

Промышленные страницы Сибири

№ 11 (59), декабрь 2011

Инвестиции в энергетику

Козловые краны

Котельное
оборудование

Рынок железобетона

Автоматизация
в энергетике

Японская спецтехника

Металлорежущие
станки



выставка современных технологий
для модернизации производства

28 февраля – 2 марта 2012

VII СИБИРСКИЙ ПРОМЫШЛЕННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ

В ПРОГРАММЕ:

- Конференции, круглые столы, семинары
- **Конкурс профессионального мастерства «Сварщик-2012»**

- ┌ Металлургия и металлообработка
- ┌ Машиностроение
- ┌ Инструмент
- ┌ Насосы. Компрессоры. Приводы
- ┌ Сварка. Литейное производство
- ┌ Дефектоскопия
- ┌ Автоматизация производства
- ┌ Транспорт. Логистика. Склад

Организатор – ВК «Красноярская ярмарка»



сибирь
международный
выставочно-деловой центр
имени Карена Мурагана

Официальная поддержка:



Генеральный
информационный партнер:

Промышленные
страницы Сибири

МВДЦ «Сибирь», г. Красноярск,
ул. Авиаторов, 19
тел.: (391) 22-88-400
spf@krasfair.ru, www.krasfair.ru

ПРОМ ЗАКУПКИ .INFO

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ КАТАЛОГ

ТЕЛ.: (391) 237-15-37

6 Презентация компании
ООО «ТД Техноград»®
«Zoomlion» – китайская техника
европейского уровня

8 Новости компаний

Событие

10 Презентация
модульного строительства
Больница на скорую руку

Спецтехника

16 Японские машины
Из Японии с любовью

20 Козловые краны
Титаны открытых просторов

24 Компания ЧМЗАП®
ЧМЗАП выпустил новые тяжеловозы

Оборудование

26 Котельные
на альтернативном топливе
Альтернатива углю и газу

30 Металлорежущие станки
В России растет производство
металлорежущих станков

32 Компания «ВНИТЭП»®
Промышленные комплексы
лазерного раскроя металла

Строительство

34 Рынок железобетона
Рынок железобетона: в ожидании весны

Технологии

40 Автоматизация
объектов энергетики
Апгрейд для энергетики

44 Компания «Контактор»®
Запуск ВА50-39Про:
четвертый этап модернизации

48 Выставки



тема номера:

Инвестиции в энергетику

стр. 12

Три пути-дороги развития «большой» энергетики Сибири

Как и любая другая отрасль, энергетика нуждается в масштабных инвестициях. Но откуда энергетика ждет денег – от государства или от предпринимателей? А самое главное, зачем частному российскому или иностранному инвестору вкладывать средства в нашу энергетику?



стр. 10

Образец больницы из модульных блоков был представлен в Новосибирске. Что это, технология будущего или желание сэкономить? В каких сибирских городах вскоре могут появиться подобные здания?

Компании

Башкирэнерго 14
 ВНИТЭП 32
 КЖБМК 34
 Кировский завод электромагнитов «ДимАл» 22
 Контактор 44
 Краслесинвест 8
 МЭС Сибири 8, 40
 Новонисейский ЛХК 8
 Новосибирскэнерго 14
 Приангарский ЛПК 8
 Промышленные силовые машины 9
 САПР Центр 31
 СумитекИнтернейшнл 17
 Татэнерго 14
 Теплотех-Комплект 27
 Торговый Дом Техноград 6
 Тракторные заводы 9
 ЧМЗАП 24
 Chandler Bau 11
 Hitachi 16
 Komatsu 6, 18
 Zoomlion 6

Лица

Андрей Амитиров 31
 Александр Богатырев 34
 Елена Вавилова 8
 Сергей Злобин 17
 Алексей Костицын 22
 Константин Кочкин 11
 Юрий Круглов 40
 Роман Плевков 11
 Вадим Студенцов 27



стр. 16

О надежности японской спецтехники ходят легенды. При правильном уходе эта техника действительно способна демонстрировать чудеса выносливости. Единственный минус – высокая цена машины. Как можно сэкономить на ее приобретении?



стр. 34

Производители железобетона говорят о неизбежном росте цен на свою продукцию уже ближайшим летом. От каких факторов будет зависеть этот рост, и что еще может повлиять на рынок ЖБИ в ближайшем будущем?

ПРОМ
ЗАКУПКИ
 .INFO

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ
 МЕЖОТРАСЛЕВОЙ
 КАТАЛОГ

ТЕЛ.: (391) 237-15-37



ТЕХНОГРАД
ТОРГОВЫЙ ДОМ

Официальный дилер **ZOOMLION**
в Сибирском регионе

ТД Техноград занимается поставкой спецтехники:

- Бульдозеры
- Краны
- Погрузчики
- Грейдеры
- Минипогрузчики
- Бетононасосы
- Экскаваторы-погрузчики
- Экскаваторы

ТД Техноград имеет мобильную сервисную службу, которая осуществляет гарантийное и послегарантийное обслуживание на договорной основе. Специалисты регулярно выезжают на обучение, как на сам завод, так и к другим дилерам.

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
сайт: техноград24.рф



 **ZOOMLION**

– китайская техника европейского уровня

Не так давно китайская спецтехника представлялась в сознании отечественного потребителя как техника низкой цены и низкого качества. Эдакие машины на пару сезонов. Теперь ситуация изменилась: спецтехника из Поднебесной разделилась на два потока: с одной стороны к нам приходят столь же низкокачественные машины неизвестных китайских брендов, с другой – продукция компаний, заработавших себе имя и вышедших на новый уровень производства. Одной из таких компаний на российском рынке стала компания Zoomlion.

Китайская государственная компания Zoomlion была основана в 1992 году. Сейчас в ее структуру входят 5 заводов, на которых работают более 10 000 человек. Предприятие входит в 10 лучших компаний Китая и в 10 самых влиятельных фирм Китая.

Результат многолетней работы — выпуск более 450 видов спецтехники. Это бетононасосы, бетоносмесители, автомобильные и гусеничные краны, манипуляторы, коммунальные машины, экскаваторы, бульдозеры, катки, автогрейдеры, асфальтоукладчики, бетонные и асфальтовые заводы, буровые машины и многое другое. Годовой выпуск автокранов составляет более 5 000 штук, башенных кранов — 2 000 штук, коммунальных машин — 3 000 штук, бульдозеров, экскаваторов и катков — более 6 000 штук. Спецтехнику Zoomlion успели оценить покупатели по всему миру: сегодня она поставляется в Европу, Северную Америку, Южную и Юго-Восточную Азию, Австралию и Африку.

Популярная спецтехника

Из всего многообразия китайской спецтехники в России наибольшим спросом пользуются, безусловно, самосвалы и фронтальные погрузчики. Техник второй группы популярности можно назвать бульдозеры, тягачи, краны, бетонная техника. В меньшем количестве реализуются грейдеры, экскаваторы, вилочные погрузчики и катки.

Ассортимент продукции завода очень широк, но на Россию поставляются лишь некоторые серии машин, что связано, прежде всего, с проблемами сертификации. Конечно, есть небольшое разделение по регионам: Москва и Краснодарский край «полюбили» автокраны и бетононасосы. В Сибири и на Дальнем Востоке наибольшим спросом пользуются бульдозеры и автокраны.

Основные преимущества техники Zoomlion назвать несложно. Так, автокраны имеют стрелу в 1,5 раза длиннее, чем у российских аналогов, и большой опорный контур. Автобетононасосы изготавливаются на шасси Volvo и Mercedes. Бульдозеры, в свою очередь, оснащены проверенными двигателями Cummins, которые обеспечивают уверенную тягу и невысокий расход ГСМ.

На все машины устанавливаются импортные агрегаты, элементы гидравлики и другие комплектующие. Конструкция подразумевает легкий доступ при обслуживании и ремонте. Кабины оператора оборудованы мощными обогревателями, комфортными сиденьями, удобным и понятным управлением.

Гарантийный срок на технику Zoomlion составляет 24 месяца или 2 000 моточасов. Для сравнения — на российскую технику гарантия ограничивается в основном 1 годом или 1 000 моточасов. Вся спецтехника, предлагаемая нами в России, имеет сертификаты качества.

Завод Zoomlion производит свою продукцию с применением высококачественных комплектующих из Германии, Японии и Италии (фирм Komatsu, Liebherr, HBS, Parker, Cifa и т.д.). На технику устанавливаются лицензионные двигатели Cummins, Deutz, коробки передач ZF; гидравлика Rexroth, предпусковые подогреватели Webasto и др.

Выгодное партнерство

Международные технологические связи приводят к тому, что компании-машиностроители нередко обмениваются технологиями и передают друг другу права на производство определенных машин. Чаше всего крупные заводы приобретают у известных мировых производителей лицензию на производство тех или иных моделей, снятых с основного конвейера. Предприятия Поднебесной выпускают предыдущие поколения японских, американских, европейских машин, с внесением каких-либо изменений: установкой других агрегатов, комплектующих и т.д. В этом случае в выигрыше оказываются все: производитель экономит на технологических разработках, а покупатель получает усовершенствован-

ный китайский аналог той техники, которая была ему недоступна под европейской или японской маркой.

Завод Zoomlion работает с фирмой Komatsu по бульдозерам, экскаваторам, грейдерам, каткам. Автокраны производятся в сотрудничестве с фирмой Liebherr, а бетонная техника — с фирмой CIFA.

Несомненно, в таком партнерстве достаточно плюсов — проверенные временем и избавленные от «детских болячек» технологии, взаимозаменяемость многих запчастей и многое другое.

Но, несмотря на столь именитых партнеров, многих покупателей смущает, что непосредственный производитель техники будет находиться за тысячи километров от места применения машины. И один из самых насущных вопросов — а как скажется расстояние на качестве послепродажного обслуживания? Но дилеры Zoomlion заверяют: у компании достаточно специалистов, которые неплохо говорят по-русски и быстро реагируют на просьбы своих клиентов. Например, ТД Техноград — официальный дилер Zoomlion в Красноярском крае — имеет мобильную сервисную службу, которая осуществляет гарантийное и послегарантийное обслуживание на договорной основе. Специалисты регулярно выезжают на обучение, как на сам завод, так и к другим дилерам.

Важные условия нормальной работы техники — соблюдение всех правил эксплуатации, указанных в инструкции, — напоминает покупателям ТД «Техноград» (г. Красноярск)

Это и ежедневный осмотр, и своевременное техническое обслуживание, и применение качественных расходных материалов. Впрочем, за 1,5 года ни у одной из проданных нами машин не выявлено каких-либо серьезных заводских дефектов. Напротив, у хорошего хозяина техника работает исправно и достаточно эффективно. Мелкие проблемы наши сервисные инженеры решают достаточно оперативно, и, как правило, на месте работы техники. Напомним, что одной из важнейших «деталей» машин, несомненно, является оператор.

Да, еще одно преимущество работы с компанией Zoomlion — это небольшие сроки поставки, так как базовые модели многих машин есть на складах завода, в том числе и возле границы с Россией, а потому стать обладателем новой надежной машины можно в течение нескольких дней. Кроме того, Торговый дом «Техноград» совместно с Zoomlion разработал гибкую систему оплаты, включающую возможность арендовать спецтехнику с правом выкупа, не обращаясь при этом в лизинговые компании или банки.

Наши менеджеры готовы дать Вам более подробные ответы на эти и любые вопросы.

т/ф.: (391) 277-62-11, 277-62-12;

т.с.: 251-94-95, 278-27-42;

e-mail: autograd@bk.ru, vasvve@mail.ru;

наш сайт: техноград24.рф



В рамках XX юбилейной выставки «Строительство и архитектура» пройдет I Архитектурно-строительный конгресс

С 24 по 27 января в Красноярске пройдет XX юбилейная специализированная выставка «Строительство и архитектура – 2012». Крупнейший строительный проект – один из лидеров на территории Сибири и Дальнего Востока – ежегодно открывает сезон строительных выставок России.

В 2012 году выставка в очередной раз станет центром новых эффективных решений для возведения, отделки и обслуживания зданий снаружи и внутри.

Новейшие разработки не менее 350 ведущих компаний займут три больших выставочных павильона. На площади более 8 000 кв. м экспоненты презентуют строительные металлоконструкции, фасады, кровельные и гидроизоляционные материалы, двери, инструмент и крепеж, а также широкий спектр отделочных материалов. Широко будут представлены системы вентиляции, отопления и водоснабжения.

Впервые в его рамках состоится Архитектурно-строительный конгресс, где будут обсуждаться градостроительное планирование, и современные технологии в строительстве, и создание инфраструктуры для развития инноваций в строительном комплексе.

МЭС Сибири укрепляют связи с Сибирским федеральным университетом

Филиал ОАО «ФСК ЕЭС» – Красноярское предприятие магистральных электрических сетей (МЭС) Сибири – 7 декабря провел встречу со студентами политехнического института Сибирского федерального университета (СФУ). Занятие прошло в рамках соглашения о сотрудничестве, которое предусматривает проведение цикла подобных встреч профессиональных энергетиков со студентами.

Политехнический институт – единственный вуз в Красноярском крае, который занимается подготовкой широкого спектра специалистов для электроэнергетической отрасли. Пятая часть сотрудников Красноярского предприятия МЭС Сибири являются выпускниками электромеханического факультета этого вуза. Поэтому именно с СФУ заключено соглашение о сотрудничестве.

Соглашение предусматривает развитие системы подготовки и переподготовки сотрудников энергетической сферы, привлечение сотрудников вуза к решению актуальных задач в области инновационной научно-технической политики ОАО «ФСК ЕЭС», формирование в соответствии с направлениями деятельности компании тем для диссертаций, дипломных, курсовых и бакалаврских работ студентов.

2011 год объявлен в ОАО «ФСК ЕЭС» «Годом молодого специалиста». Привлечение на работу одаренных выпускников, содействие их профессиональному росту является одним из стратегических направлений деятельности компании. С этой целью организовано взаимодействие с 45 крупнейшими профессиональными российскими вузами.

Утверждена программа развития лесного хозяйства Красноярского края

Как сообщают в пресс-службе министерство природных ресурсов и лесного комплекса края, 7 декабря Правительство Красноярского края одобрило концепцию развития лесного комплекса региона на 2012-2014 годы.

Обращаясь к членам Правительства, глава министерства Елена Вавилова отметила, что особенностью программы является расширенный перечень задач. Так, помимо содействия в реализации инвестиционных проектов в области освоения лесов, развития инфраструктуры, совершенствования законодательной базы, серьезное внимание будет уделено повышению эффективности охраны лесов от пожаров, лесовосстановлению и лесовоспроизводству.

Министр сообщила, что согласно расчетам программы по всем направлениям планируется рост показателей. Так, например, в 2012 году на 9% по отношению к 2011 году должен увеличиться объем производства пиломатериалов. Рост обусловлен запуском лесопильных производств на ООО «Сиблес», ЗАО «Краслесинвест» в рамках реализации приоритетных инвестиционных проектов и ООО «Приангарский ЛПК», который в настоящее время проходит процедуру согласования для включения в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов, а также модернизацией лесопильных производств ОАО «Лесосибирский ЛДК №1», ЗАО «Новоенисейский ЛХК».



Электростанции «ПСМ» обеспечат энергоснабжение Новоафонских пещер

Необычный контракт на поставку дизельных электростанций заключила компания «Промышленные силовые машины» этой осенью: два дизель-генератора «ПСМ» будут обеспечивать электропитание «Комплекса Новоафонских пещер».

