря на то, что в 2010 году доля СФО в выпуске керамического кирпича сократилась с привычных для региона 20% до 13%. В сегменте силикатного кирпича доля СФО стабильна — сохраняется на уровне 5-6%. Это подтверждают и в РБК и в ABARUS Market Research. Крупнейшими производителями являются: Силикатный завод (производит 7-8% от всего СФО), Черепановский завод строительных материалов (6-7%), Иркутский керамический завод (5-6%), Завод строительных материалов №7 (4-5%) и «Сибирский элемент» (4-5%).

Закон на перспективу

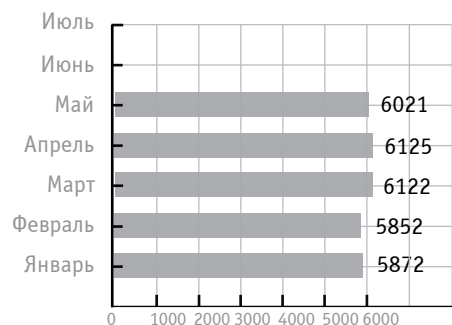
К развитию кирпичного рынка стремятся приложить руку и федеральные законодатели. Им, наконец, удалось завершить разработку федеральной «Стратегии развития промышленности строительных материалов и индивидуального домостроения до 2020 года», и теперь чиновники работают над региональными дополнениями к этому документу. Срок окончания этой работы обозначен 1 декабря 2011 года.

Основная Стратегия предполагает, что до 2020 года ежегодные объемы производства основных стройматериалов вырастут в 1,5-2 раза. В частности, выпуск кирпича должен вырасти именно на 50%.

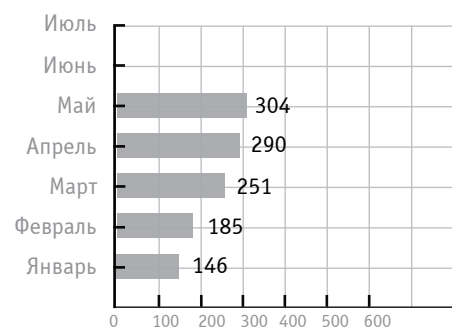
Судя по всему, упор делается на пустое наращивание объемов производства. Объемов, которых требует не рынок, а закон. Можно подумать, что законотворцы хотят создать документ, после которого отрасль сразу продемонстрирует небывалый рост, строители начнут строить еще больше, чем в 2008 году. Как будто единственное, чего им не хватало — это стройматериалы. Странно, почему власть имущие забывают, что рынок все расставляет на места лучше всяких программ. И если стимулировать спрос на жилье, производители кирпича сами начнут выпускать столько, сколько потребуется, увеличивая свои мощности и на 50, и на 60%. А до тех пор, пока ситуация не изменится, можно сколько угодно писать бумаги с предписаниями о наращивании производства — ни один здравомыслящий бизнесмен не станет работать на склад себе в убыток. Вместо этого стоит более детально проработать схему поддержки нуждающихся в жилье и тем самым обеспечить строителям спрос. А что касается поддержки самих строителей, то, как однажды сказал Александр Богатырев, директор Красноярского завода железобетонных конструкций: «Нам не нужно помогать, главное — не мешать».



Индекс цены на кирпич за пять месяцев 2011 года, в % к декабрю 2010 года
Источник: irsm.ru



Цена на силикатный кирпич за 5 месяцев 2011 года, руб./тыс. шт.
Источник: irsm.ru



Производство кирпича строительного за 5 месяцев 2011 года, млн усл. кирп.
Источник: irsm.ru

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО "СИБЭКСПОЦЕНТР"

приглашаем принять участие в выставках



ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

ТЕХМАШЭКСПО

18-21 октября 2011



Разделы выставки:

- Машин, аппараты и агрегаты для гидротранша нефтяным, металлургии, лесохозяйства и других отраслей промышленности;
- Системы автоматизации технологических процессов промышленных предприятий;
- Станки, станочки, инструменты;
- Оборудование и технологии для комплексной автоматизации промышленных предприятий;
- Оборудование для металлургических производств, кокшета, материалы;
- Сварочное оборудование и технологии, оборудование для резки и маркировки металлов, системы неразрушающего контроля и промышленной диагностики;
- Оборудование и технологии экологической безопасности;
- Инструмент: электроинструмент, слесарный, режущий и измерительный;
- Газовальневое оборудование, компрессоры, насосы, завихрители для транспортировки различных сред, арматура и трубопроводы;
- Современная технология и методы промышленной безопасности, лабораторный контроль, лабораторное и контрольно-измерительное оборудование в промышленности;
- Системы технического регулирования, стандартизации и метрологического обеспечения;
- Научные исследования в промышленности.

Россия, 664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а
Тел.: (3952) 352-900, факс: (3952) 358-223, www.sibexpo.ru



СибЭкспоЦентр



Производство керамического кирпича

(ТУ 5741 - 001 - 14452800 - 2007)

660111, г. Красноярск,
ул. Пограничников, 43, офис 408,
тел. (391) 256-37-35, 294-17-23
e-mail: sav@sib-element.ru
www.sibelement.ru

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО "СИБЭКСПОЦЕНТР"



СИБ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕРЕВООБРАБОТКА ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

11-14 ОКТЯБРЯ 2011

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО "СИБЭКСПОЦЕНТР"
Россия, 664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а
Тел.: (3952) 352-900, 352-239, факс: (3952) 358-223, 353-033
www.sibexpo.ru

СибЭкспоЦентр



АВТОР ТЕКСТА

Анастасия Ульянова

На ниве «строительного хлеба»

С каждым этапом развития всего промышленного комплекса СФО требуется наращивание и модернизация строительной индустрии, для которой основой в свою очередь является цементный рынок. Так сможет ли производство цемента в Сибири на сегодняшний день удовлетворить все потребности в этом «строительном хлебе» завтра. А главное, не угрожает ли Сибири цементный голод? Именно этот вопрос волнует сейчас не только строителей, но и обычных граждан, ведь тогда стоит угроза еще большего подорожания квадратного метра.

Рынок цемента в Сибири в основном представлен двумя производителями. И составляет порядка 10% всего производимого цемента в стране. Прежде всего, это Холдинговая компания «Сибирский цемент», в состав которой входит восемь действующих и три строящихся цементных завода в Кемеровской, Иркутской, Новосибирской областях, Красноярском крае, а также за пределами нашей страны — в Турции и Казахстане. За шесть месяцев текущего года производство цемента по трем предприятиям холдинга, находящимся на территории СФО, достигло уже 1 602,191 тыс. тонн. Это означает, что уже сейчас выполнение плана по заводам холдинга составляет 101%. А сравнительно молодой, но тем не менее динамично развивающейся компании «БазэлЦемент» производственные мощности позволяют выпускать ежегодно около 3 млн

тонн цемента, из которых более 2 млн тонн приходится на находящийся в Красноярском крае, «Ачинский цемент».

В будущем эти компании намерены открывать новые производственные линии цемента и тем самым увеличивать мощности своих заводов. Например, уже этой весной на предприятии «Красноярский цемент» (ХК «Сибирский Цемент») возобновлены, начатые еще в 2009 году, но остановленные по финансовым вопросам, работы по запуску новой линии выработки цемента «сухим» способом. Руководство завода обещает открыть ее через два года и по прогнозам это увеличит мощности завода более чем в два раза.

А «БазэлЦемент» тем временем серьезно озадачен не только усовершенствованием базы своих заводов, но и созданием вертикально интегри-

рованной структуры по производству и продаже строительных материалов, отвечающей всем требованиям современной рыночной экономики.

Верим только сухим расчетам!

Президент Ассоциации строителей России, Николай Кошман, заявил, что уже в этом строительном сезоне ценник на цемент может подняться до 10 тысяч рублей за тонну, а это почти на 70% выше стоимости на сегодняшний день. Но, несмотря на подобные прогнозы, средняя цена за тонну цемента в Сибири держится на уровне трех тысяч рублей и незначительное подорожание к началу строительного сезона — явление абсолютно нормальное. Таким образом, подобные разговоры по поводу приближающегося, а судя по доводам многих экспертов уже наступившего дефицита на рынке цементной продукции попросту пусты и не имеют за собой никакой основы.

