

дров в котельные и топки котлов. Рассмотрев сложившуюся ситуацию, Госпромнадзор с 1 октября 2008 г. принял решение, касающееся организаций-изготовителей, получивших в установленном порядке разрешения на право изготовления котлов, работающих на биотопливе (дровах), а именно:

- не рассматривается конструкция и не выдаются разрешения на право изготовления котлов единичной мощностью 500 кВт и более, использующих в качестве топлива дрова, с ручной их подачей в топку котлов;

- допускается включать в проекты котельных котлы мощностью до 1,16 МВт с ручной подачей твёрдого топлива, в том числе дров, до истечения срока действия разрешений Госпромнадзора, выданных организациям-изготовителям указанных котлов.

По истечении сроков действия ранее выданных Госпромнадзором разрешений, применение водогрейных котлов единичной мощностью 500 кВт и более, с ручной подачей твёрдого топлива в котельные и топку котлов не допускается.

О применении котлов-утилизаторов в составе когенерационных установок

Котёл-утилизатор — паровой или водогрейный котёл без топки или с топкой для дожигания газов,

в котором в качестве источника теплоты используются горячие газы технологических или металлургических производств или другие технологические продуктовые потоки.

В настоящее время в качестве котлов-утилизаторов, используемых в когенерационных установках, нашли применение теплообменные аппараты. Принимая во внимание, что теплообменные аппараты устанавливаются после газотурбинных установок, в которых происходит сжигание газообразного топлива, и служат, как правило, для нагрева воды, используемой вне самого теплообменного аппарата, а также, что в качестве теплоносителя применяются дымовые газы, полученные вследствие сжигания газообразного топлива, такие теплообменники необходимо считать котлами-утилизаторами. В связи с этим на них должны распространяться “Правила устройства и безопасной эксплуатации паровых и водогрейных котлов” и “Правила устройства и безопасной эксплуатации паровых котлов с давлением пара не более 0,07 МПа (0,7 бар) и водогрейных котлов с температурой нагрева воды не выше 115°C”.

При изменении законодательства в области промышленной безопасности будут даны дополнительные разъяснения.

ОБМАНУТ БУДЕТ ТОТ, КТО ЖЕЛАЕТ БЫТЬ ОБМАНУТЫМ, ИЛИ КРИЗИС ПРОЙДЁТ, С ЧЕМ ОСТАНЕМСЯ?

**П.Ф.Пацкевич,
Ю.В.Дроздовский, ООО “Белэлтика”**

Белорусский рынок электротехнической продукции формируется как местными производителями, так и зарубежными поставщиками. Его привлекательность обусловлена, в первую очередь, наличием реального развивающегося сектора экономики, относительно стабильной экономической ситуацией, даже в условиях мирового кризиса.

С его началом резко обострилась конкурентная борьба на этом рынке, хотя он и раньше не отличался излишним “миролюбием”. Если бы это обострение касалось только ранее действующих “лиц”, больших проблем ждать бы не пришлось. Но экономический кризис коснулся не всех одинаково: судя по относительному спаду объёмов производства, наших восточных и южных соседей он

затронул в большей степени, чем нас. Для многих предприятий из ближайших стран вопрос выживания стал вопросом №1. Причём любой (читай — очень низкой, как увидим ниже) ценой.

На рынок электротехнической продукции пришли новые “игроки” — с незнакомыми или давно забытыми названиями, не известно кем созданные, но, что главное, торгующие оборудованием по “непонятым” ценам, не предлагающие ни инженерной поддержки, ни сервиса. Качество их продукции — соответствующее, только не мировым стандартам, а её очень низкой цене.

В условиях растущей конкуренции поставка оборудования крупным заказчикам — государственным и частным, в том числе предприятиям и организациям, финансируемым из бюджетных средств и инновационных фондов, — становится не только почётно-престижной, но и выгодной, так как гаран-

тировано обеспечивает загрузкой производства.