Уникальное создание природы, расположенное в недрах Иверской горы, было открыто учеными всего полвека назад, в 1961 году. Конечно, сначала красоты пещер были доступны только спелеологам, которым приходилось спускаться по отвесным карстовым колодцам и пробираться сквозь узкие лазы, чтобы попасть в удивительный подземный мир.

Чуть более десятилетия потребовалось инженерам и строителям, чтобы создать «транспортную систему», позволяющую всем желающим познакомиться с достопримечательностями пещер.

В 1975 году начала работать настоящая подземная железная дорога, предназначенная для доставки туристов внутрь Иверской горы. Новоафонская железная дорога, или метро, как ее часто называют за подземное расположение, имеет 3 станции; общая протяженность путей составляет около 2 километров. В тоннелях проложена однопутная электрифицированная дорога, по которой курсирует электропоезд «Турист» из шести вагонов общей вместимостью 90 человек. В пик туристического сезона поезд совершает более 20 рейсов в день, перевозя свыше 2000 человек.

Надежность электроснабжения для туристического поезда — важный фактор его работы. Но не только выполнение графика экскурсий волнует руководство Комплекса Новоафонских пещер: стабильное электропитание — это, в первую очередь, вопрос безопасности сотрудников и посетителей природного заповедника.

Как и на сотнях важных объектов нашей страны и ближнего зарубежья, энергоснабжение Новоафонской железной дороги было доверено электростанциям производства «ПСМ».

Два дизель-генератора АД-250 (двигатель ТМЗ-8435.10, синхронный генератор Marathon Electric 432CSL6212) будут использоваться в пещерах как резервные источники питания. В случае возникновения аварий, вызывающих отключение основного электроснабжения, электростанции «ПСМ» обеспечат освещение станций и тоннелей и питание железной дороги.

Заботясь о работоспособности дизель-генераторов и осознавая необходимость регулярного технического обслуживания оборудования, сотрудники комплекса сразу заказали комплекты ЗИП на 1000 моточасов.

Поставка электростанций в Новоафонские пещеры планируется в конце этого года. Контракт с «Комплексом Новоафонских пещер» откроет «Промышленным силовым машинам» путь не только в недра нашей планеты, но и к новым землям — это будет первая поставка наших электростанций в республику Абхазия.

Теперь, отправляясь на экскурсию в Новоафонские пещеры, вы можете быть уверены, что поезда придут точно по расписанию.



«Тракторные заводы» представили модернизированную версию гусеничного комбайна «Енисей 1200РМГ»

Модернизированный комбайн «Енисей 1200РМГ», выпускаемый на ОАО «ПО «Красноярский завод комбайнов», отличается от базовой модели наличием первого штифтового барабана вместо бильного, имеет соломотряс повышенной активности и моторную установку с надежным двигателем ЯМЗ 236.

Важным преимуществом данного комбайна является гусеничная тележка, обладающая большей грузоподъемностью, а также наличием цепи с высокой несущей способностью, долговечностью и надежностью в сравнении с применяемым на комбайнах предыдущего класса.

Модернизированный комбайн, разработанный специалистами «Концерна «Тракторные заводы» выгодно отличается от своих предшественников не только высокой проходимостью, но и плавным ходом, обеспеченным ведущим мостом с гидростатическим приводом. Отдельного внимания стоит тележка комбайна «Енисей 1200РМГ», в которой применены современные 2-конусные, безгофровые уплотнения поддерживающих и опорных катков, изготовленных из легированной стали и не требующих замены на протяжении всего срока службы комбайна.



Больница на скорую руку

Начало зимы — не самое благоприятное время для продолжения стройки, но, как оказалось, для модульного строительства сильный минус — не помеха. На примере строящейся в Новосибирске Государственной областной клинической больницы технология модульного строительства для муниципальных нужд была презентована во всей красе.

АВТОР ТЕКСТА

Юлия Ребрунова

В конце ноября жителям и гостям Новосибирска представилась возможность провести неофициальную проверку очень необычного для области здания — строящегося корпуса Новосибирской Государственной областной клинической больницы. Отличие этого корпуса от сотен других медучреждений России в том, что он возводится по непривычной для нас технологии модульного строительства.

ре аналогичный проект пришлось перестраивать из-за того, что монтажники не выполнили технологические требования по защите готовых модулей от влаги: в результате летних дождей внутренний теплоизоляционный слой намок от карниза до первого этажа, и практически достроенное здание стоимостью в несколько миллионов рублей оказалось непригодным для эксплуатации.

Однако столь негативный опыт был учтен в других регионах. В Чебоксарах, Тюмени и Пензе все медучреждения были смонтированы без происшествий и исправно служат жителям городов.

Оказавшись в просторных коридорах будущей клиники, не сразу понимаешь, что все здание состоит из модулей, — настолько многофункциональны внутренние помещения. Здесь есть все необходимое для проведения операций, больничные палаты, кабинеты врачей, помещения для проведения диагностических процедур и технические комнаты.

Новосибирская областная клиническая больница будет как две капли воды похожа на красноярский кардиоцентр — проект и технология строительства зданий идентичны

Новосибирская областная клиническая больница будет как две капли воды похожа на красноярский кардиоцентр — проект и технология строительства зданий идентичны.

Увы, не во всех городах технологию удалось успешно применить с первого раза. В Краснода-

И даже полы в коридорах создавались с учетом специфики здания. Они рассчитаны на дополнительные нагрузки, которые неизбежно возникают при транспортировке тяжелого оборудования или при увеличении количества пациентов в приемные часы.

Стоит отметить, что отделка помещений производится еще на заводе-изготовителе: модули поставляются на стройплощадку уже с 95%-ной степенью готовности. На месте специалистам остается только соединить готовые блоки и выполнить фасадные работы.

Разработкой, производством и поставкой модулей занималась немецкая компания Chandler Bau.

«Перед нами была поставлена задача — сделать доступное и качественное здание за небольшой период времени, — говорит Константин Кочкин, директор ООО «Чандлер-БАУ», — и технология модульного строительства прекрасно подходит для этой роли, а созданный нами проект реализует все преимущества этой технологии».

Chandler Bau не намерен останавливаться на объектах медицинского назначения. Как отметил Роман Плевков, ведущий специалист компании, в планах фирмы — строительство детского сада в Томске.

СПРАВКА

История областной больницы началась с 1939 года, и за это время корпуса медучреждения серьезно устарели. В 2010 году правительство НСО приняло решение о выделении из бюджета 143 млн рублей, на которые будет отремонтировано 56% общих площадей учреждения. Строительство нового корпуса представляет собой еще один значимый этап модернизации больницы.

Проект рассчитан на 110 мест — это оптимальное количество дошколят для одного районного садика. Аналогов ему в нашей стране пока нет, и появятся они, очевидно, нескоро — даже первый детский сад из модулей пока еще находится на стадии согласования и оформления документов. Но есть и положительный момент: муниципалитет явно заинтересован в новой технологии. На презентации присутствовали не только чиновники из Новосибирска, но и их коллеги из Барнаула. Присутствующие не без энтузиазма отметили все преимущества модульного строительства, и поэтому вполне возможно, что через несколько лет больницы или детсады из модульных блоков появятся и в этом городе.

IX межрегиональная
специализированная выставка

АЛТАЙ: СТРОИТЕЛЬСТВО ЭНЕРГЕТИКА. ЖКХ ГАЗИФИКАЦИЯ

14-16 марта 2012 г.

г. Горно-Алтайск,
Национальный
драматический театр,
пр. Коммунистический, 16

При поддержке:

Правительства Республики Алтай
Министерства регионального
развития Республики Алтай

AVB **Expo** SERVICE



VII межрегиональная
специализированная выставка

СТРОИТЕЛЬСТВО ЭНЕРГЕТИКА. ЖКХ ГАЗИФИКАЦИЯ

12-13 апреля 2012 г.

г. Бийск,
Городской дворец культуры,
ул. Горно-Алтайская, 56

При поддержке:

Администрации
г. Бийска

Организатор:
Выставочная компания
ООО "СибЭкспоСервис-Н"

г. Новосибирск, тел: (383) 3356350,
e-mail: ses@avmail.ru; www.ses.net.ru



Три пути-дороги развития «большой» энергетики Сибири

После проведенной в прошлом десятилетии реформы электроэнергетики, происходящие в ней процессы по-прежнему остаются малоизвестными простым потребителям. Информация о состоянии важнейшей отрасли отечественной экономики чутко охраняется не только самими промышленниками, но и властью. Однако авария на Саяно-Шушенской ГЭС стала не только причиной пролить свет на проблему нехватки инвестиций и изношенности производственных мощностей, но и поводом для беспокойства за будущее «большой» энергетики России.

АВТОР ТЕКСТА

Анастасия Ульянова

В ходе предвыборной гонки разве что ленивый не поговорил о радужном будущем нашей страны. И энергетику этот паролог политики не обошел стороной. Например, представители фракции «Справедливая Россия» довольно резко выразили свое недовольство результатами реформ энергетики в нашей стране. По их мнению, реформа не дала того, что предполагалось, и итоги 2010 года наглядно показали это в цифрах, которые, кстати, втрое меньше ожидаемых. Напомним, что в программе развития объектов энергетики говорится, что к 2030 году для нормального развития в стране дополнительно должны быть введены примерно 170-180 гигаватт мощностей, то есть, по восемь гигаватт в год. В финансовом плане для этого потребуется порядка 10 трлн рублей.

Именно эта финансовая подоплека и остается главной преградой на пути к безоблачному процветанию энергетики России. Ведь ни для кого не секрет, что ситуация с инвестициями все еще остается, мягко говоря, непростой. По подсчетам специалистов сегодня требуются капиталовложения на сумму свыше 20 миллиардов в год, чтобы только модернизировать электростанции и сети электропередач. Если поставить также и цель увеличения генерирующих мощностей, эта цифра увеличится в несколько раз.

Направо пойдешь — все потеряешь

Первый (и заведомо неверный) путь привлечения инвестиций в энергетику — государственные вложения. Начиная с конца 1990-х годов, государство стремилось, чтобы финансирование масштабных энергетических проектов в большей степени осуществлялось за счет частных российских и иностранных инвесторов, а не за счет бюджета.

Государство принимает активное участие в международном переговорном процессе по энергетическим вопросам. Согласно Стратегии 2030, решение задач в сфере реализации внешней энергетической политики осуществляется с использованием дипломатической поддержки интересов российских топливно-энергетических компаний за рубежом. Большой упор в речах представителей делается на сотрудничество в области энергетики со странами СНГ, Евразийского экономического сообщества, Северо-Восточной Азии, Шанхайской организации сотрудничества, Европейского союза и с другими международными организациями и государствами. А логическим завершением этой деятельности, по мнению самих же деятелей, станет формирование единого европейско-российско-азиатского энергетического пространства, которое поспособствует привлечению на взаимовыгодных условиях зарубежных инвестиций, в первую очередь в технически сложные и рискованные проекты. И что

самое интересное — обеспечит доступ российским энергетическим компаниям к использованию ресурсов мировых финансовых рынков и передовых энергетических технологий. На практике пока эта работа себя не оправдывает.

К числу приоритетных мер эксперты отрасли относят налоговые льготы для вложений в создание новых генерирующих мощностей, предоставление государством гарантий по льготным кредитам на развитие энергетического комплекса и упорядочивание законов и нормативных актов.

Налево двинешься — беда преследовать будет

Второй путь — это те самые частные инвестиции, и он тоже не совсем перспективный. Ведь частный капитал намного выгоднее вкладывать в быстро окупающиеся отрасли промышленности, а энергетику к этому числу уж точно нельзя приобщить отвести.

Считается, что примерный срок окупаемости масштабных энергетических проектов составляет в среднем от 5 до 30 лет в зависимости от мощности оборудования и финансовых возможностей рынка продаж электрической и тепловой энергии. А кризис 2008 года напрочь убил все зарождающиеся тенденции в этом направлении. И одной из ключевых преград на пути отечественных вложений в «большую» энергетику является недостаточная доступность «длинных денег», то есть дешевых кредитных ресурсов для долгосрочных проектов. Получается, что внутри России можно обеспечить в основном кредитование текущих обязательств энергетических компаний, которые долгое время вынуждены работать на выплату завышенных процентов по кредитам.

Сейчас особенно важно, чтобы государственная политика была направлена на повышение инвестиционной привлекательности российской энергетики именно для частных капиталов. К числу приоритетных мер эксперты отрасли относят налоговые льготы для вложений в создание новых генерирующих мощностей, предоставление государством гарантий по льготным кредитам на развитие энергетического комплекса и упорядочивание законов и нормативных актов. Это сделает правила игры в отрасли более прозрачными, а значит, не такими рискованными.

Например, в соседнем Татарстане удалось буквально за несколько лет реформировать республиканскую энергосистему именно за счет частных инвестиций. Возможно, это и станет для нашей страны решением многих проблем, но пока правительство, да и сами энергетики все свои силы направляют исключительно по третьему пути — их интересуют иностранные капиталовложения.

➤ **Прямо пойдешь — ворота закрыты**

«Россия крайне заинтересована в масштабном притоке частных, в том числе иностранных инвестиций — говорится в послании Президента Федеральному Собранию. — Это наш стратегический выбор и стратегический подход». Но несмотря на пламенные речи, этот путь на данный момент нельзя назвать успешным.

Довольно перспективным также являются и способы государственно-частного инвестирования. Эти два заведомо не выгодных по отдельности направления, в синтезе стали крепкой базой для развития энергетической инфраструктуры Сибири. Пока это, кстати, действительно работающая идея.

Для иностранцев на нашем рынке все еще существует много рисков, что останавливает многих желающих вложить свои деньги. В результате ряд международных энергетических компаний проявляют интерес к российской энергетике, но потом отказываются от инвестирования либо вкладывают средства далеко не в том размере, в котором могли бы. Безусловно, ускоренное развитие отечественной энергетики требует решения данной проблемы, причем незамедлительно, поскольку иностранные инвесторы часто располагают очень крупными средствами, значительно превосходящими возможности частных инвесторов в России.

Однако под другим ракурсом заграничные коллеги охотно готовы вкладывать деньги на развитие энергетических мощностей России. Представители Российского энергетического агентства (РЭА) и Международной финансовой корпорации IFC 12 мая текущего года подписали протокол о намерениях в сфере развития возобновляемых источников энергии. Он предусматривает взаимное информирование о планах по реализации стратегии развития возобновляемых источников энергии, энерго- и ресурсоэффективности в Российской Федерации; обмен материалами в данном направлении; возможность организации и проведения совместных мероприятий, посвященных вопросам финансирования энерго- и ресурсоэффективности. В рамках подписанного документа IFC и РЭА будут проводить совместные обучающие мероприятия по вопросам прибыльности инвестиций и развивать пилотные проекты по использованию возобновляемых источников энергии в регионах.

Движение между — единственный выход

Довольно перспективным также являются и способы государственно-частного инвестирования. Эти два заведомо не выгодных по отдельности направления в синтезе стали крепкой базой для развития энергетической инфраструктуры Сибири. Пока это, кстати, действительно работающая идея.