Некоммерческая организация производителей цемента в России «СОЮЗЦЕМЕНТ» официально заявляет, что дефицита в стране не существует, обосновывая это более чем убедительными числами: «При потреблении в 54 млн тонн в 2011 году производственные мощности отрасли на сегодняшний день составляют 81 млн тонн. Кроме того, в 2011-2012 годах в России будет дополнительно введено 12 млн тонн мощностей, что в принципе исключает появление дефицита на рынке цемента и в будущем», — говорят в компании.

Так с чем же это может быть связано, а главное, кому выгодны подобные волнения на рынке потребителей за счет средств массовой информации? Видимо, первыми в списке подозреваемых на вопрос подобных спекуляций стоят именно посредники между производителями цемента и покупателем. Ведь на сегодняшний день появился еще один игрок на рынке «строительного хлеба» — рынок ввоза. И он набирает обороты. Так, сейчас импортный цемент, привозимый из Турции и Китая, значительно дешевле российского. Впрочем, строителям не нужно бросаться договариваться о покупке заморского цемента — стоит взвесить все за и против подобного начинания. Естественно на одной чаше весов удобно устроилась цена, а на другую давайте поместим транспортировку и качество цемента. В Сибири импорт в принципе явление плохо приживающееся. Мы находимся вдали от морских портов, что могло бы облегчить доставку любых грузов, да и во многом логистическая база наших заводов и поставщиков оставляет желать лучшего.

С каждым годом на всей территории нашей большой Сибири вводится в эксплуатацию более 10 млн м² жилья. Объемы немалые, и если строительство

новых многоэтажек продолжит расти такими же темпами, а производство цемента останется таким же, как и сейчас, действительно может встать вопрос нехватки, и как следствие, высокой цены цемента.

«СОЮЗЦЕМЕНТ» официально заявляет, что дефицита в стране не существует, обосновывая это более чем убедительными числами

Именно поэтому сейчас как никогда нужна модернизация цементной промышленности. К счастью, владельцы бизнеса понимают это: кто-то делает ставку на приобретение новых машин для перевозки цемента, кто-то переходит на более экологичный «сухой» способ производства. Так что проблемы с модернизацией медленно, но верно решаются.





АВТОР ТЕКСТА

Антон Полевой

Сам себе коммунальщик

Россия – страна с самым протяженным трубопроводом централизованного отопления и горячего водоснабжения. Тепловые и водопроводные сети тянутся на многие тысячи километров и все равно не могут дотянуться до каждого дома и каждого предприятия. Поэтому многие жители частных домов или владельцы отдаленно расположенных предприятий по-прежнему вынуждены думать, как обеспечить себя, свою семью или своих работников и теплом, и горячей водой.

Об автономных отопительных системах мы не раз говорили на страницах нашего журнала. И все время горячему водоснабжению, которое идет рука об руку с отоплением, не хватало должного внимания. Настало время исправить ситуацию и рассмотреть основные аспекты подачи горячей воды туда, где она не предусмотрена изначально проектом.

Таких мест в нашей стране немало. В первую очередь, это, конечно, частный сектор. Коммуникации постепенно завоевывают и его, но, как правило, их присутствие ограничивается электросетью, канализацией и системой подачи холодной воды. Центральное горячее водоснабжение могут позволить себе немногие.

Автономность имеет свои плюсы

В первую очередь, она избавляет владельца дома или небольшого предприятия от лишних затрат на коммунальные услуги (даже в пригородах стоимость подведения центральных коммуникаций и последующая оплата их содержания достигает 15 тысяч рублей ежемесячно). Естественно, в таком случае гораздо выгоднее один раз потратиться на монтаж системы, и потом довольствоваться своей независимостью.

К тому же первоначальные затраты относительно невелики, а последующие можно регулировать в зависимости от необходимости использования ресурсов. В городской квартире платежи за отопление распределяются равномерно в течение всего года, а в частном доме за счет собственного ком-

мунального обеспечения они выявляются только в холодный период года. К тому же жителям таких домов не приходится ждать начала или конца отопительного сезона и сетовать на то, что в помещении слишком жарко или слишком холодно.

Источники тепла

Промышленность создала немало инструментов для создания дома по-настоящему теплой атмосферы. Электродкотлы, газовые котлы, котлы на жидком и твердом топливе и даже котлы, специально спроектированные для работы на древесных отходах. Все эти виды обогрева и производства горячей воды давно и успешно используются в самых различных условиях.

Из последних новинок автономного отопительного оборудования — насосы-теплогенераторы. Это высокоэффективные источники тепловой энергии, предназначенные для работы в системах отопления, горячего водоснабжения и приточной вентиляции, снижающие расходы на теплоснабжение объектов или группы зданий в 2-3 раза по сравнению с традиционными источниками тепла.

Они состоят из собственно теплогенератора, асинхронного электродвигателя с короткозамкнутым ротором на лапах. В стандартных комплектах оборудования для автоматического контроля и управления установкой в комплект поставки входит станция управления. Станция имеет систему «плавного пуска» и может кроме автоматического поддержания заданных температурных параметров теплоносителя и выполнения защитных функций, каскадно включать-выключать несколько установок, автоматически изменять температуру теплоносителя в зависимости от времени суток и режима работы.

Впрочем, какой бы ни была отопительная система, практически каждый ее вариант предполагает подключение и нагрев воды, поскольку отсутствие центрального отопления практически всегда означает отсутствие центрального горячего водоснабжения, без которого разбалованный современный человек уже не может.

Особенно полезна система автономного горячего водоснабжения предприятиям, которые задействуют в производственном процессе дерево или древесные отходы. Они могут получать от этого тройную пользу: избавляться от отходов, превращая их в тепло, и затем с помощью тепла обеспечивать себе горячую воду — практически бесплатное коммунальное обслуживание.

Но везде есть свои минусы. Например, для того, чтобы система подачи горячей воды была действительно недорогой, нужно иметь в здании уже проведенную холодную воду - иначе придется озаботиться еще



Владимир Ким,
генеральный директор
ООО «Тепловые эффективные
системы» (г. Москва)

В альтернативных источниках тепловой энергии для автономных систем теплоснабжения — насосах-теплогенераторах типа НТГ тепловая энергия вырабатывается в небольшом замкнутом объеме за счет закручивания жидкого теплоносителя в вихревой поток со скоростью около 3000 об/мин.

Расходы на теплоснабжение объектов снижаются в несколько раз: они экономичнее электродных котлов в 3-5 раз, дизельных в 8-10 раз, газовых, при определенном соотношении тарифов на газ и электроэнергию, — на 15%, централизованного отопления — в 3-7 раз. Окупаемость насосов-теплогенераторов составляет от 1,5 до 3 лет. При этом, ввиду автоматизации всех процессов, не требуется постоянного присутствия персонала, что значительно снижает эксплуатационные расходы.

и этим. И вкуче с бурением скважины сумма конечных затрат может вылиться в очень приличную цифру.

В тандеме с котлом

Самый простой и дешевый вариант обеспечения горячей водой — это использование отопительного котла или водонагревателя.

Последний вариант известен даже многим городским жителям, которые устанавливают его на случай отключения горячей воды. Разобраться в ассортименте представленных водонагревателей несложно: проточные или накопительные, они зависят лишь от интенсивности потребления воды и материальных возможностей заказчика.

Варианты обеспечения горячим водоснабжением с помощью отопительного котла более интересны. Начнем с того, что отопительный котел может быть двухконтурным и одноконтурным с подключением к нему бойлера косвенного типа. Такие бойлеры отличаются от обычных тем, что они или полностью нагреваются от теплоносителя котла, или комбинируют тепло от котла с теплом от дополнительного электрического ТЭНа.

В двухконтурных котлах первый контур идет на отопление, а второй — на горячее водоснабжение. Бойлер в таких системах тоже может присутство-

вать — они используются как аналог проточного теплообменника, наподобие тех, что устанавливаются в газовых колонках.