В последние годы в республике определился ряд предприятий электротехнического профиля, как государственных, так и частных, которые, стремясь идти в ногу со временем, модернизируют свои производственные мощности, совершенствуют свою продукцию, создают конструкторские отделы для разработки новых видов оборудования с использованием современных, надёжных и эффективных комплектующих изделий ведущих заводов-изготовителей. Для реализации поставленных задач этими предприятиями внедряются системы менеджмента качества разработки и производства оборудования, в соответствии с СТБ ИСО 9001-2001. Белорусские и многие зарубежные производители прошли необходимые процедуры, в соответствии с национальными требованиями по легализации применения выпускаемой продукции. Цель одна — выпуск конкурентоспособного оборудования с гарантированным качеством. Однако её достижение требует весьма не малых финансовых затрат, что в итоге отражается на стоимости продукции.

По действующему сегодня законодательству все закупки, осуществляемые полностью или частично за счёт средств республиканского и местных бюджетов, государственных внебюджетных и инновационных фондов, производятся в порядке, определённом Указом Президента Республики Беларусь от 17 ноября 2008 г. №618 “О государственных закупках в Республике Беларусь”. В зависимости от их стоимости, проводится тендер либо иная процедура. К сожалению, эти мероприятия многими трактуются как чисто ценовой конкурс. Критерии оценки тендерных предложений, которыми должны руководствоваться заказчики при выборе наилучшего из них, зачастую устанавливаются без учёта соотношения цена/качество. Удельный вес ценового критерия в некоторых случаях доходит до 90%, то есть фактор качества практически не учитывается, а тендерные требования к поставляемому оборудованию, сформулированные техническими специалистами, просто игнорируются. Результат — закуплено дешёвое, низкокачественное оборудование, а вместо гарантий надёжной безаварийной работы — гарантии проблем в процессе предстоящей эксплуатации. И это преподносится как экономия средств!

Есть два основных способа снижения себестоимости выпуска сложной электротехнической про-

дукции: первый — оптимизация производства путём внедрения современных технологий (европейский и американский путь), второй — применение дешёвых (читай — плохих) комплектующих и упрощение технологии (азиатский путь). Покупатели, выбирающие продукцию производителей — приверженцев второго способа, к сожалению, подтверждают известное изречение: “обманут будет тот, кто желает быть обманутым”.

Потребитель всегда имеет ряд возможностей застраховать себя от проблем, связанных с низким качеством поставляемой продукции и недобросовестностью поставщика, особенно при работе с новым “игроком”. Изучение производственной базы, оценка сервиса, отзывы потребителей и коллег, запросы информации от обслуживающих банков и налоговых органов, уровень рекламы (публикации в специализированных изданиях, участие в престижных выставках) и др. займут немного времени и, возможно, потребуют небольших финансовых средств. При стоимости контракта в несколько сотен миллионов рублей такая предусмотрительность будет более чем оправдана.

Ориентация на приобретение самого дешёвого электрооборудования не только ведёт в технический тупик его потребителей — предприятия энергетики, промышленности, ЖКХ — из-за неизбежного увеличения аварийности, травматизма, эксплуатационных затрат, уменьшения срока службы оборудования, и в итоге, увеличения капитальных и эксплуатационных затрат. Такой подход может поставить “крест” и на отечественных производителях, выросших в последние годы и позволивших отказаться от многих статей импорта в республику. Дёшево и хорошо — в энергетике редко совместимые понятия. “Обескровить” местных производителей не сложно, но потом придётся снова всё покупать за рубежом и по очень “не низким” ценам.

В республике работают и будут работать компании с мировым именем из Европы и Азии, России и Украины, обеспечивающие высокое качество, сервис и инженерную поддержку. Вот с ними нам и надо конкурировать и на них (на их качество) ориентироваться. Тогда мы сможем выпускать конкурентоспособную продукцию и обеспечить экономическую и техническую безопасность Республики.

Придёт время — и после кризиса начнётся рост экономики, а оборудование останется, как минимум, на 25 лет (срок эксплуатации).