В регионе самым ярким примером частно-государственного партнерства является проект развития Нижнего Приангарья, который уже работает в Красноярском крае. В рамках его реализации намечается достигнуть поистине колоссальных результатов, что выведет промышленность региона на принципиально новый уровень. А одной из важных отраслей в этом проекте выступает именно энергетика. Укрепление ее базы в первую очередь будет заключаться в вводе мощностей Богучанской ГЭС к 2014 году а наряду с мощностями уже восстановленной Саяно-Шушенской ГЭС позволит энергетикам провести техническое и технологическое переоснащение существующих тепловых электростанций.

Существует еще ряд дополнительных возможностей — привлечения денежных средств в энергетику, например, выпуск дополнительных акций. В настоящее время это, пожалуй, один из распространенных. Однако в российской практике среди акционеров нередко возникают проблемные ситуации, связанные с выпуском дополнительных акций.

Лизинговые схемы финансирования, которые сейчас наиболее приемлемы во многих отраслях промышленности, в энергетической отрасли совсем себя не оправдывают. Этот более современный способ привлечения инвестиционных средств в энергетику только начинает свое развитие, но у него уже есть практические примеры: ОАО «Башкирэнерго», ОАО «Татэнерго» и ОАО «Новосибирскэнерго» уже несколько лет используют на своих объектах оборудование, закупленное по такой схеме.



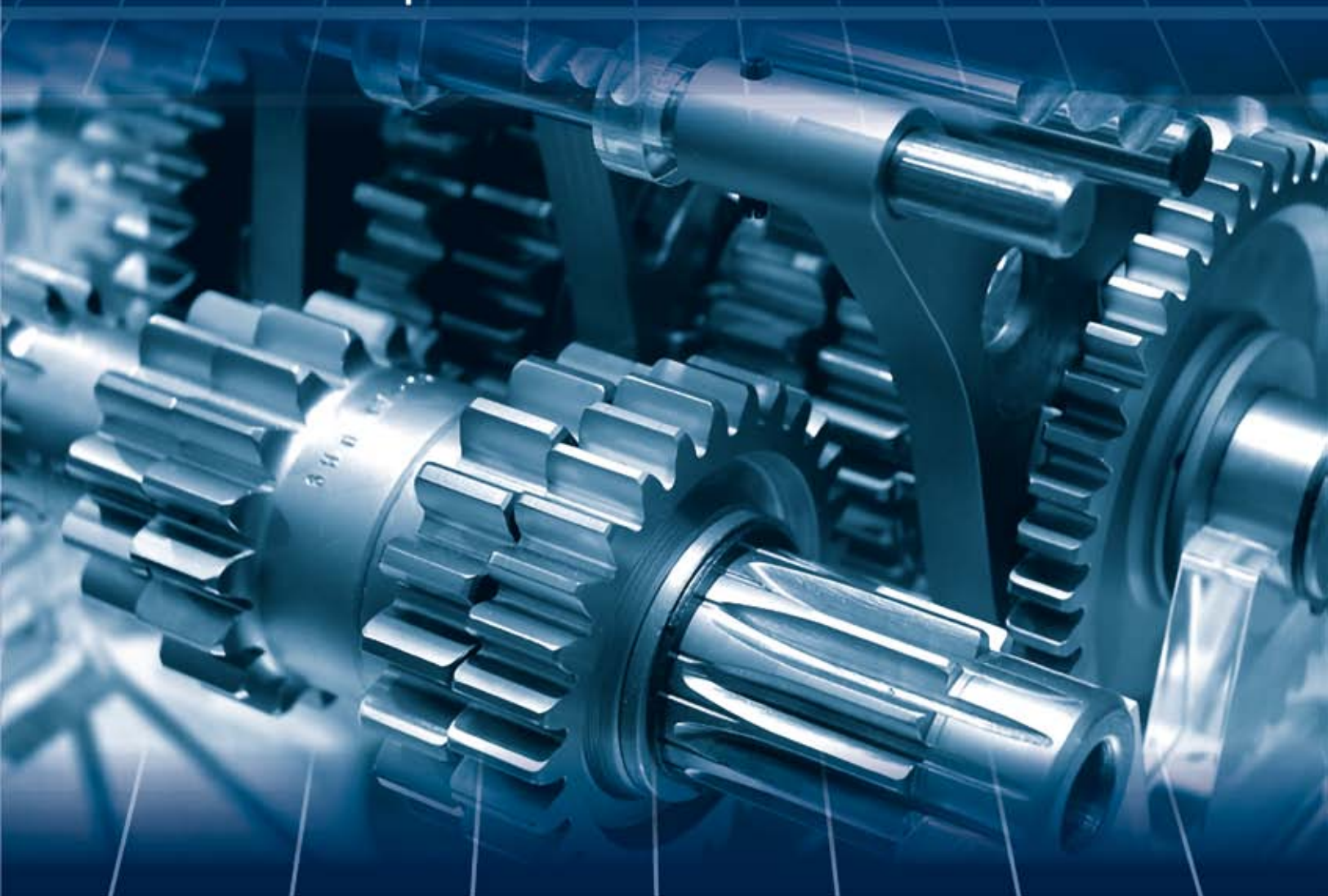
Машиностроение Металлообработка Сварка. Металлургия

www.SibMetalExpo.ru

Выставка металлоизделий, техники, оборудования, станков, инструментов и технологий для обработки металла.

Сварка, сварочное оборудование, материалы

27-30 марта 2012



Организатор



ИТЕ СИБИРСКАЯ ЯРМАРКА.

Россия, 630049, Новосибирск. Тел.: (383) 363-00-36,
факс: (383) 220-97-47, e-mail: meshcheryakova@sibfair.ru

Место проведения

**NOVOSIBIRSK
EXPO CENTRE**



Из Японии с любовью

С каждым годом в России повышается спрос на спецтехнику и, несмотря на то, что наша страна постепенно развивается во всех направлениях, отечественный автопром далек до совершенства. Это вынуждает потребителей отдавать предпочтение иностранным машинам, а из всей массы иностранной спецтехники особого уважения российского потребителя заслужила техника из Японии.

АВТОР ТЕКСТА

Анна Серых

Помимо основных технических характеристик японская техника известна еще и тем, что работать на ней намного безопаснее и удобнее, чем на машинах российского производства.

Японские машины своей работой доказали, что они стоят своих денег и что за высокую цену покупатель действительно получит высокое качество. Уверенность в этом позволяет ему планировать производственные процессы на 5-7 лет вперед. Это ли не настоящая экономия?

Высокая точность японских машин просто поражает. Например, экскаватор Hitachi работает настолько четко и плавно, что со стороны кажется,

что это какой-то робот, а не человек управляет им. Стрела с ковшом не вибрирует и не качается во время работы, как это иногда бывает у других машин. Японский кран-манипулятор ставит груз точно в кузов благодаря плавному разгону поворота стрелы. Другой пример — японская автовышка. При высоте подъема равной 20 метрам она подает люльку с точностью до 5 сантиметров даже при небольшом ветре, при этом в люльке чувствуешь себя довольно комфортно и безопасно.

Япония лидирует на мировом рынке спецтехники по многим показателям. Из числа достойных конкурентов таким машинам можно выделить лишь немецких производителей.

А российским машиностроителям, увы, нужно совершить немало экономических чудес, чтобы встать в один ряд с производителями из этих стран — они на десятки лет отстали от своих восточных и западных коллег.

Но все, же не стоит забывать, что даже самая лучшая японская техника не вечна. При ее поломке могут вскрыться проблемы с доставкой запчастей: далеко не все они есть на складе дилера, и какую-нибудь дорогую редколوماющуюся делать придется заказывать с Дальнего Востока или с самой Японии, а потом ждать ее месяцами. Да и стоять она будет недешево — у дорогой машины дорогой ремонт.

Японская надежность дорогого стоит

Стоимость японской спецтехники — это, пожалуй, ее самый главный минус. Но в последнее время к строительной и дорожной спецтехнике из Страны восходящего солнца проявляется все больший интерес. Или это сказывается постепенный рост благосостояния российских компаний, или они, наконец, научились считать деньги. Прежде всего, наших покупателей интересуют карьерные экскаваторы, бульдозеры, самосвалы и фронтальные погрузчики тяжелого класса. Такие машины стоят недешево, но как правило, их покупателям становятся крупные компании, готовые выделить большие деньги на самую лучшую машину — и все ради того, чтобы потом не терять еще большие деньги во время простоев техники.

Японские машины своей работой доказали, что они стоят своих денег и что за высокую цену покупатель действительно получит высокое качество. Уверенность в этом позволяет ему планировать производственные процессы на 5-7 лет вперед. Это ли не настоящая экономия? Одно удручает: далеко не все предприятия могут позволить себе так экономить, хотя и понимают все последствия покупки бюджетной спецтехники.

Поэтому не странно, что японские utilities (небольшие машины, например мини-погрузчики) пока не слишком распространены в России: коммунальные предприятия, которые могли бы стать их потенциальными потребителями часто не могут себе позволить покупку маленького погрузчика по стоимости большого грузовика.

Стоит отметить, что вопрос в приобретении японской спецтехники на сегодняшний день, стоит не только за ценой. Существуют проблемы и с литературой по ремонту, а точнее она про-



Сергей Злобин,
начальник отдела продаж
Сибирского филиала
ООО «СумитекИнтернейшнл»,
(г. Красноярск)

С моей точки зрения возможны несколько вариантов развития мирового рынка японской спецтехники. Первый, проверенный — слияния и поглощения. Однако при нынешней экономической ситуации первый вариант маловероятен.

Второй — оптимизация модельного ряда с учетом имеющихся наработок и маркетинговых показателей. Этот вариант требует от производителя больших усилий, но позволит быстро решить многие наболевшие проблемы. Что касается цен, то они, безусловно, будут меняться и не факт, что только в сторону повышения. При существующей сегодня жесткой конкуренции я допускаю стабилизацию и, даже некоторое временное снижение цен на отдельные модели оборудования.

сто отсутствует. Мастеров, которые могут качественно ремонтировать такую технику, тоже нужно искать днем с огнем, а потому дилеры не устают повторять своим клиентам: заботьтесь о своих машинах! Только при регулярном осмотре, своевременной замене расходников и профилактике неисправностей японские машины будут верой и правдой служить своим хозяевам десятилетиями, и проблема дорогого и долгого ремонта отпадет сама собой.

Качество машин, которые были в эксплуатации 2-3 года, может быть почти идеальным при условии соблюдения всех рекомендаций производителя, а может быть и наоборот: новая с виду машина могла работать на износ.

Впрочем, практика показывает, что японская спецтехника доступна не только промышленным гигантам. Естественно, начинающим и мелким предприятиям весьма сложно закупать спецтехнику из Японии, но это не означает, что она для них остается в мечтах. Как отмечает начальник отдела продаж Сибирского филиала ООО «СумитекИнтернейшнл» в Красноярске Сергей Злобин, «В числе клиентов нашей компании есть как крупные добывающие компании с мировым именем, так и небольшие строительные и дорожные предприятия и даже индивидуальные предприниматели. Их всех объединяет то, что все

эти люди готовы платить за качественное оборудование, за надежность и ресурс. А если описать портрет нашего покупателя в совсем уж общих словах, то могу ответить только одно: среди наших клиентов нет фирм-однодневок».

Из вторых рук

Если стать обладателем японской спецтехники хочется, а средств на приобретение новой машины нет, есть вполне очевидный выход — покупка техники, бывшей в употреблении. Сегодня подержанную японскую спецтехнику можно приобрести на аукционах, автомобильных рынках, салонах фирм-посредников, специализирующихся на ней за вполне приемлемую цену. Несмотря на то, что техника уже отработала какое-то время на благо другого владельца, большинство машин проходят предпродажное «обследование» и ремонт. Главное — досконально изучить историю машины: где и как интенсивно она эксплуатировалась, сколько владельцев она сменила и как часто проходила сервисные проверки.

При учете всех этих факторов возраст техники отходит если не на последний, то на второй план: качество машин, которые были в эксплуатации 2-3 года, может быть почти идеальным при условии соблюдения всех рекомендаций производителя, а может быть и наоборот: новая с виду машина могла работать на износ. Поэтому приобретение б/у машины требует от покупателя предельной внимательности: основная сложность выбора состоит не в поиске

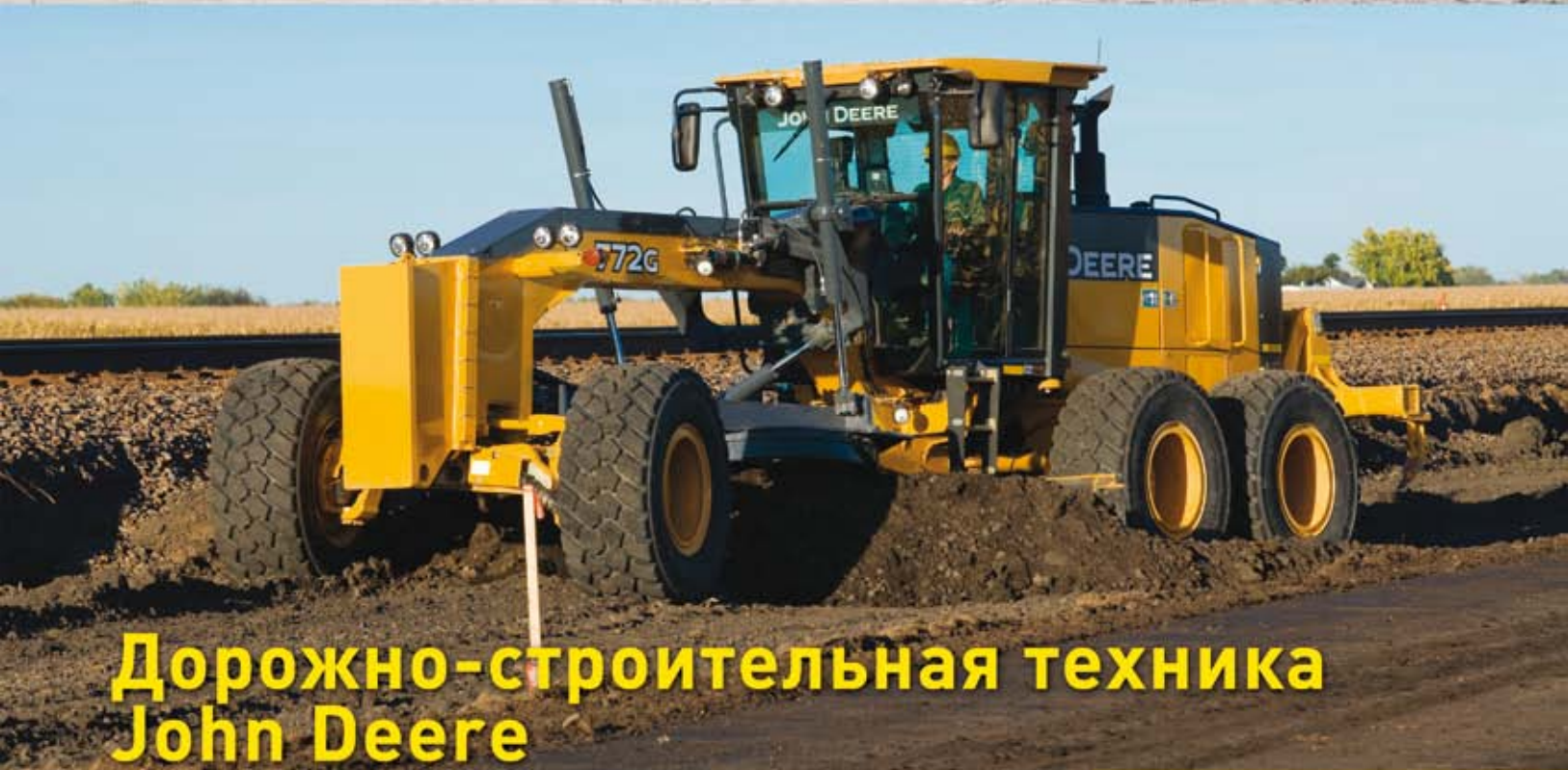
нужной модели, а в поиске надежной компании-посредника, которая не исчезнет через несколько дней, оставив клиента с неисправным бульдозером или экскаватором.