Система с теплообменником хороша своей компактностью и тем, что она хорошо подходит для небольших домохозяйств. Нужды небольшого промышленного предприятия такая система вряд ли обеспечит, разве что эти нужды не будут настолько скромными, что их смогут удовлетворить несколько рукотойников.

Особенно полезна система автономного горячего водоснабжения предприятиям, которые задействуют в производственном процессе дерево или древесные отходы. Они могут получать от этого тройную пользу: избавляться от отходов, превращая их в тепло, и затем с помощью тепла обеспечивать себе горячую воду — практически бесплатное коммунальное обслуживание.

С этим вполне справится двухконтурный газовый котел мощностью 25-30 кВт. Повышенные запросы на потребление горячей воды выполнит котел помощнее — около 40 кВт стоимостью немногим более 1000 евро

Отрицательным моментом в использовании таких котлов является то, что они требуют постоянного внимания к жесткости воды и регулярной чистки теплообменника от накипи.

Бойлер — для запасливых

Бойлер к жесткости воды более равнодушен. Его нужно промывать гораздо реже, и он может запасти 45-60 литров горячей воды впрок, выдавая ее тогда, когда она необходима. Но поскольку эти литры нужно где-то хранить, производители наделяют бойлеры внушительными габаритами, которые уже не так просто вписать в интерьер небольшой котельной. Такое оборудование дороже проточного аналога на 30%, да и расход газа на поддержание нужной температуры воды у систем с бойлерами немного больше, чем сетей с теплообменниками.

И бойлер, и теплообменник могут дополнительно комплектоваться комплексом вспомогательных элементов, таких как терморегуляторы, контроллеры и прочие контрольно-измерительные приборы, которые препятствуют перегреву или чрезмерному охлаждению воды, поддерживают ее температуру на заданном уровне и обеспечивают надежное функционирование всей системы отопления и горячего водоснабжения в целом.

Для корректной работы электродкотлов производители предусмотрели различные стабилизаторы и блоки защиты, а источники бесперебойного питания, или ИБП, при отключении света могут продлить работу системы на несколько суток — зимой это спасет трубы от замерзания, а хозяев — от замерзания.





"ТЕПЛОВЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ СИСТЕМЫ"

Мы снизим Ваши расходы на теплоснабжение в 2-3 раза

- **ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ТЕПЛА – НАСОСОВ-ТЕПЛОГЕНЕРАТОРОВ ТИПА НТГ**
- **ПРОЕКТИРОВАНИЕ, МОНТАЖ И ПУСКО-НАЛАДКА ТЕПЛОВЫХ ПУНКТОВ**
- **ГАРАНТИЙНОЕ И ПОСЛЕГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

Телефон/факс:
(499)784-68-10
8-926-690-6487
8-901-565-6395

E-mail:
teskomp@bk.ru
vestur@inbox.ru



111123, г. Москва,
Шоссе Энтузиастов,
д. 21, стр.2, офис В-405

Производитель базальтовых теплоизоляционных материалов
**Назаровский завод Теплоизоляционных
Изделий и Конструкций**

Филиал

ОАО «Фирма Энергозащита»

БАТА БАЗАЛЬТОВАЯ
TEPLIT
НЕГОРЮЧАЯ ИЗОЛЯЦИЯ



**Плиты
Теплит**

ФИРМА
ЭНЕРГО
ЗАЩИТА



**Плиты
П, ПТЭ**



**Цилиндры
ЦТЭ**



**Шнур
ШТЭ**



**Маты
МТПЭ,
МБПЭ**

105120, Россия
г. Москва,
ул. Земляной Вал, д. 39/1, корп. 2
тел. (495) 917-81-61, 917-47-44

Тел./Факс:
3-05-92
5-67-12
7-06-02
(39155) 7-09-57
сайт: www.nazarovo-tiik.ru
e-mail: nazarovo.tiik@gmail.com



Hi-Tech новшества: на благо будущего или на беду настоящего?

Инновации в промышленности — одна из самых приоритетных задач в развитии нашей страны. Внедрение Hi-Tech технологий на отечественных предприятиях является единственным источником и приоритетом в конкурентоспособности российской экономики в целом. Однако статистика показывает, что лишь часть предприятий отечественной промышленности всерьез заинтересованы в инновационных проектах, а из 83 регионов страны активность в решении этой проблемы проявляют лишь 30. С чем же это связано? И есть ли вообще будущее у российских инноваций?

АВТОР ТЕКСТА

Анастасия Ульянова

Инновации вне конкуренции

В современных рыночных условиях по всему миру наиболее перспективными признаются инновационные решения и разработки. Именно им уделяется большое внимание на научных конференциях и круглых столах, именно над их благополучием трудятся ежедневно тысячи умов и именно для их развития ежегодно государственные бюджеты вкладывают баснословные суммы. Ради чего все эти все усилия? А главное, стоит ли игра свеч? И чиновники, и ученые, и предприниматели разных рангов на эти вопросы отвечают, что наличие инноваций поможет российской экономике выйти на мировой рынок и занять на нем важную позицию, так как потенциал, несомненно, есть.

В отличие от простого изобретения настоящая инновация — это эксплуатация идей, ведущая к созданию новых товаров и услуг, улучшающих жизнь человека в разных сферах его бытия. Это своеобразный синтез обыденной изобретательно-

сти с предпринимательскими способностями. А само отношение «наука-бизнес» должно лечь в основу любого инновационного оборудования.

Сейчас или никогда

В мировой практике уже выработаны модели успешного внедрения инновационных технологий на производствах. В развитых европейских странах инновационные предприятия «взлетают» за 3-4 года и увеличивают свою прибыль в несколько тысяч раз. Однако многие вопросы и проблемы не дают зарубежной модели модернизации производства освоиться на просторах нашей земли. Нашему государству просто необходима своя собственная методика, и она стопроцентно должна быть успешной, так как сейчас мы находимся под угрозой стать покупателями на рынке нанотехнологий, который, как говорят ученые, окончательно сформируется уже к 2015 году.

Времени на завершение модернизации промышленности остается всего четыре года. И за этот ко-

роткий срок нужно не только определить главные проблемы, мешающие повсеместному внедрению нанотехнологий, но и исправить их, ведь у нашей страны есть один самый главный плюс — технологическая мощь и инновационный потенциал.

Вопросы решить — проблемы исправить!

Нынешняя работа по реализации политики инноваций в России построена по англосаксонскому образцу и нацелена в большинстве своем на поддержку малого предпринимательства. Но на практике эта модель столкнулась с дефицитом адресата — тех самых малых инноваторов, которые продвигали бы инновационные идеи в нашу промышленность. Кроме этого на отрасль влияет и обилие монополизированных отраслей промышленности в нашей стране.

Перемножаем все эти факторы, добавляем немало традиционной русской лени и в результате получаем совсем не утешительные цифры: реально на сегодняшний день инновации внедряют лишь 9,4% российских предприятий.

Другой проблемой можно назвать высокую стоимость внедрения инноваций. Процесс этот далеко не дешевый, а вложения в его разработку очень рискованны, так как срок окупаемости инновационного продукта велик, к тому же большой процент идей так и остаются не реализованными и затормаживаются на начальных этапах.

На создание новинки могут уйти годы. Вначале нужна разработанная идея, которая бы принципиально отличалась от всего, что когда то было, затем наступает длительный процесс ее реализации и внедрение продукта на рынок. Ошибка может произойти на любой стадии: идея в ходе разработки может беспощадно устареть, или инновационный продукт может оказаться попросту не востребованным среди потребителей, и тогда он не сможет окупить огромные затраты на его производство. Но все же отказаться от подобных шагов нельзя — ведь иначе можно отстать от конкурентов, а для бизнеса это полный крах.

Да помогут нам силы «небесные»

Для любого предприятия, работающего по инновационным идеям, будь то титан индустрии или индивидуальный предприниматель, самым главным остается поиск денег на реализацию той единственной и неповторимой идеи. Это же становится и главной проблемой, из-за которой проекты в сфере высоких технологий так и остаются лежать в пыльных архивах НИИ.