Японская техника родом из Китая

Наиболее популярными брендами японской спецтехники являются Sakai, Mitsubishi и, конечно же, Komatsu. Сотни тысяч машин этих компаний продаются в мире ежегодно, и совершенно естественно, что заводы в Японии не могут справляться с такими объемами. Поэтому японские машиностроители располагают свои сборочные предприятия и заводы по производству комплектующих по всему миру. Многие из них находятся в Китае — стране, которая давно зарекомендовала себя как производителя многих товаров с низким качеством. И справедливости ради, японские машины родом из Китая вызывают у покупателей некоторые сомнения в том, что хваленый уровень качества не опустится из-за недостаточной квалификации машиностроителей. Однако производство японских машин в Китае остается на достаточно приемлемом уровне. А все потому, что в процессе сборки доля ручного труда мала и с каждым годом снижается.

Японскую спецтехнику собирают даже в России. В 2010 году в Ярославле открылся цех по сборке ряда моделей экскаваторов строительного-дорожного класса и карьерных самосвалов, и особых нареканий по качеству оборудования пока не поступало.





Дорожно-строительная техника John Deere

www.tmbk.ru

ТБ Тимбермаш Байкал



JOHN DEERE

Главный офис компании:
664035, г. Иркутск,
ул. Рабочего штаба, 29 Е
Тел/факс: [3952] 482-460, 482-462

Филиал в Красноярске:
660125, г. Красноярск,
ул. Светлогорская, д. 5, оф. 1
Тел/факс: [3911] 273-71-81

Филиал в Братске:
665702, г. Братск, Падунский р-н,
Промплощадка, д. 01
Тел/факс: [3953] 371-372, 372-373

Филиал в Усть-Илимске:
666685, г. Усть-Илимск,
ул. Интернационалистов, д. 51
Тел/факс: [39535] 6-28-22

Филиал в Томске:
634059, г. Томск,
ул. Ракетная, 19, оф. 12
Тел/факс: [3822] 65-28-70



АВТОР ТЕКСТА

Антон Полевой

Титаны открытых просторов

Козловые краны в сегменте грузоподъемной спецтехники держатся несколько особняком: на стройках куда чаще можно увидеть краны другого типа. Но это отнюдь не означает, что на козловые краны отсутствует спрос. Просто эта техника занимает свою нишу и обладает особыми преимуществами.

Козловой кран — техника свободолюбивая. Несмотря на то, что он чаще задействован в простой транспортировке, нежели в строительстве, ему тесно работать под крышей цехов производственных предприятий. Эта машина предназначена для использования на открытом воздухе. Его стезя — перемещение неопасных грузов по простой траектории на относительно короткие расстояния. А где подобные условия создаются чаще всего? На территориях, прилегающих к промышленным складам, и рядом с железнодорожными тупиками, куда часто приходит длинномерный груз.

Простота конструкции крана делает его незаменимым инструментом для работы в порту, на судостроительных предприятиях, на стройплощадках, где ведется монтаж простых железобетонных или металлических конструкций, а также на предприятиях лесной и металлообрабатывающей промышленности. В каждом из этих мест козловой кран готов показать себя во всей красе, справившись с любыми тяжестями.

Неприхотливая простота

Эти стальные гиганты, с опорами «на ширине плеч» неприхотливы к грузам. При грамотном подборе грузозахватного оборудования они будут



сибспецсервис
запчасти и расходные материалы

г. Красноярск, ул. Взлетная, 28, оф. 309
т. (391) 2-710-610, т/ф (391) 254-28-71
sibspecservis@gmail.com

ЗАПЧАСТИ
для корейских
экскаваторов

**HYUNDAI,
DOOSAN**



**В НАЛИЧИИ
И ПОД ЗАКАЗ**

ВСЁ ДЛЯ АЗС и НЕФТЕБАЗ!



ТД ПРОМРЕСУРС

■ **ПРЕДЛАГАЕМ СО СКЛАДА В
КРАСНОЯРСКЕ И ПОД ЗАКАЗ:**

- Топливораздаточные колонки;
- Запасные части к ТРК;
- Резервуары и резервуарное оборудование;
- Метрологическое оборудование;
- Оборудование для слива-налива нефтепродуктов;
- Насосное оборудование;
- Строительство «под ключ», монтаж, пуско-наладочные работы



■ 660048, г. Красноярск, ул. Калинина, 8
т.: (391) 228-81-82
т./факс: (391) 228-82-32
e-mail: p.resurs@mail.ru
www.krprs.ru



ОАО «Угличмаш»

Ярославская обл.,
г. Углич, ул. Заводская, д. 1
тел.: (48532) 2-26-78, 2-20-55
2-45-83

г. Москва
тел.: (495) 748-01-46

г. Набережные Челны
тел.: (8552) 36-70-42

- Автокраны (г/п от 16 до 35 т.)
- Автоприцепы
- Металлоконструкции
- Запчасти

УГЛИЧМАШ
поднимаем на стройке

www.uglichmash.com

ПРОДАЖА АВТОКРАНОВ
НОВЫЕ МОДЕЛИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

КС-56726
25т



КС-55726-2
25т



› одинаково хорошо справляться и с пакетами круглого леса, и с контейнерами, и с крупногабаритными элементами строительных конструкций.

Но эта же простота лежит в основе большинства недостатков козлового крана. Ведь далеко не все задачи по транспортировке можно решить «на месте», а рабочая область козлового крана невелика.

До недавнего времени множество видов козловых и мостовых электрических кранов грузоподъемностью до 600 т выпускал Сибирский завод тяжелого машиностроения, но предприятие постигла неутешительная участь: несмотря на господдержку, компания не пережила кризисный период.

Большинство моделей кранов способны двигаться только по специально проложенным для них путям, приче, прямым. На рынке, конечно, можно найти модель, способную перемещаться по искривленной траектории, то это будет скорее исключение из правил и проявление индивидуального подхода к заказчику — далеко не каждый завод-изготовитель может предложить своему клиенту такую роскошь.

К тому же, сфера применения крана ограничивается не только шириной рабочей зоны, но и ее высотой, а потому вся планируемая область действия крана должна укладываться в промежуток от опор до опор и от основания до нижнего ригельного пояса крана.

Пред тем, как приступить к выбору козлового крана, необходимо четко определить тип и средний вес грузов, с которыми крану придется работать в дальнейшем, а также выбрать точную схему расположения машины в рабочей зоне. Последний критерий часто недооценивают, но он стоит того, чтобы уделить ему достаточно внимания и не оказаться потом рядом с краном, который чуть-чуть «не дотягивается» до нужного места или выяснить, что «немного левее» было бы гораздо удобнее.

Поскольку любой козловой кран представляет собой достаточно громоздкую конструкцию, вопрос монтажа этого вида спецтехники приобретает едва ли не первоочередное значение. Стоимость услуг по сборке и наладке всех элементов козлового крана порой соразмерна со стоимостью самой машины, но экономить не стоит. Пренебрежение этими затратами на качественный монтаж может плачевно сказаться на работе устройства в дальнейшем.

Впрочем, в последнее время машиностроители постепенно переходят на производство само-мантирующихся моделей козловых кранов. Суть этого самомонтажа заключается в том, что полностью собранное пролетное строение поднимается без применения мачт и монтажных кранов. За такое удобство покупателю, конечно, придется заплатить, но как говорят специалисты, оно того стоит: отсутствие необходимости в монтажной бригаде и дополнительной технике окупает повышенный ценник с лихвой.

Дополнительные возможности

Из всего многообразия козловых кранов самыми востребованными являются краны общего назначения. Это неудивительно: универсальность использования позволяет им работать в самых разных отраслях промышленности. А для разного типа грузов всегда можно подобрать соответствующее навесное грузоподъемное оборудование. Спектр этого оборудования сегодня, кстати, необычайно широк.

«На рынке можно без труда найти стропы текстильные, канатные, цепные, грузоподъемные траверсы, оснащенные крюками либо грузоподъемными электромагнитами, грузовые скобы различного назначения, захваты, грейферы, а также монтажные полотенца», — перечисляет Алексей Костицын, заместитель начальника отдела маркетинга ООО «Кировский завод электромагнитов «ДимАл».

С помощью минимального набора такого оборудования расширить возможности крана можно если не в мгновение ока, то в течение нескольких часов. Единственная проблема — проблема выбора. Тех, кто предлагает грузоподъемное оборудование на рынке едва ли не больше тех, кто продает козловые краны, а потому у владельца козлового крана есть все шансы столкнуться с еще большими муками выбора, чем при покупке собственно крана.

Но на этот счет у специалистов есть свое мнение. «Предоставляйте производителю как можно больше информации по переносимому грузу, — советует потенциальным покупателям Алексей Костицын. — При выборе грузоподъемных электромагнитов следует ориентироваться на их грузоподъемность на конкретном виде металлопроката, так как грузоподъемность одного и тоже электромагнита будет разная при переносе сляба, пачки тонколистового проката, скрапа, а также пачек различного сортового проката. Доверяйте производителям данного вида оборудования».

Покупатели довольствуются российскими кранами

На сегодняшний день в России достаточно предприятий-производителей козловых кранов, и они почти полностью удовлетворяют спрос на эту спецтехнику. Иностранские марки на этом рынке можно назвать редкостью, но и российские производители не спешат расслабляться — конкуренция высока.

Одним из самых ярких игроков рынка выступает ООО «Бываловский машзавод», находящийся в Вологде. История предприятия насчитывает около 30 лет работы, в течение которых завод выпустил множество мостовых и козловых кранов. Сегодня в ассортименте «Бываловского машзавода» помимо козловых кранов общего назначения можно найти грейферные, контейнерные, магнитные, магнитно-грейферные машины. Предприятие производит козловые краны грузоподъемностью до 50 тонн, пролетом до 42 метров и высотой подъема до 14,5 метров.

ОАО «149 механический завод» (Москва) также производит мостовые и козловые краны не одно десятилетие. Завод выпускает консольные и бесконсольные козловые краны грузоподъемностью 10; 12,5; 16; 20; 25; 32 тонн.

Узловский машиностроительный завод специализируется на производстве кранов для работы с длинномерным и крупногабаритным грузом. Как отмечает ЗАО НТПЦ «Тале», модели, выпускающиеся на предприятии, обладают увеличенной колесной базой, назначаемой из расчета обеспечения перемещения груза в поперечном направлении из пролетной части на консоли без его разворота, и снабжаются грузовыми подвесками с удлиненными траверсами. Пролеты козловых кранов для работы с длинномерными грузами составляют не менее 25—30 м, консоли доходят до 9—12 м.

До недавнего времени множество видов козловых и мостовых электрических кранов грузоподъемностью до 600 т выпускал Сибирский завод тяжелого машиностроения, но предприятие постигла неутешительная участь: несмотря на господдержку, компания не пережила кризисный период.

К слову, 2008-2009 год был тяжелым не только для сибирских машиностроителей — спад в строительной сфере сразу же повлиял и на спрос на козловые краны по всей стране. Однако теперь ситуация постепенно выправляется. И хочется верить, что впредь рынок козловых кранов будет более устойчив, и судьбу Сибтяжмаша не повторят другие мастодонты отечественного машиностроения.



Алексей Костицын,
заместитель начальника отдела маркетинга
ООО «Кировский завод электромагнитов «ДимАл»

Ни один кран не может обойтись без навесного оборудования. Другое дело, что стоит разделять относительно универсальное и более узкоспециализированное оборудование. Вот здесь уже владелец данного крана сталкивается с дилеммой: приобрести более дорогую технику, не требующую постоянного вмешательства человека, либо выбрать более простое и дешевое оборудование, при работе с которым без человека уже не обойтись. Выбор этот сложен тем, что экономическая эффективность сложного и дорогого оборудования не видна сразу, но на протяжении двух-трех лет она становится очень ощутима.

На сегодняшний день импортное навесное оборудование для козловых кранов мало распространено на территории России. В этом сегменте западные компании не обладают каким-либо явным преимуществом: качество оборудования, производимого в России, не уступает западному, а цена на такую технику очень высока. Китайское навесное оборудование для козловых кранов тоже редкость: его цена ненамного ниже цены на российскую технику, а уровень качества при этом недостаточно высок.

Наш завод производит все виды грузоподъемных электромагнитов, грузовые скобы для переноса рулонов стали и бунтов проволоки, грузоподъемные траверсы крюковые и электромагнитные, грейферы канатные, моторные, гидравлические, пневматические, захваты. В этой нише основная конкуренция идет только с российскими компаниями. Так, по грузоподъемным электромагнитам основным конкурентом на сегодняшний день является ООО «Димет-М», по грейферам нам приходится конкурировать с ООО «Южуралгрейфер», ООО «Димет-М» и ООО «Крантэк». Конкуренция, конечно, высокая, но более широкий ассортимент выпускаемой продукции и высокое качество позволяют обеспечить производство работой на несколько месяцев вперед.





ЧМЗАП выпустил новые тяжеловозы

В уходящем году предприятие выпустило много образцов прицепной техники, изготовленной по спецзаказам. Чаще всего заказы на нестандартные модели поступали от таких крупнейших потребителей прицепной техники ЧМЗАП как Газпром и ФСК ЕС. В частности, совсем недавно была выпущена партия тяжеловозов, предназначенных для комплектования мобильных дизельных электростанций. Полуприцепы в количестве свыше пятидесяти штук отправились на Север на объекты нефтегазодобывающих компаний, на атомные станции и в другие самые отдаленные точки России, где востребованы дизель-генераторные установки. Отобранные в результате проведенного тендера, они были признаны максимально соответствующими потребностям заказчика для работы в сложных дорожных условиях при экстремальных температурах. Что касается технических характеристик — это доработанная базовая модель ЧМЗАП 99064-042. Грузоподъемность этого трехосного полуприцепа увеличена до 40 тонн. На полуприцепе установлены контейнерные замки для перевозки 40-футового контейнера. Для долговременной сто-

янки (1 год и более) на полуприцепе предусмотрены винтовые, регулируемые по высоте, опоры, которые снимают нагрузку со всех колес трала. Новые полуприцепы, изготовленные по этому спецзаказу, получили наименование ЧМЗАП 99064-042К32.

Также в результате проведенного тендера был получен заказ на изготовление полуприцепа для одной из дочерних компаний ОАО «Газпром». Заказчик провел тендер на поставку полуприцепа, который бы соответствовал специальным техническим требованиям. В результате конкурса победителем стал ОАО «Уралавтоприцеп». Предложенное конструкторами решение было признано самым оптимальным.

Новый полуприцеп ЧМЗАП 99064-075-НРБ грузоподъемностью 36 тонн предназначен для перевозки криогенной установки весом 7,5 тонн и узла обмотки весом 22 тонны. Рама полуприцепа имеет две погруженных высоты. Пониженная часть располагается на высоте 800 мм и имеет размеры 4700 мм в длину и 2470 мм в ширину. По бокам рамы расположены откидные борты высотой 600 мм для формирования технологической площадки. То есть, при необходимости они откидываются и закрепляются на одном уровне с рамой, увеличивая ее ширину.

Грузовая платформа, которая располагается над колесами, имеет размеры 5390 мм в длину и 2040 мм в ширину. Высота составляет 1400 мм. Рама усиленной конструкции выполнена из специальной низколегированной высококачественной стали.

КОМПАНИЯ

**ОАО «Уралавтоприцеп»**

г. Челябинск, ул. Хлебозаводская, 5
 тел. горячей линии : 8-800-200-02-74
 e-mail: sales@cmzap.ru, www.cmzap.ru



выставочная компания
"КУЗБАССКАЯ ЯРМАРКА"

24-27
января
2012 г.

СИБИРСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

XX специализированная выставка-ярмарка



**АРХИТЕКТУРА. СТРОИТЕЛЬСТВО.
ЛЕС. ДЕРЕВООБРАБОТКА**



**ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.
ИНТЕРЬЕР. ДИЗАЙН**

V специализированная выставка-ярмарка



ОКНА КУЗБАССА

IX специализированная выставка-ярмарка



ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ

654006, г. Новокузнецк,
ул. Орджоникидзе, д. 11, оф. 201
тел./факс : (3843) 32-22-22, 32-11-13, 46-63-72, 46-63-73
transport@kuzbass-fair.ru, energo@kuzbass-fair.ru
www.kuzbass-fair.ru



Альтернатива углю и газу

Отопление в России значит намного больше, чем в любой другой стране. Необъятные просторы нашей Родины не позволяют подключить к системе централизованного отопления каждый дом и каждое предприятие. Да это и не всегда необходимо — автономные котельные нередко оказываются лучшим выбором для удаленных населенных пунктов и там, где есть достаточное количество альтернативного топлива.

АВТОР ТЕКСТА
Юлия Ребрунова

Система централизованного отопления при всей ее универсальности далеко не совершенна. Протяженность трубопроводов и отдаленность потребителя от производителя тепла негативно сказываются на КПД системы: из 100% произведенного на ТЭЦ тепла, до 40-50% может быть потеряно при транспортировке. Это значит, что каждый второй рубль, заплаченный за тепло, идет не на обогрев потребителя, а на отопление улицы.

В большинстве случаев этот способ теплообеспечения является самым удобным, но это случается не всегда. Иногда подключение к централизованной системе просто невозможно, но существует и немало ситуаций, когда независимость от сети более выгодна потребителю, чем подключение к ней.

В самом деле, зачем платить за тепло ТЭЦ, если на предприятии в избытке хранятся дре-

весные отходы, отработанные нефтепродукты или другие материалы, способные давать тепло? В этом случае автономные котельные на альтернативном топливе могут быть весьма и весьма востребованными.

Независимое теплообеспечение — явление не новое. В нашей стране давно и успешно работают котлы малой и средней мощности типа ДКВр, ДЕ, КВГМ, Е, КВТС, «Универсал 5». Владельцы коттеджей и малых и средних промышленных предприятий давно научились производить тепловую энергию для собственных нужд. Но на сегодняшний день генерация тепла на этих котельных производится из того же топлива, что и на больших ТЭЦ. Самым популярным ресурсом остается газ, уголь, затем жидкое топливо (мазут, дизель, печное), и, когда ничего не остается, рассматриваются альтернативные виды топлива. А между тем при правильном подсчете всех экономических рисков, именно котельные на альтернативном топливе могут стать достойной заменой всем прочим способам отопления.

Возобновляемое топливо

В Европе пик строительства котельных для получения тепла из альтернативных источников уже прошел. Там он пришелся на последнюю четверть 20 века — как раз тогда, когда зависимость от газа стала максимальной. В стремлении слезть с газовой «иглы» жители Старого света начали искать замену невозобновляемому природному ресурсу, и эта замена нашлась довольно быстро — древесина. Но только не в виде архаичных дров, а в виде модифицированных отходов лесоперерабатывающих предприятий, которые ранее приходилось выбрасывать за ненадобностью.

Найдя оптимальную технологию обработки щепы, стружки и опилок, европейцы первыми начали покупать отходы деревообработки в богатых лесом странах по бросовым ценам, а потом облагораживать эти отходы, превращая их в эффективное биотопливо.

Сегодня это топливо существует в трех основных состояниях. Первое — пеллеты и топливные гранулы. Так называются спрессованные цилиндры из щепок и крупных опилок диаметром до 25 мм. Топливные брикеты представляют собой спрессованные «дрова» покрупнее. Как правило, это цилиндрические или прямоугольные изделия размером примерно 150х75 мм.

Вадим Студенцов,

генеральный директор ООО «Теплотех-Комплект»
(г. Санкт-Петербург)

Зачастую заказчики не представляют себе организацию сжигания различных видов топлива и просят установить им котлы или котельные для сжигания всех видов древесных отходов одновременно: и опилок, и щепы, и веток, и дров одновременно. Но мы не устаем объяснять потенциальному покупателю, что и то, и другое, и третье можно сжигать только в котле с ручной подачей топлива — то есть в обычном котле на дровах и угле.

А для того, чтобы котельная работала как часы необходимо определиться с одним из видов топлива: либо это опилки, либо щепы, либо пеллеты. Потому что каждый из этих видов топлива требует своей конструкции топки для полного сжигания, максимальной теплоотдачи ни наиболее высокого КПД.

Но несмотря на то что спрос на котлы на альтернативном топливе пока еще не столь высок, как хотелось бы, любой желающий может уже сейчас найти подходящее ему оборудование. На рынке представлены как отечественные («Ковровские котлы» и др.), так и импортные (Nolting, Komfortis и др.) производители.

Большинство потребителей предпочитают импортное оборудование, справедливо считая его более надежным. Именно поэтому конкуренция среди российских и импортных марок пока невысока: те, кому важна низкая себестоимость оборудования, не смогут себе позволить импортную котельную, а те, кому важно качество и соблюдение экологических норм, готовы платить за самый оптимальный вариант.

И, наконец, третий вид биотоплива — это порошок из древесины, настолько мелкий, сухой и однородный, что он сжигается тем же способом, что и нефтепродукты — с помощью распыляющих форсунок.

Интересно, что даже у топливных брикетов из дерева есть альтернатива — брикеты из соломы и из кожуры от семян подсолнечника. Технология их производства практически одинакова, да и по теплоотдаче брикетированная солома и шелуха немного уступают отходам лесопереработки.

Никакие другие вещества в производстве этих видов топлива не участвуют. Даже прессование опилок происходит с помощью того, что уже есть в составе древесины: под давлением при высокой температуре лигнин связывает опилки и не дает пеллетам и брикетам рассыпаться.

Интересно, что даже у топливных брикетов из дерева есть альтернатива — брикеты из соломы и из кожуры от семян подсолнечника. Технология их производства практически одинакова, да и по теплоотдаче брикетированная солома и шелуха немного уступают отходам лесопереработки. Единственное отличие подобного топлива от брикетов из древесины в повышенной зольности. Если спрессованные опилки при сгорании практически полностью исчезают в огне, то соломенные «дрова» оставляют до 10% золы. И тем не менее, это все равно меньше, чем остается в топке

- › после сгорания угля, а значит, от массового использования биотоплива планета и ее обитатели только выиграют. К тому же, биомасса — это возобновляемый природный ресурс, а значит, человечество вряд ли столкнется с угрозой его нехватки так же, как оно столкнулось с угрозой окончания запасов нефти.

В отличие от газовой и электрической котельной, это оборудование требует большего внимания: необходимо следить за тем, чтобы топливо не закончилось и соответствовало требованиям по влажности и фракции, установленным в данном котле.

Чем крупнее потребитель, тем выгоднее

Несмотря на явные преимущества котельного оборудования на альтернативном топливе, количество организаций, предприятий и частных лиц, закупающих данное оборудование пока крайне мало. В первую очередь это деревообрабатывающие предприятия, которые вынуждены доплачивать за вывоз или утилизацию отходов производства — таким компаниям сам Бог велел отапливать себя самостоятельно. Ведь предприятиям с большим количеством отходов это топливо достается практически бесплатно, а единственные затраты, которые необходимо понести, — это большие первоначальные вложения в оборудование. Они окупятся не ранее чем через 3-5 лет. Для других категорий пользователей обслуживание котлов, например на пеллетах, не будет экономически выгодным — там лучше использовать жидкое топливо.

У котлов на биотопливе есть еще один недостаток. В отличие от газовой и электрической котельной, это оборудование требует большего внимания: необходимо следить за тем, чтобы топливо не закончилось и соответствовало требованиям по влажности и фракции, установленным в данном котле.

Эффект перспективы

Россия до сих пор отстает от Европы по объемам потребления альтернативного топлива. Купить дрова и уголь для многих по-прежнему проще, чем найти надежного поставщика топливных брикетов или гранул. Однако нельзя говорить, что прогресса в этом направлении нет совсем: сибирские лесопромышленники еще пару лет назад начали осваивать этот рынок и запустили несколько предприятий, которые выпускают современное биотопливо не только для внутреннего потребления, но и на экспорт.

Для тех, кто еще не решился на приобретение котельной на альтернативном топливе, это должно стать веским доводом в пользу скорейшего принятия решения: инфраструктура обеспечения биотопливом развивается, актуальность новых технологий растет и осталось совсем немного времени до того момента, когда биотопливо престанет быть альтернативным и встанет в один ряд с газом, углем и электричеством.

Благодарим ООО «Паллада» за предоставленные фотографии



**16-18
МАЯ**

Барнаул

Дворец зрелищ и спорта



XVII Специализированная
выставка-ярмарка

Строительство Благоустройство Интерьер

- конференция, посвященная вопросам использования возобновляемых источников энергии в Сибири;
- экспозиция современных гидроустановок, солнечных батарей, ветрогенераторов.

От новых идей – к новым решениям!

Организаторы:



СВТ

Специализированная выставка-ярмарка

(3852) 65-88-44

Ваш электронный пригласительный билет – **www.altfair.ru**



АВТОР ТЕКСТА
Юлия Ребрунова

В России растет производство металлорежущих станков

Обрабатывающая промышленность, и в частности, металлообработка, с начала 2010 года начали демонстрировать самые быстрые темпы роста и до сегодняшнего момента не теряют своего статуса самого быстро восстанавливающегося сегмента промышленности.

Цифры статистических сводок упрямо говорят о начале нового витка экономического роста. Машиностроение, нефтепереработка и добывающий сектор с начала 2010 года практически восстановили свои докризисные показатели.

Но среди вышеозначенных отраслей промышленности есть и еще одна, который обеспечивает рост для всех остальных сфер — это станкостроение и металлообработка. Обрабатывающую промышленность вообще можно смело называть локомотивами того самого промышленного роста, а обработку металлов — в особенности, поскольку именно она запускает цикл при кото-

ром обработанный металл превращается в станки, а станки — обрабатывают металл. И все это направлено на дальнейшее создание оборудования, которое затем используется во всех без исключения отраслях промышленности, будь это машиностроение, нефтепереработка или добыча полезных ископаемых.

Новейшая история рынка металлорежущих станков начинается в 2008 году. Этот год сильно подкосил нетвердо стоящих на ногах предприятия. Выжили только сильнейшие, но и им тогда пришлось испытать всю гамму чувств: сначала упоение стремительным ростом спроса, а потом —

ужас от столь же стремительного падения в бездну. Точку максимального процветания статистики зарегистрировали на уровне в 5000 станков в год. И за какие-то несколько месяцев весь этот объем сжался на 62%.

В 2010 году согласно маркетинговому исследованию рынка металлорежущих станков, подготовленного компанией EVENTUS Consulting, производство практически всех видов металлорежущих станков продемонстрировало рост, исключение составили токарные станки — в 2010 было произведено 674 токарных станка (для сравнения в 2009 году 775 станков).

2011 год наконец-то дал повод для уверенности и оптимизма. За первое полугодие производство станков продемонстрировало один из лучших результатов среди всех подотраслей машиностроительного комплекса. Так, выпуск данной техники в годовом сравнении увеличился более чем на 60%. Такой результат обусловлен повышением платежеспособного спроса на технологическое оборудование. В частности, повышение спроса со стороны основных машиностроительных предприятий способствовало увеличению объемов производства металлорежущих станков на 96,1% и кузнечно-прессовых машин на 3,1%. Вместе с тем в производстве деревообрабатывающих станков наблюдался глубокий спад.

Согласно официальным данным Росстата в августе рост производства станков металлорежущих добрался до показателя в 120,3% от уровня аналогичного периода прошлого года. Одна пятая — вполне весомый прирост. Да и дальнейший прогресс не за горами. Промышленники, наконец, вздохнули с облегчением: программы по оптимизации издержек завершены, настало время подумать о модернизации предприятий и в первую очередь под эту модернизацию попадут именно металлообрабатывающие станки: на некоторых особо «консервативных» предприятиях их износ достигает 70%. И сегодня, необходимо новое оборудование, которое не только сможет встать на замену отжившим свой век машинам, но и обеспечить новый уровень производства, с высокой точностью обработки, с минимальным участием человека и обязательным наличием ЧПУ. Без этого ни конкурентоспособного качества продукции, ни достаточных объемов производства добиться крайне сложно. К счастью, сами потребители металлорежущего оборудования тоже прекрасно понимают это и стремятся обеспечить собственные предприятия эффективным, надежным и экономичным оборудованием.



Андрей Амитиров,
директор ООО «САПР центр»

Российский производитель станков конкурентоспособен пока только в области так называемых «лоукост» станков — дешевых простых и крупногабаритных машин. Близок к современному уровню Стерлитамакский станкостроительный завод, но его мощности не могут покрыть потребности России ни по ассортименту, ни по количеству единиц выпускаемого оборудования, да и объективно сравнивать его можно только с азиатскими производителями — Китаем и Тайванем. А Китай по-прежнему можно описать несколькими словами: быстро, массово, недорого, некачественно. Рост качества продукции из той страны есть, но есть и рост цены. В любом случае, нужно помнить, что китайцы — не законодатели мод, они хорошие копировщики. Любой китайский станок имеет прототип в Европе или Японии, и я утверждаю, что копия всегда хуже оригинала.

Остается открытым вопрос доверия к российским станкам: они могут подойти для решения каких-то простых задач, но там где высокотехнологичное точное серийное производство их стоит использовать с большой осторожностью. По крайней мере, пока.

А для того, чтобы российские металлообрабатывающие станки смогли, наконец, выйти на действительно конкурентоспособный уровень, есть простой путь: как в автомобильной промышленности — дать возможность иностранным компаниям размещать свое производство станкостроения в России. Нужно дать им льготы и гарантии. Тогда у нас, возможно, появятся квалифицированные рабочие и инженеры одного уровня с западными специалистами.

Спрос на станки не могут создать продавцы — его создает здоровая экономика. Показателен пример завода «Сибсельмаш»: государство размещает там заказ на комбайны и дает техническое задание с высокими критериями качества. А поскольку завод не имеет оборудования, на котором он может обеспечить эти критерии, ему приходится находить финансирование под этот заказ, чтобы купить станки, обучить операторов и наладить достаточно точное производство. Или, например, компания «Транснефть» не покупает за рубежом буровое оборудование, а размещает заказ в России — такая практика применима и к стимулированию отечественных станкостроителей. Но беда в том, что купить оборудование за рубежом подчас дешевле, да и воровать при такой схеме проще. Но даже при покупке из-за рубежа можно стимулировать спрос. Мы привлекаем клиентов комплексностью предложения: станок плюс технология, инструмент, оснастка и обучение.