Все понимают, что при успехе инновации бизнес будет просто обречен на успех, но риск слишком

велик, а статистика неумолимо показывает, что из 10 идей успешной оказывается лишь одна. Конечно, соблазнительно, что твоя разработка окажется той самой единицей из десятки, но куда большая вероятность стать одним из девяти неудачников.

На территории Сибири уже несколько лет работает организация «Бизнес-ангелы Сибири». Один из инициаторов идеи, генеральный директор UNOVA Media Евгений Савин, заявил, что «создание такого клуба станет катализатором развития для всей Сибири: бизнес-ангелы, частные лица свободные от бремени бюрократических проволочек, принимают решения инвестировать — не инвестировать гораздо быстрее венчурных фондов».

Для того чтобы у каждой идеи был шанс, во всем мире сегодня создаются фонды для венчурного финансирования. Это инвестиционные компании, работающие исключительно с инновационными предприятиями и проектами. Такие фонды укрощают теорию вероятности, придерживаясь проверенного принципа: 70-80% проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30% окупает все убытки.

Нынешняя работа по реализации политики инноваций в России построена по англосаксонскому образцу и нацелена в большинстве своем на поддержку малого предпринимательства. Но на практике эта модель столкнулась с дефицитом адресата — тех самых малых инноваторов, которые продвигали бы инновационные идеи в нашу промышленность.

Сегодня помочь хорошей идеи выжить могут так называемые бизнес-ангелы. Это вторая составляющая рынка инвестиций в сфере высоких технологий. Если венчурные фонды, как правило, предпочитают вложения в проекты со средней степенью риска, то бизнес-ангелы, в основном, сосредотачивают свою деловую активность на вложения в компании на самой ранней стадии развития и, как следствие, более рискованных инвестициях. Зачастую ими движет не только денежный интерес.

На территории Сибири уже несколько лет работает организация «Бизнес-ангелы Сибири». Один из инициаторов идеи, генеральный директор UNOVA Media Евгений Савин, заявил, что «создание такого клуба станет катализатором развития для всей Сибири: бизнес-ангелы, частные лица свободные от бремени бюрократических проволочек, принимают решения инвестировать — не инвестировать гораздо быстрее венчурных фондов».



Олег Чухланцев,
технический директор
Инвестиционной
компании «ТОНАП»

Вопрос внедрения
инновационных технологий в
промышленность действительно

очень важен как для самих промышленников, так и для потребителей товаров, а также для всего государства в целом. Появление всевозможных фондов финансирования и поддержки по реализации и внедрению новых идей на производство тоже не случайно. Нашему инновационному бизнесу просто необходима дополнительная финансовая поддержка, и она непременно должна исходить в том числе и от частного капитала, а не только из государственного, так как многие отрасли производства сегодня находятся в частной собственности. Более того: в реалиях современности частный бизнес можно смело назвать главной движущей силой модернизации экономики.

Когда то в далекие 90-е наша компания ТОНАП начала работу по разработке и внедрению новых идей и инноваций. Тогда это еще не было главным приоритетом в государственной политике и внимания этому уделялось недостаточно. К нам приносили инновационные идеи и мы занимались продвижением проектов и их коммерциализацией (это эпитеты сегодняшнего дня, тогда этих эпитетов не было). Наши специалисты включались в проект, дорабатывали его, видоизменяли, приспособляли к жестким рыночным отношениям, обеспечивали технологическую подготовку.

Учитывая собственный опыт, можно с уверенностью говорить об ошибках современных методов модернизации и промышленности, и экономики. Одной из главных мы выделяем не только финансовую несовершенство системы, но и нехватку профессионалов, ответственных за принятие решений по выделению средств на реализацию проектов, связанных с модернизацией как отдельных предприятий, так и в целом промышленности. Важно, чтобы не только простой рабочий знал отлично свою работу и развивался в соответствии с требованиями современного рынка, но и чиновник четко понимал, каким он хочет видеть свое предприятие и отрасль в целом лет через десять. Также немаловажен вопрос правильности распределения денежных ресурсов со стороны государства. У государства должна быть четко сформулирована программа развития общества (не статистический набор показателей, присущий Программе 2020, а четко обозначенные и поставленные цели).

Сибирь — кладовая российских инноваций

А по данным «РОСНАНО» на реализацию приоритетных инвестиционных проектов, включенных в Стратегию развития СФО, в ближайшие годы будет вложено около 7 трлн рублей. Подобная помощь в финансовом плане даст нашим предприятиям поддержку в разработке и внедрении нанотехнологий в производство.

В настоящее время насчитывается 27 первоочередных проектов, внесенных в Стратегию регионами СФО. Их выбрали из 224 проектов, они утверждены, на их внедрение требуется 1,8 трлн рублей. Всего же в Стратегии значится 369 инвестпроектов на общую сумму 7 трлн рублей. Из них должно остаться не более сотни на общую сумму около 5,5 триллиона. При этом федеральная часть финансирования составит не более 20%. Остальное — доля частных инвесторов и бюджетов регионов и муниципальных образований.

На территории Сибири уже профинансированы два проекта в сфере нанотехнологий (источник финансирования — ГК «Роснано»). Первый проект — организация производства сухих трансформаторов с керамической изоляцией высокой мощности (до 4 МВА). Эта технология является уникальной и позволяет эффективно заместить используемые в России зарубежные аналоги. Второй проект — разработка платформенной технологии нанесения керамического изоляционного покрытия повышенной прочности на металлы вентильной группы.

А на территории Бурятии корпорация «Металлы Восточной Сибири» получила одобрение на строительство Ермаковского горно-металлургического комбината. Эксперты госкорпорации дали положительное заключение о научной обоснованности и технической реализуемости проекта строительства Ермаковского ГМК и рекомендовали его к финансированию. И уже совсем скоро в Бурятии будет создано экономически эффективное высокотехнологичное производство бериллиевой продукции для стратегических отраслей промышленности.

Как видим, Сибирский федеральный округ как субъект нашей страны имеет большой потенциал, и для научных разработок, и для инновационных предприятий, ведь есть богатая сырьевая база. А нам, как зрителям, остается лишь ждать, когда же наша промышленность сможет выйти на принципиально новый, инновационный курс развития. Пусть за счет титанов производства или малых предпринимателей, а где то и при помощи «небесных» сил, но результат должен быть успешным, ведь положительная тенденция к нему уже намечается.



**Мы достигаем
вершин**

Группа компаний «ТОНАП»



www.tonap.ru

В настоящее время основными направлениями деятельности группы компаний «ТОНАП» являются:

- развитие и поддержка инвестиционных и инновационных проектов;
- поиск инвестиционных проектов для потенциальных инвесторов;
- инвестиционно-консалтинговое направление;
- информационно-аналитическое направление;
- направление по связям с общественными, федеральными и региональными, а также международными структурами;
- оценочное направление;
- лизинговое направление;
- венчурное направление

Группа компаний «ТОНАП» специализируется на развитии и поддержке инвестиционных и инновационных проектов российских предприятий и реализует комплексный подход в осуществлении конкретных программ предприятий — начиная с разработки бизнес-плана и завершая финансированием проекта, привлекая ресурсы российских и зарубежных финансово-кредитных структур.

**Вместе двигаясь
к цели**

ООО «ТОНАП»
Тел.: +7 (495) 502-29-83, факс: +7 (495) 612-24-59
Адрес: 125468, г. Москва, Ленинградский пр., 49
www.tonap.ru, e-mail: info@tonap.ru



Недоверие к маркетингу и ожидание нового регламента Таможенного союза

Как и многие отрасли промышленности, рынок НВА начинает медленно идти к своим докризисным показателям. Но рост этот мог бы быть и больше: за три провальных года некоторые компании сумели вырвать у других часть доли рынка.

АВТОР ТЕКСТА
Юлия Ребрунова

Общая тенденция, которую замечают многие специалисты-аналитики, и которую может отметить сам читатель, заключается в неразвитости маркетинговых инструментов, применяемых на рынке НВА. Далеко не все компании-участники рынка НВА за двадцать лет успели полностью перестроиться на рыночную экономику. Несмотря на внешнюю «рыночность», многие из компаний, рожденных при социализме, продолжают сохранять менталитет выросшего дитя государства: пока все хорошо, мы справимся сами, а в кризис, добрый родитель, будь любезен субсидировать наше производство. Вот только зачем государству субсидировать технологически неперспективные компании, которые не могут работать на падающем рынке без финансовых влиятий? Это не АвтоВАЗ, в поддержке которого некоторые акционеры во власти имеют личный интерес. Рынок НВА — это все-таки свободный рынок с капиталистическими законами, где действует правило Ницше «Падающего подтолкни».

И когда субсидий не последовало, ряд компаний-производителей НВА почувствовали на себе все прелести экономического провала. Больше всех досталось тем, кто недооценивал важность грамотной маркетинговой политики.

Неразвитость маркетинговых инструментов для продвижения НВА давно стала пресловутой. О том, что покупателя можно привлечь не только техническими характеристиками прибора, но и брендом компании-изготовителя, россий-

ские производители низковольтной аппаратуры как будто не знают.

Не просто производить, а продвигать!

А между тем продвижение нужно любому товару. Такие мастодонты как «Чебоксарский электроаппаратный завод», «Нижнетагильский завод электромонтажных изделий», «Владикавказский завод «Электроконтактор», «Кашинский завод электрооборудования» и им подобные имеют просто огромный опыт и технологическую базу, их структура отлажена десятилетиями, они крайне ответственно подходят к процессу производства и нормативно-технического сопровождения своей НВА, им можно доверять при заключении долгосрочных контрактов. Но далеко не каждый покупатель знает обо всех этих достоинствах. Ведь лишь изредка одна из тех компаний запускает сколько-нибудь заметную рекламную кампанию, которая бы склоняла потенциальных клиентов к покупке дешевой и сердитой российской НВА. А зря. Российские компании все сильнее притесняются теми, кто привозит НВА из-за рубежа.

Отсутствие грамотного маркетингового анализа сказывается и на самоопределении предприятия. 4 из 5 компаний-лидеров своего сегмента ответят, что именно они занимают первое место по объемам рынка. Но поскольку все мы понимаем, что так не бывает, напрашивается резонный вывод: или это такой неработающий рекламный ход, или

компания действительно не знает своей доли на рынке. А без этой информации крайне сложно строить стратегию развития.

Увереннее всего в кризис стояли на ногах те, кто размещал свое производство в нескольких странах (чаще всего это комбинация Россия-Китай) и те, кто осуществлял в нашей стране только сборку оборудования из импортных деталей. Эти предприятия смогли предложить более гибкие программы для своих клиентов, а относительно низкая стоимость производственного процесса и экономия на оплате труда китайским рабочим позволили им предложить очень привлекательную цену при сносном качестве.

Заграница нам поможет

Заграничные ресурсы спасают российских потребителей низковольтного оборудования не только в низшем ценовом сегменте, но и, наоборот, в сегменте дорогой аппаратуры, к которой предъявляются повышенные требования. В частности, именно такую аппаратуру готовы предоставить российским покупателям ведущие мировые бренды: ABB, Schneider Electric, Siemens, GE (General Electric), Moeller, Alstom Power и другие. Они поставляют свою продукцию в нашу страну как самостоятельно, так и через развитую сеть региональных дилеров, которые уполномочены оказывать все гарантийное обслуживание. Некоторые компании первого эшелона имеют в своей структуре собственные сборочно-производственные филиалы в России. Так они снижают цену и реализуют стратегию максимальной доступности своей продукции для потребителя.

В отличие от крупнейших российских компаний, обладающих столь же богатым производственным опытом, западные игроки более дальновидны.

По результатам прошедшего года видно, что наметившееся восстановление будет только усиливаться. Уже сейчас по оценкам Research.Techart рост продаж достиг 27%. Во время таких стремительных изменений (больше четверти рынка за год!) от российских компаний требуются более чем активные действия.

Неразвитость маркетинговых инструментов для продвижения НВА давно стала пресловутой. О том, что покупателя можно привлечь не только техническими характеристиками прибора, но и брендом компании-изготовителя, российские производители низковольтной аппаратуры как будто не знают.

Грядут нормативные изменения

С 1 января 2012 года российских производителей и импортеров НВА ждет вступление в силу технического регламента Таможенного союза «О безопасности низковольтного оборудования», введенного в действие соответствующим федеральным законом, у наших игроков есть все шансы увеличить свое влияние. Потому что именно российским компаниям быстрее и легче подстроиться и изменить свою нормативную базу в соответствии с законами своей страны.

Но это то, что касается нормативов. А в плане надежности и степени доверия покупателя к отечественным брендам перспективы российского рынка НВА связаны с упорным трудом: или отечественные компании модернизируются и технологически обновляются, попутно пересматривая свою маркетинговую политику (вернее, искореняя ее отсутствие), или уходят с рынка, постепенно передавая свою долю в руки более удачливых конкурентов. Третьего здесь не дано.



ПСК
КАБЕЛЬ

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ПРОМСТРОЙ КАБЕЛЬ

Завод ЗАО «ПРОМСТРОЙКАБЕЛЬ» г.Трехгорный
ПРОИЗВОДИТ И РЕАЛИЗУЕТ
кабельно-проводниковую продукцию марок:
ШВВП, ПВС, ПВСн, ПВ1, ПВ3, КВВГ,
ВВГ, ВВГ нг, ВВГ нг LS, ВВГп, ВВГп нг,
ВВГп нг LS сечением до 35 мм²

ДОСТАВКА до склада покупателя. ГИБКАЯ СИСТЕМА СКИДОК

Конт.тел.: 8 (35191) 4-27-70,
4-33-60, 6-23-60 6-23-13 | Факс 8 (35191) 6-35-99
e-mail: td@inpek.ru



ООО НПП «Максим»
428027, г.Чебоксары, ул.Хузангая, 26.
т./ф. (8352) 54-05-24, 52-46-93.
E-mail: maks_ko@cbx.ru http://maksim-llc.ru

Разработка и изготовление:

- Пускатели ПБР-3А, ПБР-2М;
- Блоки БРУ-32, БРУ-42;
- Блоки БУ-30М, БУ-21;
- Блоки сигнализации положения БСПТ, БСПР, БСПИ;
- Задатчики ручные РЗД-12М, РЗД-22М;
- Блоки питания БП-10, БП-20, БП-24;
- Блок датчика БД-10, БД-10М;
- Реле, пускатели, контакторы;
- Механизмы МСП;
- Механизмы МЭО, МЭОФ.

ООО НПП «МАКСИМ» ГАРАНТИРУЕТ:
качество и комплектность продукции •
наличие полной документации •
и разрешений ЦСМ
дает гарантийные обязательства •
на свою продукцию

Действует гибкая система скидок



Эффективный свет

В то время как бытовое использование светодиодных ламп остается неразвитым, все больше промышленников выбирают максимальную экономию. Ведь на предприятии затраты на освещение несравнимо выше, чем в городской квартире, а потому и экономия от LED-светильников оказывается значительной.

АВТОР ТЕКСТА

Юлия Ребрунова

Кризис научил бизнесменов экономить. Он показал, что любые затраты можно сократить, особенно, затраты на электроэнергию. Для этого нужно просто один раз вложиться в энергосберегающие технологии и потом пожинать плоды своего расчета. Покупать новое оборудования с классом энергосбережения А при нормально работающих станках класса Е не всегда выгодно — для этого нужны серьезные финансовые вливания, которыми располагают не все компании. А вот поменять все светильники на энергосберегающие под силу каждому.

И если уж рассчитывать на максимальное энергосбережение, то выбирать светодиодные лампы. Именно они демонстрируют лучшие показатели энергоэффективности среди всех остальных типов светотехники.