Промышленные комплексы лазерного раскроя металла

XXI век, мировая промышленность вступает в гонку производственных мощностей. Здесь победителем становится тот, кто вовремя оценил и использовал преимущества инновационных технологий, позволяющих ускорить производство, сократить затраты и оптимизировать деятельность предприятия.

Компания «ВНИТЭП» производит уникальные комплексы лазерного раскроя КС «Навигатор». Комплекс имеет оригинальную запатентованную конструкцию координатного стола, которая позволяет получать высочайшие характеристики по надежности, точности, производительности и удобству эксплуатации.

В конструкции координатного стола комплекса используются комплектующие ведущих мировых производителей: линейные шариковые направляющие фирмы INA, гибкие кабельные каналы IGUS, система ЧПУ — DELTA TAU, предохранительные амортизаторы и пневмосистема FESTO и CAMOZZI. Отсутствие механических передач обеспечивает высокую надежность комплекса. При создании координатного стола комплекса «Навигатор» решена проблема управления линейными двигателями на высоких скоростях.



Комплекса лазерного раскроя КС «Навигатор». Эксплуатационные расходы и потребление электроэнергии КС «Навигатор» в несколько раз меньше по сравнению с комплексами, оборудованными CO₂ лазерами. Данное оборудование имеет высокую устойчивость к пыли и вибрациям. Фильтровентиляционная система соответствует европейским экологическим нормам и позволяет резко сократить выбросы теплого воздуха в атмосферу, что приводит к значительной экономии на отопление производственных помещений. Наличие сменных паллет оптимизирует процесс производства, давая возможность производить быструю замену заготовок. КС «Навигатор» комплектуется волоконным лазером мощностью от 0,5 до 3 кВт. Нашими партнерами, выпускающими волоконные лазеры, являются транснациональная научно-техническая Группа IPG Photonics Corporation и немецкая компания Rofin Sinar. Применение волоконных лазеров позволяет избежать дорогостоящего сервиса и регулярной юстировки из-за отсутствия сложной системы зеркал.

Волоконные лазеры потребляют меньше электроэнергии из-за высокого КПД — 25% (для сравнения КПД CO₂ лазеров составляет около 10%), имеют малую расходимость выходного пучка и более высокий коэффициент поглощения излучения металлами. Например, алюминий поглощает 2% излучения CO₂ лазера и 20% излучения волоконного лазера. Волоконный лазер мощностью 2 кВт позволяет производить раскрой металлов следующих толщин:

- конструкционная сталь до 20 мм,
- нержавеющая сталь до 12 мм,
- алюминий и сплавы до 10 мм,
- латунь до 6 мм

СПРАВКА

Конструктивные особенности станка позволяют:

- эффективно использовать рабочее пространство;
- модернизировать станок, получая более высокие динамические характеристики;
- масштабировать станок и индивидуально подходить к требованиям каждого заказчика, изготавливая комплексы с габаритами рабочей зоны раскроя и т.д.

Ресурс приводов и направляющих рассчитан более чем на 100 000 км пробега. Гарантийный срок оборудования не более 24 месяцев. Применение прямого линейного привода обеспечивает высокую точность обработки. Подтверждением является тот факт, что для выполнения заказа по прецизионной лазерной резке циркониевых пластин для АЭС, из всех мировых производителей большеформатных комплексов с полем обработки 1500x3000 мм, участвовавших в квалификационных испытаниях, аттестацию прошли только 2 компании, одна из них ВНИТЭП. Эксплуатация комплекса не требует участия высококвалифицированного персонала. Стоимость функциональных аналогов ведущих западных производителей (Trumpf, Amada, Bystronic) значительно выше стоимости ком-

КОМПАНИЯ



ЗАО «ВНИТЭП»

Московская обл., г. Дубна, ул. Университетская, 9

Тел.: (495) 925-35-49, 740-77-59

e-mail: laser@vnitep.ru, www.vnitep.ru

VNITEP

ADVANCED LASER CUTTING TECHNOLOGY

ЗАО «ВНИТЭП»
141980, Московская обл., г. Дубна
ул. Университетская, 9
Тел.: (495) 925-35-49, 740-77-59
(49621) 7-06-58
e-mail: laser@vnitep.ru
www.vnitep.ru



КОМПЛЕКС ЛАЗЕРНОГО РАСКРОЯ МЕТАЛЛА КС «НАВИГАТОР»

Комплекс лазерного раскроя в составе:

- Координатный стол с двумя сменными паллетами и паллетой для сбора технологических отходов
- Иттербиевый волоконный лазер до 4 квт
- Чиллер
- Компрессор Atlas Copco
- Вентиляционная установка с внутренней установкой
- Программное обеспечение

	КС3В	КС4В	КС4ВД	КС5В	КС5ВД	КС6В	КС6ВД
X	3050	7000	6150	3750	3030	7000	6150
Y	1550	2550	2550	1550	1550	2050	2050
Z	200	200	200	200	200	200	200
Длина	9800	17000	17000	10500	10500	16000	16000
Ширина	2700	4000	4000	2700	2700	3500	3500
Высота	2400	2800	2800	2400	2400	2800	2800
Масса	12000	24000	24000	14000	14000	22000	22000

Изготавливаем, монтируем, пуско-наладка, гарантийный срок 24 месяца



Рынок железобетона: в ожидании весны

Производство железобетонных изделий и конструкций — один из столпов строительной отрасли. В сегментах жилого и промышленного строительства до сих пор не найдено ни одного строительного материала, который давал бы столь же оптимальное соотношение качества, стоимости и скорости строительства. Популярность этой технологии не нуждается в описании: едва ли не половина всех строящихся объектов в России возводится именно из железобетонных элементов, а потому тенденции спроса и производства ЖБИ стоит рассмотреть подробнее.

АВТОР ТЕКСТА
Юлия Ребрунова

Зимой строителям не так важны все взлеты и падения рынка ЖБИ и то, насколько хорошо работает производителям этого стройматериала, — им сейчас куда интереснее, как изменится цена на ЖБИ следующей весной. Ответ очевиден: изменения будут происходить только в одном направлении — вверх. Причиной тому давно являются сразу несколько факторов: закономерно увеличится цена на энергоносители, поднимется стоимость услуг транспортных компаний, а также стоимость сырья, например, цемента (ведь его производство тоже тесно связано с электроэнергией и поставщики будут вынуждены поднять стоимость «строительного хлеба»). И если сложить все эти увеличения воедино, то мы сможем построить безрадостный прогноз: стоимость кубометра железобетона точно подорожает. «Увы, это неизбежно, хотя мы и понимаем, что повышение цен сейчас не в наших инте-

ресах, — разводит руками Александр Богатырев, директор КЖБМК — крупнейшего производителя ЖБИ в Красноярске. — На протяжении долгих лет самостоятельной работы КЖБМК мы видим, как сужается круг потребителей ЖБИ. Наша ниша — средние строительные предприятия, не имеющие своих строительных заводов, и после каждого скачка цен количество потребителей уменьшается».

С дефицитом сырья и стройматериалов в следующем сезоне столкнуться вряд ли придется. Цемент, песок, металл, вода и гравий для ЖБИ летом 2012 года будут в достатке. Единственное, на что сетует Богатырев, — это искусственно созданная нехватка железнодорожных вагонов. После того, как железная дорога перешла в частные руки, их стало намного сложнее достать. «Видимо для частных компаний освоение Сибири и Дальнего Востока — дело затратное. Мало того, что заводу удается

ООО "Гидроинжиниринг"



- Гидроизоляция строительных конструкций и сооружений городской застройки (жилых домов, парковок, бассейнов, резервуаров питьевого водоснабжения), объектов промышленного назначения, гидросооружений, резервуаров, очистных сооружений, градирен, кабельных каналов, коллекторов, причалов и т.д.
- Усиление конструкций композитными материалами.

г. Красноярск, ул. 2-я Брянская, 59/6, оф. 302
 тел.: (391) 285-00-50, 226-88-50; e-mail: gidroinzh@mail.ru

VI СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА "СТРОИТЕЛЬСТВО, ОТДЕЛКА, ИНТЕРЬЕР ОБЪЕКТОВ БЫТОВОГО, ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И ТУРИСТИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ"

28-30 марта

2012 года

Место проведения:
 Республика Алтай,
 г. Горно-Алтайск,
 Национальный театр,
 пр. Коммунистический, 16.



ОРГАНИЗАТОРЫ:



"Группа компаний "НОРМА-ХОЛДИНГ", г. Москва
 ООО "ИД Степана и Фёдора", г. Барнаул

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

Правительства Республики Алтай,
 Министерства регионального развития Республики Алтай,
 Центра НП МНОС «СИБИРЬ»
 по Республике Алтай и Алтайскому краю,
 ОАО "ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ"



**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
 ИНФОРМАЦИОННЫЙ
 СПОНСОР:** **Стройка
 ГРУППА ГАЗЕТ**

**по вопросам участия
 обращаться:**

656056, г. Барнаул, ул. Мало-Тобольская, 20 (3 этаж), а/я 38
 тел.(3852) 66-71-89, 66-88-59, e-mail: stroitel@altaystroy.ru



- > заказать только один вагон в неделю, так нам еще и приходится оплачивать путь вагона не только к месту назначения, но и обратно. Из-за подобной системы тарифов мы не можем выполнить ноябрьский план по реализации произведенных изделий из железобетона».

В Красноярском крае сейчас практически не осталось промышленного строительства в том виде, в котором оно находилось при Советском Союзе.

Чего производителям ЖБИ не хватает постоянно — так это квалифицированных кадров. Уровень подготовки специалистов падает год от года. Учебные заведения, готовящие специалистов рабочих профессий, сегодня жалуются на недостаток студентов, но даже те, кто попал на скамью техникума или училища с большой долей вероятности променяют работу на заводе на сидение в офисе — труд в окружении железобетонных блоков кажется молодым людям малопривлекательным. Справедливости ради стоит отметить, что подобная проблема характерна не только для заводов по выпуску ЖБИ — многие промышленные предприятия страдают от недостатка квалифицированных «синих воротничков», но, к сожалению, пока решение этой задачи не найдено, и вряд ли оно будет найдено в ближайшее время.

Сортировка по размеру

Красноярский завод железобетонных и металлических конструкций — один из самых крупных производителей ЖБИ в Сибири, но это не

значит, что у него совсем нет конкурентов — в крае работают десятки предприятий, специализирующихся на каком-либо одном направлении производства ЖБИ. И если большой завод может быстро и относительно недорого производить большие партии железобетонного «ширпотреба» (универсальные элементы, востребованные во многих отраслях промышленности), то основной конек мелких компаний — гибкость ассортимента, выполнение нестандартных заказов и индивидуальные проекты.

Компании средней руки предпочитают занимать определенную нишу, или (что случается куда чаще) представляют собой производственную структуру, входящую в крупный строительный холдинг и обеспечивающую нужды именно этого холдинга. Например, железобетонного производства компании «Культбытстрой» специализируется на выпуске элементов для строительства панельных домов привычного типа. Львиная доля продукции идет на удовлетворение собственных потребностей и только малая часть ЖБИ реализуется сторонним организациям. Такая же картина — у производственных предприятий строительных компаний «Монолитхолдинг» и «Сибиряк».

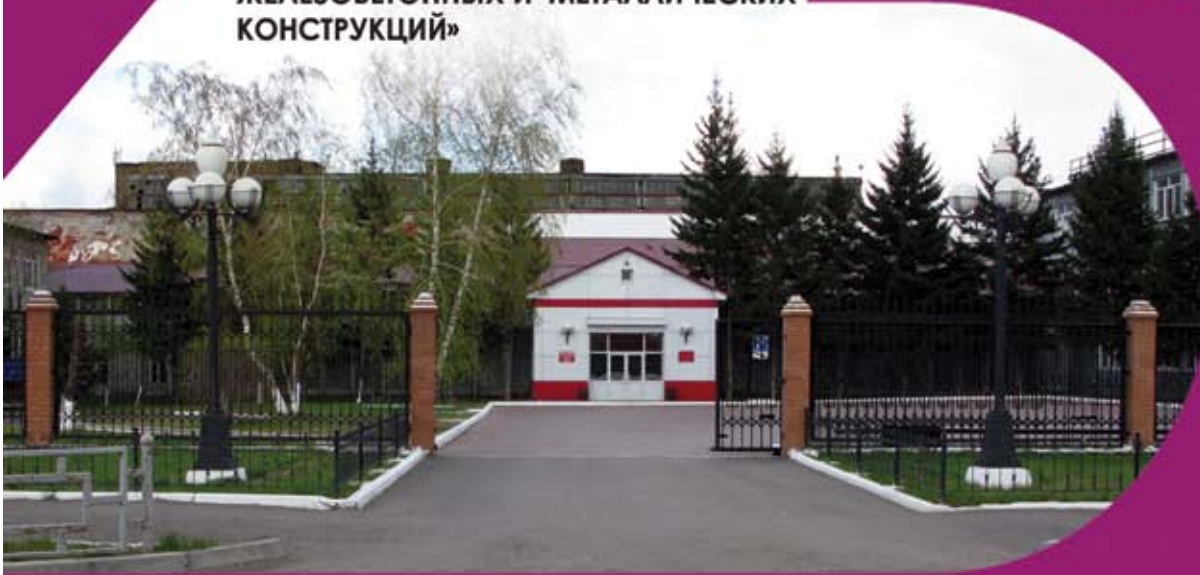
«Основная продукция этих компаний — это ЖБИ для строительства серийных домов, а вот спрос на железобетонные элементы для строительства аэродромов, кирпичных домов, фундаментов, объектов ЖКХ и зданий промышленного назначения приходится покрывать нам», — говорит Богатырев.