Органические светодиоды стали применяться в освещении сравнительно недавно, но уже сейчас специалисты во всем мире едины во мнении, что светодиоды будут ярко и экономично освещать наше будущее. Несмотря на молодость технологии (например, ртутные лампы совершенствуются уже несколько десятков лет, и сейчас достигли максимальной отдачи), светодиодное освещение превосходит аналоги по большинству параметров. Наибольшую популярность имеют светодиодные светильники, выполненные в виде группы белых светодиодов, закрепленных на одном носителе-корпусе, причем корпус этот может выполняться в самых различных формах: от прямоугольника до полусферы. Есть и такие, которые своим видом подражают обычной лампе накаливания — эти светильники можно с успехом использовать как в быту, так и на производстве.



Андрей Городилов,
директор
ООО «Сириус-Красноярск»

В промышленности правильно выполненный проект освещения позволяет сократить энергопотребление в три или даже в 12 раз, и качество света при этом будет превосходить тот, что дают любые ртутные аналоги. Нет равных светодиодам и при работе в агрессивной среде: угольная пыль, проливные дожди или постоянная влажность, вибрация – все это никак не скажется на сроке службы. Проверена эксплуатация светильников в экстремальных морозах наших северных территорий и перегруженных электрических сетей. Единственное, что сокращает срок службы светодиодов – это высокие температуры. Они значительно сокращают срок службы кристаллов в составе светильников, и это ограничивает их применение на некоторых «горячих» производствах. Но главное ограничение все же не связано с техническими параметрами – активному внедрению препятствует большая стоимость первоначальных вложений на модернизацию освещения.



Светильник бытовой

Предназначен для внутреннего освещения лестничных клеток жилых и многоквартирных домов, а также для дежурного и аварийного освещения любых нежилых помещений и частных зданий

Светодиодный светильник в десятки (если не в сотни) раз дороже обыкновенной лампы накаливания. И Андрей Городилов, директор компании по выпуску светодиодов «Сириус-Красноярск», уверен, что не стоит ждать значительного снижения цен на светодиодное освещение в ближайшие 3-5 лет. «Это дорогая технология. Производителями вложены значительные средства в создание производств, и мало кто из них готов пойти на снижение собственной наценки», — уверен он. Тем не менее, плавное снижение цен идет уже сегодня. В первую очередь, за счет снижения стоимости самих кристаллов и наращивания объемов производства. О конкуренции говорить пока еще рано, поскольку основные производители заняли свои ниши и в крупных проектах сталкиваются довольно редко.

Впрочем, в пересчете на долговременное использование цена ламп выглядит не такой уж и высокой: срок службы светодиода равен нескольким сотням жизней обыкновенной лампочки, и в отличие от нее светодиод не транжирит энергию на производство тепла, а использует ее только по назначению — для создания света.

Из-за высокой стоимости технологии, пока бытовое применение светодиодов не столь развито, как хотелось бы. Несмотря на головокружительную экономию от светодиодного освещения, многие ассоциируют энергосбережение с люминесцентными лампами, максимум — с галогеновыми. Отчасти этот парадокс навязан сверху: после выхода 261-ого Федерального закона об энергосбережении в прессе стали активно продвигать только лампы дневного света, упуская из виду то, что для развитых стран такие лампы — это уже почти пройденный этап.

После выхода 261-ого Федерального закона об энергосбережении в прессе стали активно продвигать только лампы дневного света, упуская из виду то, что для развитых стран такие лампы — это уже почти пройденный этап

Сложно сказать, почему в Правительстве сделали ставку на эти далеко не совершенные источники света, когда весь цивилизованный мир уже переходит на новое поколение энергосберегающей светотехники. Налицо или незнание, или поддержка чьих-то конкретных интересов. Как бы то ни было, пока люминесцентные лампы оставляют много нерешенных вопросов, касающихся реальной энергоэффективности, удобства использования, качества света и экологической безопасности, светодиоды экономят невероятное количество энергии, дают чистейший свет и абсолютно безвредны при утилизации.

Поэтому дальновидные люди уже сейчас отдадут предпочтение этим светильникам. Увы, пока процент дальновидного населения в нашей стране не высок. В компании «РБК. Исследования рынков» подсчитали, что общая доля светодиодных ламп и светильников в натуральном выражении составляет не более 0,5% в общей структуре российского рынка светодиодного оборудования. Это говорит о том, что у российского рынка светодиодных осветительных приборов есть широчайшие перспективы для развития.

Общий рост рынка светодиодов в России, по данным «РБК. Исследования рынков», отстает от общемирового примерно в два раза. На конец 2010 года его внутренний объем в денежном выражении составлял около 1% от общемирового, то есть примерно 54-56 млн долларов.

Аналитики маркетинговых агентств предполагают, что российская продукция сможет занять на рынке нишу недорогого товара конкурентоспособного качества. Сейчас покупатель нередко вынужден выбирать между дорогим и качественным европейским светильником и менее дорогим (не дешевым!) светильником сомнительного качества из Китая. Согласитесь, не самые приятные альтернативы. Но приход на рынок конкурентоспособного отечественного производителя смог бы дать потребителям нечто среднее: оптимальное качество по оптимальной цене.

Помимо явного ввоза в нашу страну готовых светодиодных светильников, огромное количество LED-оборудования импортируется в Россию в виде деталей и уже здесь собирается под отечественными брендами.

«Сегодня Топ-5 мировых производителей светодиодов и комплектующих для их создания — это Японские NICHIA, Американские CREE и Немецкие OSRAM, — комментирует ситуацию Андрей Городилов. — То же справедливо и для блоков питания и других электронных компонентов. Эти элементы используют российские производители LED-светотехники, которые не боятся использовать дорогие детали ради сохранения репутации. Китайские комплектующие и сборочные комплекты популярны у небольших «отверточных» производств. Таких компаний за последнее время появилось достаточно много. И их недобросовестное отношение к качеству и технологическому уровню изделий, в 3-5 летней перспективе может сильно подорвать, только формирующуюся репутацию светодиодного освещения. А компаниям с серьезными планами на

будущее, просто не выгодно экономить на комплектующих — минимальная гарантия на оборудование 2 года, а в отдельных случаях может достигать и 7 лет», — добавляет эксперт.

Общий рост рынка светодиодов в России, по данным «РБК. Исследования рынков», отстает от общемирового примерно в два раза. На конец 2010 года его внутренний объем в денежном выражении составлял около 1% от общемирового, то есть примерно 54-56 млн долларов.

Сегментирование светодиодного рынка в России также сильно отличается от общемирового. В России практически нет собственных производств мобильных устройств и компьютерной техники, поэтому данный сегмент представлен незначительно. Наибольшую долю спроса на Российском рынке светодиодов формируют государственные и муниципальные предприятия, такие как РЖД, ГИБДД, ГОРКСВЕТ, а также производственные компании. Соответственно, наиболее перспективным сегментом применения светодиодов в России является сегмент внутреннего и наружного освещения.

У светодиодов вообще много перспектив. Во всем мире компании, занимающиеся производством светодиодных светильников, стремительно наращивают капитал и прогнозируют повышение прибыли. И те, кто готов инвестировать в это производство, точно знают, что уже сейчас они инвестируют не в лампы, а в будущее.



Светильник L-industry 36/48

Предназначен для освещения промышленных объектов, складов, а также муниципальных учреждений. В зависимости от исполнения может устанавливаться как на тросовых подвесах, так и в накладном варианте. Также используется для архитектурной подсветки фасадов зданий и рекламных щитов.



ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕЕ
СВЕТОДИОДНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

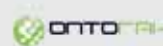


+7 (391) 271-39-57
+7 (391) 288-55-24
krasLED.ru

- Оперативные поставки оборудования по гибким ценам
- Создание светотехнической части проектов освещения
- Визуализация архитектурной и декоративной подсветки



прямые поставки
от ведущих
производителей:



199034, Санкт-Петербург, В.О., 13-я линия, д. 6-8, лит. А

www.mars-energo.ru

Энергия становится видимой



НАУЧНО
ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ
ПРЕДПРИЯТИЕ

МАРС ЭНЕРГО
ПРИБОРЫ ДЛЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРGETИКИ

Лаборатория Высоковольтная Метрологическая

ЛВМ «МЭ-АУДИТ»

6, 10, 15, 35, 110, 220, 330 кВ; 5, 30 кА

- Комплект для поверки трансформаторов тока до 5 кА
- Комплекты для поверки трансформаторов напряжения



Гос. реестр № 39854-08



■ УПТВ-3-10

для поверки ТН 6, 10 кВ (в т. ч. НАМИ)

■ УПВО-110 (220, 330)

для поверки ТН 15, 35, 110, 220, 330 кВ

Гос. реестр № 39900-08

■ Энерготестер ПКЭ



Предназначен для измерения и регистрации основных показателей качества электроэнергии (ПКЭ), установленных ГОСТ 13109-97 и МЭК 61000-4-30.

Применяется для проведения сертификации электроэнергии, и для периодического контроля ПКЭ и энергоаудита.

НОВИНКА

Инновационные приборы России для Энергоаудита

Тел./факс: +7 (812) 327-21-11, 309-03-56
E-mail: mail@mars-energo.ru



Киловатт-часы любят счет

Работа счетчика электроэнергии должна быть незаметной — так считают те, кто видит в этом приборе только регистратора потребленных киловатт-часов. Однако время и растущие цены на энергоресурсы заставляют по-новому взглянуть на этот прибор учета и разглядеть в нем инструмент для экономии электричества.

АВТОР ТЕКСТА

Антон Полевой

Впервые люди задумались о подсчете электроэнергии еще в конце XIX века. Венгерский инженер Отто Титуц Блати задался целью создать первый аппарат, который регистрировал бы потребление переменного тока. В основу прибора лег принцип, открытый за два года до этого двумя учеными: итальянцем Галлилео Феррарисом и известнейшим американцем хорватского происхождения Николой Теслой. Независимо друг от друга они обнаружили, что два поля, не совпадающие по фазе, могут заставить диск или цилиндр вращаться. Регистрируя количество вращений, венгр смог отмерять количество ватт-часов и надо сказать, это ему удавалось довольно точно.

Но у новорожденного счетчика была одна очень веская в прямом смысле слова проблема: благодаря деревянному корпусу и щедрой металлической начинке прибор весил больше 23 кг. Как мы можем заметить сегодня, проблема эта решилась достаточно быстро — вместо пудовых счетчиков производители КИПиА предлагают нам компактные приборы весом в несколько грамм. К счастью, изменения формата не

были единственными улучшениями, которые претерпел прибор: за более чем вековую историю он избавился от лишнего веса и масла в счетном механизме, обзавелся магнитными подшипниками вместо подпятников, расширил диапазон воспринимаемой нагрузки, «научился» компенсировать коэффициент нагрузки, температуры и напряжения и в общем стал намного надежнее и долговечнее, чем его пра-прапрадедушка. Но сама технология отсчитывания ватт и киловатт осталась практически неизменной, и только в последние годы на рынке появились счетчики электроэнергии нового поколения.

Индукционные счетчики (те самые, с крутящимися дисками) до сих пор составляют подавляющее большинство всех приборов для измерения потребленного электричества. Они свободно продаются на рынке, имеют достаточно высокие классы точности и не вызывают нареканий у поставщиков электроэнергии. Кто-то считает, что простота таких моделей — это залог их долговечности, для кого-то подобный счетчик удобен из-за того, что его можно легко «скрутить»,

а кто-то просто не задумывается о том, какие приборы стоят в железном ящике на его лестничной клетке.

А между тем на рынок уже вышли счетчики электроэнергии нового поколения — электронные. В них крутящиеся диски отсутствуют полностью, а все измерения ведутся за счет преобразования аналогового сигнала переменного тока и напряжения в счетный импульс и код. Непосвященному не стоит пугаться физических терминов: на практике все различие выглядит как электронные цифры вместо привычного диска.

Индикатор на небольшом табло покажет, насколько интенсивно потребляется электричество: чем чаще мерцает индикатор, тем сильнее нагрузка на сеть. Кроме того, современный прибор позволяет измерить активную и реактивную энергию, отследить провалы напряжения, периоды отсутствия питания, а также моменты перенапряжения на каждой фазе. Все эти данные счетчик самостоятельно записывает в журнал событий с тем, чтобы потребитель мог оценивать качество электроэнергии.

Самостоятельность приборов на этом не ограничивается: синхронизированный с компьютером, такой счетчик может без труда передать собранные данные по сети в коммутационный центр. Это крайне удобно, если в доме установлена автоматическая система централизованного сбора данных или если счетчик находится в труднодоступном для жильцов месте.

Но поскольку такое в наших домах встретишь нечасто, возникает резонный вопрос: а зачем рядовому потребителю нужна вся эта иллюминация и дополнительные возможности? Десятилетиями миллионы людей во всей стране обходились без них и как-то платили за потребленное электричество.

На самом деле, обновление счетчика продиктовано временем.

Либерализация цен, проведенная в нашей стране не так давно, превратила потребителя в рядового участника рынка, который может переплатить, поддавшись собственной лени, а может сэкономить, приобретая электричество в не самое удобное время. Возможность подобной экономии нашла свое отражение в многотарифной системе оплаты электричества: днем электроэнергия стоит дороже, а ночью — намного дешевле. Условия весьма удобные для «сов» или для тех, кто предпочитает лечь спать попозже, на зато сэкономить на ежемесячных счетах.

Вот здесь самое время вспомнить об электронных счетчиках, которые позволяют тщательнее следить за киловатт-часами и фиксировать электричество, полученное по разным ценам.

Способность к дифференцированному расчету — это самый сильный аргумент в его пользу. Благодаря появлению этих приборов домохозяйства и промыш-

ленные предприятия получили возможность точнее просчитывать свои затраты на свет.

Для поставщиков электроэнергии двухтарифная система тоже имеет свои плюсы: выравнивание пиковых нагрузок спасет сети от напряжения, особенно в зимний период. Сокращение числа аварий позволит энергокомпаниям сократить расходы на ремонт, а значит, заработать больше.

Единственный недостаток двухтарифной системы для потребителя — значительные траты на замену прибора учета. Поэтому перед тем, как решиться на этот шаг, стоит понаблюдать за своими привычками энергопотребления и буквально с карандашом в руках отмечать количество киловатт-часов, которое «набежало» на старом счетчике в дневную и ночную зоны, и самостоятельно подсчитать, сколько денег можно было бы сэкономить, если бы в квартире стоял не обычный, а многотарифный счетчик.

Для поставщиков электроэнергии двухтарифная система тоже имеет свои плюсы: выравнивание пиковых нагрузок спасет сети от напряжения, особенно в зимний период. Сокращение числа аварий позволит энергокомпаниям сократить расходы на ремонт, а значит, заработать больше.

Кстати, для большинства регионов эти зоны делятся следующим образом: с 7 до 23 часов — это «день», а с 23 до 7 — «ночь». При этом дневные часы Федеральной Приказ №440-э/8 «Об интервалах тарифных зон суток для энергосон (ОЭС) России» рекомендует делить на пиковые и полупиковые зоны с соответствующим изменением тарифа.

Конкретную величину дифференцированного тарифа у поставщика электроэнергии, и после этого подсчитать затраты на счетчик и его программирование (отдельная услуга, предоставляемая только поставщиком электричества), а потом оценить, через сколько лет при полученной экономии все затраты на установку нового счетчика полностью окупятся. Если цифра составит не больше полутора-двух лет — тогда смысл ставить такой прибор однозначно есть, а если же на окупаемость не выйти и через пять лет, то надежду на многотарифную экономию лучше оставить.

Но это правило работает только для частных лиц. Промышленным предприятиям бывает достаточно оценить объем работ, который можно выполнять ночью и можно ли вообще перевести часть сотрудников на ночную смену. Как показала практика, в Сибири есть случаи, когда небольшие предприятия переводили энергоемкое производство на ночной режим работы и, пользуясь дифференцированными тарифами, неплохо сэкономили на стоимости электричества.

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ СЕТЬ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ВЫСТАВОК

При поддержке Правительства Красноярского края и Агентства лесной отрасли Красноярского края

ТЕКНО DREV'11 Siberia

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
«ТЕХНОДРЕВ СИБИРЬ»

13-16 сентября 2011
Красноярск, МВДЦ «Сибирь»



**ТЕХНОЛОГИИ, МАШИНЫ, ОБОРУДОВАНИЕ
И ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЛЕСОЗАГОТОВКИ,
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Совместно со специализированной выставкой
«Мебельный салон: Мебель. Дизайн. Фурнитура. Технологии»

В рамках деловой программы выставки:
отраслевая конференция и круглый стол, специализированные семинары,
презентации, пресс-конференции, конкурсы

Организаторы



сибирь
Международный выставочный центр
имени Карла Маркса



Выставочная компания
«Красноярская ярмарка»
тел.: (391) 22-88-400, 22-88-603,
22-88-611 — круглосуточно,
tekhnodrev@krasfair.ru, www.krasfair.ru

Выставочное объединение «РЕСТЭК™»
тел.: (812) 320-9684, 320-9694,
факс: (812) 320-8090
e-mail: tekhnodrev@restec.ru
www.restec.ru/tekhnodrev-siberia

Информационная поддержка:



18-21 ОКТЯБРЯ 2011

НОВОСИБИРСК, РОССИЯ



СИБПОЛИТЕХ

Всесибирский промышленный форум



■ **СИБЭНЕРГИЯ. ЭНЕРГО-
И РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЕ**

XVIII международная специализированная выставка в области энергетики

■ **СИБЭНЕРГОМАШ**

XVIII международная специализированная выставка в области энергетического машиностроения

■ **СИБГОРОД. ЖКХ**

Международная специализированная выставка оборудования, материалов и техники для жилищно-коммунального хозяйства

■ **НАУКА СИБИРИ**

XIX специализированная выставка в области научных исследований и новых технологий

■ **ЭЛЕКТРОСИБ**

XIX международная специализированная выставка в области электротехники

■ **ГАЗИФИКАЦИЯ СИБИРИ**

XIII выставка в области газификации промышленных и бытовых потребителей

■ **ЭКОСИБ**

Международная специализированная выставка в области охраны окружающей среды, воспроизводства природных ресурсов, мониторинга экологической безопасности, утилизации и переработки промышленных и бытовых отходов; охраны труда



ITE СИБИРСКАЯ ЯРМАРКА

Россия, 630049, Новосибирск, Красный проспект, 220/10

Телефон: (383) 363-00-63, 363-00-36, факс: (383) 220-97-47

www.sibpolytech.ru; vik@sibfair.ru

15—18 ноября
2011 года
г. Красноярск



XVIII специализированная выставка

ЭЛЕКТРОТЕХНИКА

энергетика автоматизация светотехника

Электротехника

Автоматизация

Электроника

Робототехника

Приборостроение

Энергетика

Теплоэнергетика

Энерго-
и ресурсосбережение

Светотехника

Официальная поддержка



Генеральный информационный партнер



Официальный информационный партнер



Специальный информационный партнер



Информационная поддержка



XI Всероссийская
научно-практическая конференция
«**Энергоэффективность
систем жизнеобеспечения
города**»

МВДЦ «Сибирь», ул. Авиаторов, 19,
тел.: (391) 22-88-401, 22-88-612,
22-88-611 (круглосуточно),
эл. почта: iva@krasfair.ru, vital@krasfair.ru,
kashirina@krasfair.ru,
сайт: www.krasfair.ru



WOODEX

лестехпродукция

29 ноября – 2 декабря 2011
МВЦ «Крокус Экспо», Москва

12-я Международная специализированная выставка лесопродукции, машин, оборудования и материалов для лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности

При поддержке: Правительства Москвы
 Торгово-промышленной палаты РФ
 Московской торгово-промышленной палаты

Европейской федерации производителей деревообрабатывающего оборудования



Организатор:



Тел. (495) 935-81-00, факс (495) 935-81-01, E-mail: Antonova@mvk.ru

Промышленные страницы Сибири

РЕДАКЦИЯ
660068, г. Красноярск
ул. Мичурина, 3в, оф. 409а
тел.: (391) 237-15-37
info@epps.ru

Главный редактор
Юлия Дмитриевна Ребрунова

Авторы материалов
Антон Полевой, Татьяна Пантюшева,
Анастасия Ульянова

Дизайн и верстка
Евгений Ошкин



УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «ПромоГрупп»,
660068, г. Красноярск,
ул. Мичурина, 3в, оф. 409а
тел.: (391) 237-15-37.

Генеральный директор
Юрий Устинович

Главный бухгалтер
Наталья Полякова

Коммерческий директор
Евгений Куркин

Директор по маркетингу
Наталья Перевощикова

ОТДЕЛ ПРОДАЖ
тел.: (391) 237-15-37,
reklama@epps.ru

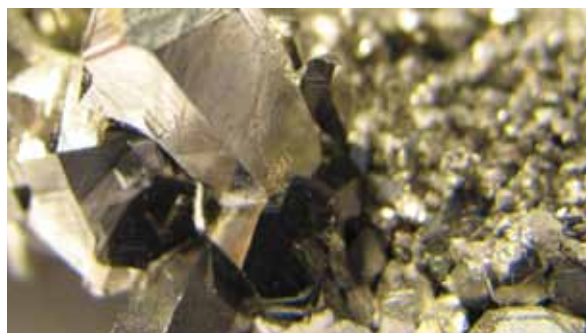
Руководитель отдела
Ольга Пушкарева

Специалист по рекламным проектам
Юлия Кочкурова

Менеджеры по работе с клиентами
Ольга Жукова, Анастасия Ульянова

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ
contact@epps.ru

В следующем номере:



Цветные металлы давно являются ключевым природным ресурсом нашего региона. Как себя чувствуют предприятия-металлурги, и куда идет производимый ими металл?



Кровельные материалы. Что и за какую цену может предложить промышленность тем, кто решил обновлять кровлю в этом сезоне?



Низкорамные прицепы для перевозки техники. На чем перевезти рабочие машины из пункта А в пункт Б?

Реклама онлайн

Представительство
в Новосибирске —
рекламное агентство
полного цикла
«Реклама онлайн»



Именная курьерская
доставка по
г. Красноярску
Курьерская служба
«Пресс-атташе»

Журнал зарегистрирован Управлением
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Красноярскому краю. Свидетельство
о регистрации СМИ ПИ № ТУ 24 - 00107.

Перепечатка материалов настоящего
издания без письменного разрешения
редакции не допускается.
За содержание и достоверность сведений
в материалах рекламного характера
редакция ответственности не несет.
Материалы, отмеченные знаком ©,
публикуются на правах рекламы.
Мнение редакции может не
совпадать с мнением авторов.

Отпечатано в типографии «Ситалл».

Тираж: 12000 экземпляров.

Распространяется бесплатно.



Золотая медаль
международного
выставочного центра
«ИНТЕРСИБ»

«За объективность и актуальность информационных материалов в сфере промышленно-инновационных технологий Сибирского федерального округа»

Электронная версия журнала доступна на сайте:

Единый промышленный портал Сибири
www.epps.ru

ПРОМ ЗАКУПКИ .INFO

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ КАТАЛОГ

ТЕЛ.: (391) 237-15-37



ПОВЕЗЁТ ЛЕГКО

МОДЕЛИ ГРУЗОПОДЪЁМНОСТЬЮ ОТ 10 ДО 3000 ТОНН

Прицеп автомобильный ЧМЗАП 8358-01-04-М

Грузоподъёмность
9 500 кг



Габариты платформы
7 x 2,5 м

Универсальное
тягово-сцепное устройство

ОАО «Уралавтоприцеп», Россия, г. Челябинск, ул. Хлебозаводская, 5
www.cmzap.ru (чмзап.рф) • sales@cmzap.ru

8-800-200-02-74

звонок по России бесплатный.