КЖБМК

ОАО «КРАСНОЯРСКИЙ КОМБИНАТ
ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ И МЕТАЛЛИЧЕСКИХ
КОНСТРУКЦИЙ»

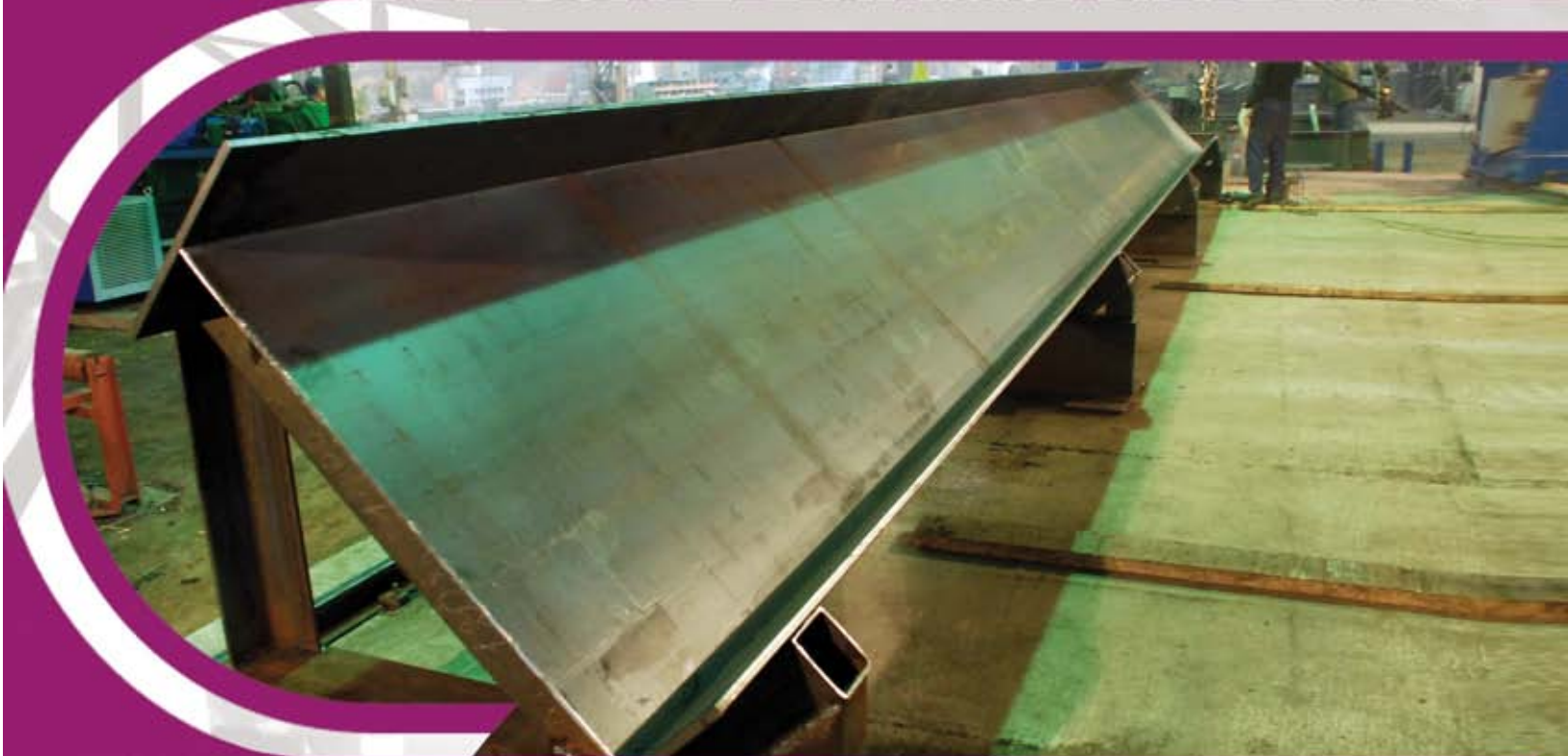
ПРОДУКЦИЯ:

- Железобетонные изделия для промышленного и гражданского строительства
- Металлические строительные конструкции и изделия
- Конструкции из тяжелого бетона по индивидуальным чертежам
- Товарный бетон и многое другое



В 2011 году запущена новая линия по сварке двутавровой балки.
В составе линии – стенд для правки заготовок, стенд для сборки балки
и сварочный портал. Часть оборудования закуплена,
часть – изготовлена силами работников предприятия.
Балка сваривается под слоем флюса в автоматическом режиме.
Завод имеет возможность изготавливать любую нужную
для строительства балку.

СТРОЙТЕ С НАМИ НА ВЕКА!



660027, г. Красноярск, пр. Заводской, 2г; тел.: (391) 2-913-271
сайт: www.kgbmk.ru, e-mail: kgbmk@mail.ru

СПРАВКА

К началу декабря аналитическое агентство СМПРО подсчитало октябрьские показатели рынка ЖБИ. Специалисты выяснили, что в десятом месяце 2011 года производство конструкций и деталей сборных железобетонных снизилось на 1,2% к уровню сентября текущего года до 2 152 тыс. м³. Максимальное снижение наблюдалось в производстве конструкций фундаментов -14 тысяч кубометров (-7,0%) до 182 тысяч кубометров и конструкций инженерных сооружений -8 тысяч кубометров (-11,5%) до 67 тысяч кубометров. Наибольший рост отмечался в производстве конструкций и деталей специального назначения +16 тысяч кубометров (+7,7%) до 228 тысяч кубометров.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года производство всех видов ЖБИ в октябре увеличилось на 11,8%, в том числе производство конструкций специального назначения +18,1%, плит, панелей и настилов перекрытий +12,6%, фундаментов +7,3%.

С начала года производство увеличилось на 10,9% к соответствующему периоду прошлого года до 18 885 тысяч кубометров. Из всех видов ЖБИ максимальный рост наблюдается в производстве конструкций фундаментов +23,1% к соответствующему периоду прошлого года до 1 703 тысяч кубометров. Производство конструкций стен и перегородок с начала текущего года, напротив, сократилось на 19,7% до 2 800 тысяч кубометров.

**Былая слава**

Пожалуй, наиболее точно спрос на ЖБИ отражает динамика объемов производства этого строительного материала. На примере КЖБМК можно заметить удручающую тенденцию: до развала СССР завод выпускал тысячу кубометров ЖБИ в сутки. Если оценивать степень загруженности по меркам советского периода, то предприятие работает на 30% от своей мощности, если за основу взять показатели благоприятного 2008 года — то на 80%.

Половина завода сейчас фактически брошена, потому что в Красноярском крае (основной регион сбыта продукции КЖБМК) практически не осталось промышленного строительства в том виде, в котором оно находилось при Советском Союзе.

В 2008 году на предприятии выпустили 8-9 тысяч кубометров в месяц, а во время кризиса — не больше двух тысяч кубометров в месяц. Сегодня компания находится на уровне производства 4-5 тысяч кубометров ЖБИ в месяц, но это далеко не предел — завод способен на большее, а данные цифры просто свидетельствуют об объемах потребления. Они показывают, сколько ЖБИ нужно строителям нашего региона. Красноярск потребляет примерно половину от этого объема, вторая половина уходит на нужды транснациональных компаний, работающих в крае и за его пределами. Это Ванкорнефть, ТНК ВР, Транснефть и другие подобные им предприятия.

5% — это мало

Глава КЖБМК отмечает, что рентабельность производства ЖБИ за два последних года упала куда сильнее, чем уровень загрузки мощностей — сейчас рентабельность составляет не больше 5%, хотя ранее этот показатель держался на уровне 15-27%. Причина — ужесточение конкуренции и снижение спроса. «Иногда чтобы продать какую-то часть продукции, приходится опускаться до нулевого уровня рентабельности. Но без этого работать невозможно — если предприятие хочет выжить, ему не остается иного выбора, кроме как идти на уступки», — говорит Александр Богатырев.

Независимые аналитики говорят о том, что в недалеком будущем производителям ЖБИ, возможно, придется «оптимизироваться» еще сильнее: на их место могут прийти компании, выпускающие альтернативные ЖБИ стройматериалы. Впрочем, особого страха эти прогнозы вызывать не должны: технологии производства ячеистых бетонов и монолитно-кирпичного домостроения известны людям уже давно, но до сих пор они не смогли заметно потеснить строительство из железобетона. И это вселяет уверенность, что в течение ближайших десятилетий спрос на этот экономичный и неприхотливый строительный материал не претерпит серьезных изменений.

Томсктехцентр



- ◆ услуги строительной лаборатории
- ◆ испытание всех видов строительных материалов
- ◆ контроль качества строительно монтажных работ
- ◆ обследование строящихся объектов

тел./факс: (3822) 44-36-81, 44-48-42, 8-905-089-54-76, 634021, г. Томск, пр. Фрунзе, 152, офис 302



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



НОВОСИБИРСКИЙ ЗАВОД ПРЕДИЗОЛИРОВАННЫХ ТРУБ

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ № РОСС RU.СГ43.Н01832

- ПРОИЗВОДСТВО
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- МОНТАЖ



ТЕПЛО БЕЗ ПОТЕРЬ

г. Новосибирск,
ул. Октябрьская, 52, офис 916
Тел.: (383) 209-05-48, 209-05-47, 212-35-48
Факс: (383) 212-35-49

www.trubizol.ru
e-mail: nzpt1@yandex.ru

ПРОМ ЗАКУПКИ .INFO

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ
МЕЖОТРАСЛЕВОЙ
КАТАЛОГ

ТЕЛ.: (391) 237-15-37



Апгрейд для энергетики

Технологии АСУ ТП все активнее внедряются в самые разные сферы производства. В том числе, в сферу производства и передачи электроэнергии. Опыт зарубежных компаний и новые разработки, отвечающие всем основным требованиям энергетиков, помогают сделать эту отрасль более эффективной и безопасной. Однако эксперты по-прежнему сетуют на недостаточный уровень автоматизации и ИТ-оснащенности энергетической сферы.

АВТОР ТЕКСТА

Анастасия Ульянова

Залог надежного энергоснабжения и развития отрасли — в надежной работе техники. А между тем старение энергетического оборудования — одна из серьезнейших проблем отрасли. К настоящему времени более 50% турбогенераторов гидроэлектростанций выработали свой проектный ресурс, к 2015 году эта величина, по оценкам экспертов, достигнет 79%, а в 2020 году приблизится к пугающей и утопичной цифре — 97%. Со времени строительства многих ГЭС и ТЭС в нашей стране прошло уже более шестидесяти лет. За это время ни один объект не был достаточно усовершенствован — что и явилось причиной страшной аварии в Хакасии.

С каждым годом инвестиции в отрасль увеличиваются, и основная их часть направляется именно на решение вопроса автоматизации технологического процесса. До недавнего времени похвастаться по настоящему инновационной системой автоматизации, которая возлагает на себя обязанности управления, регулирования и мониторинга параметров на энергетических предприятиях, могли разве что бухгалтерские отделы — они первыми предпочли программные средства автоматизации бесчисленным кипам бумаг.

Но генерация и передача энергии — это не бухгалтерия. Здесь все серьезнее, и ошибка в системе может привести к куда более серьезным последствиям, чем неверно поставленная цифра.

На фоне других регионов СФО выглядит отлично

Сейчас практически большая часть работ на ГЭС и ТЭС отдается под ответственность запрограммированного робота. Это позволяет избежать аварийных ситуаций или минимизировать их последствия. Регулируют и выводят процесс автоматизации структур на новый уровень регламентирующие документы, которые уже более пяти лет работают в этой сфере. К ним относится Постановление Правительства Российской Федерации от 31 августа 2006 г. №529 «О совершенствовании порядка функционирования оптового рынка электрической энергии (мощности)»; Правила устройства электроустановок; Закон об обеспечении единства измерений (ФЗ от 27.04.93 №4871-1), к этому списку так же добавляется список требований системного оператора, которые разрабатывает каждое отдельно взятое предприятие. А программы модернизации объектов электросетевого хозяйства, АСТУ, АИИС КУЭ, рассчитанные на период до 2017 года помогают энергетикам закупать новое оборудование.

Как отмечает Юрий Круглов, директор филиала ОАО «ФСК ЕЭС» — Красноярское предприятие МЭС Сибири, модернизация и автоматизация на базе инновационных технологий — одна из приори-

ритетных задач Красноярского предприятия МЭС Сибири. Системы автоматизации внедряются на всех подстанциях предприятия. Это современные системы сбора и передачи информации (ССПИ), создаваемые по целевой программе ОАО «ФСК ЕЭС» «Программа повышения надежности и наблюдаемости объектов ЕНЭС». С помощью ССПИ ведется сбор информации о параметрах работы основного оборудования подстанций и смежных инженерных систем; анализ и обработка данной информации и предоставление в удобном формате для наблюдения и дальнейшей работы персоналу предприятия и на верхние уровни оперативного управления энергообъектами.

Кроме того, новые подстанции и те, на которых выполнена или ведется комплексная реконструкция с полным обновлением практически всего оборудования, оснащаются современными автоматизированными системами управления технологическими процессами (АСУТП). Эти системы, помимо тех же функций, что и ССПИ, позволяют дистанционно управлять всем оборудованием подстанций с автоматизированного рабочего места персонала. Также АСУТП предоставляют необходимый инструмент для анализа аварийных процессов (режимов) для выявления причин и принятия мер для их устранения.

Также за безаварийную работу отвечает оборудование релейной защиты и противоаварийной автоматики, которым оснащены все энергообъекты Красноярского предприятия МЭС Сибири. В частности, на крупнейшей в Красноярском крае подстанции 1150 кВ Итатская (город Шарыпово) установлен комплекс централизованной противоаварийной автоматики (ЦПА). Он включает в себя устройства сбора данных и выдачи команд противоаварийной автоматики, к которым подключены автоматизированные рабочие места персонала. Комплекс ЦПА позволяет значительно повысить максимально допустимые перетоки, а также в аварийных ситуациях обеспечивает разгрузку сети 500 кВ для предотвращения нарушения устойчивости западной и центральной части Объединенной энергетической системы (ОЭС) Сибири, куда входят Красноярский и Алтайский края, Томская, Кемеровская и Новосибирская области, Республика Хакасия.

...И на первый взгляд обычно не видна

Лучшим доказательством эффективной работы системы автоматизации является ее полная «невидимость». «Срабатывание защит происходит часто, — комментирует ситуацию Анатолий Лосев, начальник

отдела систем связи управления АСТУ «МРСК Сибири», — почти всегда это помогает предотвратить или локализовать аварии. Поэтому наша работа проходит незаметно для потребителя».

Существующие на рынке предложения не покрывают весь спектр потребностей энергетики на технологическом уровне - отечественные ИТ-компании, как говорят энергетики, отказываются разрабатывать инновационные проекты, ссылаясь на большой риск и недостаточное финансирование этих проектов со стороны государства

А между тем, плоды, которые дает своевременная автоматизация энергообъектов, довольно весомы. Как отмечает Юрий Круглов, в ситуации аварии на Саяно-Шушенской ГЭС в августе 2009 года во многом благодаря комплексу ЦПА удалось предупредить повреждение электросетевого оборудования и обеспечить оперативное восстановление электроснабжения отключенных потребителей, в частности, питание Красноярского алюминиевого завода было восстановлено за 15 минут. «Также в первые дни после аварии с помощью современных средств автоматики работники МЭС Сибири смогли провести анализ загрузки линий и оборудования подстанций, оценить максимальные риски по возникновению ограничения потребителей, — говорит он, — Диспетчеры Центра управления сетями отслеживали ситуацию в реальном времени круглосуточно, не допуская токового перегруза оборудования».

Не так давно одна из крупнейших ГЭС России — Красноярская — внедрила систему мониторинга ИТ-систем и резервирования данных с помощью программных средств IBM Tivoli. Реализация проекта позволила обеспечить более эффективный контроль систем, отвечающих за автоматизацию финансово-хозяйственной деятельности предприятия, включая системы бухгалтерского и налогового учета, управления техобслуживанием и ремонтом оборудования, электронного документооборота и торговлю электроэнергией и мощностью. Тем самым повысив критерий бесперебойности снабжения энергией большего количества предприятий края.

Также вслед за Красноярским краем всерьез обеспокоились безопасностью энергетики и другие регионы Сибири. Например «Новосибирскэнерго» на всех своих предприятиях уже завершил установку системы сбора и передачи информации (ССПИ). На Зейской ГЭС модернизировали оборудование для противоаварийной автоматики.

Лоскутное одеяло для сибирских энергетиков

Однако эксперты энергетической отрасли не успокаиваются, и продолжают утверждать, что ситуация в энергетическом комплексе страны по-прежнему плачевна. И этому есть свое оправдание: даже самые передовые компании России уступают по степени автоматизации европейскому уровню конца 90-х годов, а значит и риск аварийности несомненно высок.

Наравне с импортными разработками у нас хорошо прижились, а точнее возродились технологии ещё советских времён, но только несколько усовершенствованные

С одной стороны виной этому то, что существующие на рынке предложения не покрывают весь спектр потребностей энергетики на технологическом уровне.

Отечественные ИТ-компании, как говорят энергетики, отказываются разрабатывать инновационные проекты, ссылаясь на большой риск и недостаточное финансирование этих проектов со стороны государства. И под нестандартные задачи нет готовых решений — заказчик не может выбрать ничего из существующих на рынке предложений, и ему остается или довольствоваться разработками иностранных компаний, или ждать, пока российские предприятия решатся на решение их задач. Увы, первый вариант нашим компаниям удобнее. Сегодня на российских энергообъектах работает оборудование самых известных зарубежных брендов: Sprecher Automation GmbH, Cisco, Siemens, AREVA, HP, SATEC и т.д. Российская компания в списке лидеров только одна — это РТСофт.

Следующей червоточинной отечественной энергетики можно назвать лоскутную автоматизацию. Это наследство досталось крупным компаниям еще со времен апробирования идей автоматизации. Беда в том, что от этого «прохудившегося одеяла» не так то просто избавиться. Для этого нужны все те же преисловутые новые решения, которых эксперты сами придумать не могут, а вот как их применять уже решили. По их мнению, интеграцию следует начинать не на верхнем уровне структуры предприятия, который, по сути, представляет собой управленческую надстройку и мало способствует решению реальных задач энергоснабжения. А вот технологический пласт почему то до сих пор оставался в тени, несмотря на его возможности автоматизации, которые не используются в полной мере по причине слабой взаимосвязи отдельных решений.

Решение — в единстве

Эксперты говорят, что недостаточно просто отслеживать текущее состояние в режиме реального вре-

мени. Важно еще и правильно анализировать данные, формируя полноценную картину состояния всего предприятия, выявляя тенденции и предвосхищая сбои. Плюс к этому энергетикам и автоматизаторам мешает большая территория страны и разрозненность объектов, за которыми нужно постоянно следить.

В этом плане ученым удалось довольно таки неплохо приобщить практику зарубежных компаний на просторы наших сетей. Суть ее заключается в создании общей информационной модели (Common Information Model — CIM) — стандарт, разработанный Научно-исследовательским институтом электроэнергетики США. Применение таких систем облегчит обмен данными между энергетиками региона и между приложениями внутри отдельно взятой компании. На практике же эта «калькированная» методика популярности пока не получила — энергетики не видят в ней необходимости, но разработчики утверждают, что максимум через два года она будет установлена на каждом объекте каждой компании российского энергопрома».

Новое — хорошо забытое старое

Наравне с импортными разработками у нас хорошо прижились, а точнее возродились технологии еще советских времен, но только несколько усовершенствованные. Так Новосибирский Институт диспетчерского управления энергетических систем смог вновь оживить давно забытую программу анализа надежности режимов электрических систем (АНАРЭС). В 1989 году она пользовалась исключительной популярностью не только у отечественных энергетиков, но и у зарубежных. Пережив несколько модернизаций, АНАРЭС сегодня стал мощным и современным продуктом. Причем его универсальность поражает: под его чутким контролем работают системы оперативных расчетов, анализа и планирования режимов электроэнергетических систем любой сложности и любых классов напряжений.

Основной упор в АНАРЭС-2000 делается на решение задач надежности и экономичности. Это касается федеральных и региональных энергосистем, энергосистем городов, промышленных предприятий, сетевых компаний и т.п. А регулярные расчеты надежности на АНАРЭС-2000 значительно снижают риск возникновения режимных каскадных аварий, что в условиях сибирских компаний особо важно.

Ни для кого не секрет, что российская энергетика, только сейчас пробудившаяся от разрушительной перестройки 90-х и кризиса 2008 года, находится в состоянии «раскачки». Главное лишь в том, чтобы этот процесс не затянулся, а на смену лоскутному полотну пришло что-то новое, но только без старых дырок.



www.pta-expo.ru

**IV Международная специализированная выставка
Передовые Технологии Автоматизации**

ПТА - Сибирь 2012



Дата проведения:

11-13 апреля

Место проведения:

Новосибирск, Ивент-Центр «Манхэттен», ул. Ленина 21/1 корпус 2

**Генеральный
информационный партнер**

**Промышленные
страницы Сибири**

Организатор:

ЭкспоПромЦентр

Новосибирск:

Тел.: (383) 230-27-25
E-mail: nsk@pta-expo.ru

Москва:

Тел.: (495) 234-22-10
E-mail: info@pta-expo.ru

АВТОР ТЕКСТА

Бенуа Фиссо,
руководитель отдела
маркетинга и рекламы ОАО «Контактор».

Запуск ВА50-39Про: четвертый этап модернизации

В 2011 году ОАО «Контактор» продолжил свое развитие в рамках слогана «От традиций к модернизации» и расширил свою новую серию автоматических выключателей Кпро. Политика компании направлена на предоставление потребителям полной продуктовой линейки охватывающей номинальные токи от 1 до 4000 А. В связи с этим были запущены два абсолютно новых для компании продукта: линейка модульного оборудования Кпро и новый автоматический выключатель ВА50-39Про.

Новый ВА50-39Про станет достойной заменой аналогичным отечественным выключателям. Выключатель предназначен для номинальных токов от 250 до 630А и имеет два значения предель-



ной коммутационной способности: 36кА и 70кА. ВА50-39Про представлен в трех исполнениях: стационарном, втычном и выдвигном, и с тремя типами присоединений: переднее, заднее на шпильках и заднее плоскими контактами.

Автоматический выключатель ВА50-39Про может быть дополнен несколькими электрическими аксессуарами:

- моторным приводом;
- независимым расцепителем;
- расцепителем минимального напряжения;
- блоком вспомогательных контактов.

Блок вспомогательных контактов – это универсальный аксессуар, который выполняет функции контакта сигнализации или комбинированного контакта или вспомогательного контакта в зависимости от своего местоположения внутри аппарата.

С выключателем ВА50-39Про Контактор впервые применил обновленную систему заказа аксессуаров для присоединения выключателя втычного или выдвигного исполнения. Теперь клиентам предоставляется два варианта:

1. Для наглядного представления способов подключения и необходимых сборочных единиц ОАО «Контактор» создал матрицу выбора

СПРАВКА

ОАО «Контактор» входит в число крупнейших заводов электротехнической промышленности России. Высококачественная продукция завода используется на всех ведущих предприятиях энергоемких отраслей России, а также стран ближнего и дальнего зарубежья. Компания с 2007 года вошла в группу компаний Легран, одного из ведущих мировых производителей электротехнической продукции. Группа имеет коммерческие офисы и производственные площадки более чем в 60 странах, в которых трудится около 33 000 сотрудников. Ежегодно 5% от объема продаж группа инвестирует в исследования и развитие, которые базируются на инновациях и внешнем росте.

аксессуаров. Клиенту необходимо выбрать требуемое исполнение (втычное или выдвижное) и тип присоединения (переднее, заднее на шпильках, заднее плоскими контактами), и по таблице выбрать только те аксессуары, которые нужны именно вам;

2. Для упрощения заказа аксессуаров клиент может заказать комплект установки в сборе для выбранного им исполнения и типа подключения.

Автоматический выключатель ВА50-39Про уже был представлен на электротехнических выставках в Уфе, Екатеринбурге, Владивостоке и Красноярске, где к нему был проявлен большой интерес со стороны щитовых производителей и эксплуатирующих организаций. Представители проектных институтов различных регионов России уже говорили специалистам компании ОАО «Контакттор», что в скором времени начнут включать новый аппарат в свои проекты.

В следующем году автоматический выключатель ВА50-39Про продолжит свое участие в главных электротехнических выставках в регионах России и странах ближнего зарубежья.

Более полную информацию о выключателе можно получить на сайте www.kontaktor.ru (kontaktor.rф), у официальных дистрибьюторов компании и у технико-коммерческих представителей завода во всех регионах России.

Ассортимент изделий завода «Контакттор» включает в себя:

- новую линейку модульного оборудования «Кпро» - ВА47-063Про на токи до 63А, ВА47-100Про на токи до 100А, УЗО-100Про на токи до 80А, АД-063Про на токи до 63А и АВДТ-063Про на токи до 63А;
- новую серию автоматических выключателей «Кпро» - ВА04-3*Про на токи от 16 до 250 А, ВА50-39Про на токи до 630А и ВА50-45Про (ПРОТОН) на токи до 4000 А;
- традиционные низковольтные автоматические выключатели на токи от 40 до 6300 А серий ВА, АЗ790, АЗ790У, «Электрон», АВ2М;
- разъединители и переключатели РЕ19 на токи от 800 до 5000 А;
- комплектные трансформаторные подстанции наружной установки мощностью до 250 кВА; РУНН для КТП внутренней установки мощностью от 400 до 1600 кВА;
- низковольтные комплектные устройства (ЩО-70, ПР, шкафы управления и др.).

Уникальными преимуществами нового автоматического выключателя ВА50-39Про являются:

Современность

- Компактный размер
- Современный внешний вид
- Высокотехнологичные материалы
- Легко узнаваемая упаковка из экологически чистых материалов
- Лазерная маркировка

Универсальность

- Три варианта исполнения: стационарное, втычное и выдвижное
- Два значения I_{сн}: 36кА и 70кА
- Широкий ассортимент электрических аксессуаров
- Селективная совместимость с традиционными сериями автоматических выключателей производства ОАО «Контакттор», а также серии Кпро

Легкость в применении

- Аксессуары заказываются отдельно и легко устанавливаются самостоятельно
- Меньший вес по сравнению с аналогичными отечественными выключателями
- Три способа подключения: переднее, заднее на шпильках, заднее плоскими контактами
- Отделение от установки изолировано от силовой сети

Легкость в применении

- Соответствие ГОСТ Р 50030.2-99
- Соответствие техническому регламенту о требованиях пожарной безопасности (Федеральный закон №123-ФЗ)
- Безопасность персонала во время пуска наладочных работ



КОМПАНИЯ

ОАО «Контакттор»

(Торговая марка Группы «Legrand») — завод низковольтной аппаратуры

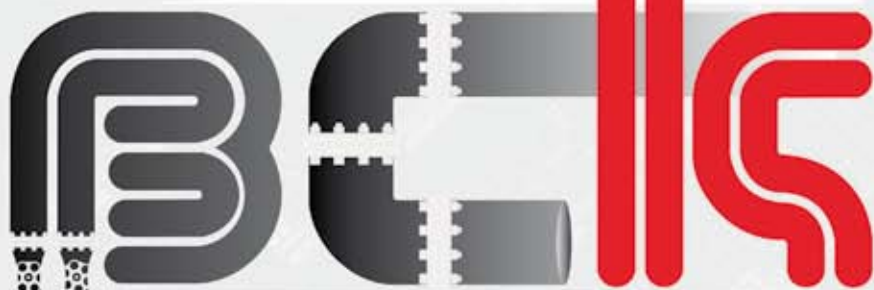


Московский отдел продаж ОАО «Контакттор»:

107023, Москва,
ул. Малая Семеновская, д. 9, стр. 12;
тел.: +7 495 660-75-60, 660-75-62;
email: info@kontaktor.ru,
sales.kontaktor@legrandelectric.com;
www.kontaktor.ru

КОМПЛЕКТАЦИЯ

ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



ВОСТОК

СТРОЙ

КОМПЛЕКТ

WWW.VSK24.RU

ЛЮКИ

ЭЛЕКТРОДЫ

ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ

ЗАПОРНАЯ АРМАТУРА

ДЕТАЛИ ТРУБОПРОВОДА

НАСОСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

КОТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

СВАРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

БЕНЗО/ДИЗЕЛЬГЕНЕРАТОРЫ

ОПОРНОПОДВИСНАЯ СИСТЕМА

СТРОИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ВЕНТИЛЯЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



660123, г. Красноярск, ул. Юности дом 1, офис 209

тел: +7(391) 278-44-78, 278-78-01, факс: +7(391) 264-08-43

E-mail vsk24@bk.ru www.vsk24.ru



ЕНИСЕЙПРОМ Надежно.
торгово-промышленная компания Комментарии излишни.

Собственное производство



ЗАДВИЖКИ

30с41нж
(кл.герм А)

30с99нж/30с64нж
(кл.герм А)

30с15нж
(кл.герм А)

ВЕНТИЛИ
15с65нж

30с941нж
(кл.герм А)

30с999нж/30с964нж
(кл.герм А)

15с22нж

**Переходы, тройники сварные
отводы секторные d100-1600 мм.**



Разрешение федеральной службы
по экологическому, технологическому и атомному
надзору № РРС 66-000114, РРС 66-043056



г. Красноярск, 60 лет октября, 168

тел. 8(391) 2-37-37-37

www.eniseyprom.ru

Индивидуальные условия по телефону **8(391) 250-20-08**

начальник отдела сбыта - Лубнин Дмитрий Михайлович

24–27 января 2012 | Красноярск



XX юбилейная выставка

СТРОИТЕЛЬСТВО АРХИТЕКТУРА



МВДЦ «Сибирь», ул. Авиаторов, 19
тел.: (391) 22-88-405, 22-88-611 (круглосуточно)
build@krasfair.ru, www.krasfair.ru

Организатор – ВК «Красноярская ярмарка»
Официальная поддержка:



сибирь
международный
выставочно-деловой центр
имени Керепа Мурзина

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, Анастасия Ульянова
Анна Серых

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

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
Анна Серых

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ
contact@epps.ru

В следующем номере:



Модернизация производства. Готовы ли промышленные предприятия к обновлению?



Каков разброс цен на быстровозводимые здания, и какие компании производят их в нашей стране и за ее пределами?



Теплоизоляция трубопровода. Какими отзывами награждают потребители современные материалы?

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

21 -23 марта

ОМСК
2012

 **ИнтерСиб**
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

 **ОМСК-ЭКСПО**
ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Международный выставочный центр «ИнтерСиб»
Выставочная компания «Омск-Экспо»

СИБИРСКИЙ ПРОМЫШЛЕННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ

ПромТехЭкспо

При поддержке:
Российский союз промышленников и предпринимателей
Омская торгово-промышленная палата
НП «Сибирское машиностроение»



В экспозиции:

ОМСКГАЗНЕФТЕХИМ.

ЭНЕРГОСИБ.

АВТОМАТИЗАЦИЯ. ЭЛЕКТРОНИКА.

СИБМАШТЭК. ШИНЫ. РТИ. КАУЧУКИ.

АГРЕГАТЭКСПОСИБ. СИБЗАВОД.

Генеральный
информационный спонсор:

**Промышленные
страницы Сибири**

Тел./факс: (3812) 25-25-56, 25-84-87
e-mail: ivan@intersib.ru, ssg@intersib.ru


www.intersib.ru



ПОВЕЗЁТ ЛЕГКО

МОДЕЛИ ГРУЗОПОДЪЁМНОСТЬЮ ОТ 10 ДО 3000 ТОНН

99904-011-НУ

ТЯЖЕЛОВОЗЫ 

- контейнеровозы
- самосвалы
- комбайновозы
- тентованные
- бортовые
- модульные системы



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