

АВАРИЯ, КОТОРАЯ ЗАСТАВИЛА ЗАДУМАТЬСЯ ЭНЕРГЕТИКОВ. И НЕ ТОЛЬКО ИХ!

В.И. Парубец, к. т. н.,
генеральный директор
ЗАО «НТЦ «Редуктор»»

Раздел «Дискуссионный клуб» в предыдущем номере журнала мы открыли статьей, посвященной вопросам отставания российской редукторной науки от требований дня, повсеместного использования противоречивой, ошибочной или устаревшей научно-технической информации, накопившейся в российской справочно-технической и научной литературе по зубчатым передачам и редукторам. Дискуссия по этим вопросам, на наш взгляд, может способствовать получению и применению на практике новых, конкурентоспособных знаний. Только вследствие этого можно вести речь о достижении превосходства российской редукторной техники над зарубежной.

Однако жизнь подсказывает новые, не менее важные для промышленности темы – такие, например, как повышение надежности применяемой российскими предприятиями редукторной техники. Вопрос этот во всей своей остроте поставила недавняя крупнейшая авария в электросетевом хозяйстве Московской энергосистемы, названная black out – «всепоглощающей чернотой».

Техногенная катастрофа систем энергообеспечения Москвы и Московской области в мае этого года прозвучала как грозное предупреждение многочисленным энергоемким промышленным предприятиям, в том числе тем из них, где повсеместно используются редукторы и приводы. В самом РАО «ЕЭС России», кстати, не только выработали правила предотвращения подобных энергоаварий и непрерывно реализуют комплекс дополнительных мер по совершенствованию работы энергосистем, но главное – консолидировав менеджерские ресурсы, разработали Программу действий РАО «ЕЭС России» по повышению надежности единой энергетической системы страны. Все это – яркая иллюстрация к известному постулату о том, что пока гром не грянет – мужик не перекрестится!

То, что случилось с системами энергообеспечения Москвы и области, является, на наш взгляд, прямым следствием множества проблем, накопившихся в стране за последние десятилетия: применения устаревшей техники и технологий, отсутствия модернизации оборудования, игнорирования вопросов надежности, повального научного бездействия, связанного с недостаточным выделением средств на новые разработки и исследования, а также с непониманием важности и необходимости таких работ.

Аналогичная картина наблюдается и на промышленных предприятиях, применяющих редукторы и приводы. Как грибы после дождя выросли торговые дома, управляющие вопросами закупки редукторной техники. Вдумайтесь: не «научно-технические», не «дома стратегического развития» (формулировка, может, не вполне благозвучна, но суть она передает), а торговые! Оторванные от реальных технических проблем предприятий, эти торговые дома устраивают тендеры на поставку редукторов и, стремясь получить для себя максимальную маржу, из множества счетов выбирают

те, где суммы минимальны. Каков уровень качества поставляемых по этим счетам редукторов, какова их долговечность и надежность, как правило, никого не интересует! Нужно констатировать, что подобным же образом действуют коммерческие директора и снабженцы промышленных предприятий, занятые покупкой редукторной техники.

Этим несовершенным механизмом ловко пользуются многочисленные фирмы, возглавляемые предприимчивыми людьми, стремящимися нажечь свой капитал путем перепродажи устаревших редукторов, значительного упрощения технологии изготовления. (Об этом, в частности, ведет речь в своем интервью, опубликованном в этом же номере, заместитель коммерческого директора ижевского ОАО «Редуктор» И.В. Холод). В итоге на предприятия попадают редукторы предельно низкого качества и надежности. Можно не соглашаться с нашей точкой зрения, но вот убедительный пример: за последние пять лет НТЦ «Редуктор», предлагая свою современную, профессионально исполненную, надежную продукцию, в том числе – модернизированные редукторы, приспособленные к повышенным нагрузкам, в 2 – 5 и более раз дольше сохраняющие свою работоспособность, ни разу не выиграл тендеры, объявленные торговыми домами.

Мы во всеуслышание заявляем о том, что действия торговых домов, финансовых директоров и снабженцев, выбирающих поставщиков редукторов и приводов по единственному критерию «минимум цены – максимум маржи», создают на промышленных предприятиях предпосылки для аварий и катастроф, аналогичных той, которая случилась весной в Москве. Это касается предприятий металлургической, нефтехимической, горнодобывающей, целлюлозно-бумажной и других энергоемких отраслей промышленности, атомных и тепловых электростанций, многочисленных предприятий энергетики.



Взыскательный читатель спросит: где же выход? Ответ на этот вопрос состоит в следующем:

1. Каждый потребитель, осмысливая важность вопросов надежности и безаварийной работы оборудования, должен ясно осознавать, что редуктор редуктору рознь: одинаковые по марке, по габаритным и присоединительным размерам, но поставляемые разными поставщиками редукторы принципиально различны по уровню надежности, долговечности и качества. Поэтому следует более придирчиво относиться к выбору поставщиков редукторной техники, ориентируясь на известных российских производителей и

отказываясь от услуг многочисленных посредников, поставляющих как российские, так и зарубежные редукторы. У посредника, как вы понимаете, есть только одна основная цель – максимум маржи.

2. Не стоит забывать известные истины, что бесплатный сыр – только в мышеловке, и что мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи. А еще – гениальное пушкинское: «Не гонялся бы ты, поп, за дешевизной». Следовательно, к низким ценам нужно относиться очень критически! Поэтому вместо критерия «предельно дешевый редуктор» рекомендуем руководствоваться критерием «редуктор повышенной надежности и долговечности». В качестве таковых НТЦ «Редуктор» рекомендует модернизированные редукторы (стр. 6–8), редукторы серии ES (стр. 23–27), а также другие прогрессивные конструкции редукторов, с которыми знакомят вас этот и предыдущий номера журнала.

3. Другие наши рекомендации состоят в том, чтобы вопросы надежности стали приоритетными на каждом промышленном предприятии, применяющем редукторы.

В СССР существовала хорошо отработанная система надежности применяемых редукторов и приводов. В головном НИИ отрасли (ВНИИРедуктор) функционировали отделы надежности и согласования редукторов. Без виз этих отделов ни один потребитель не имел права применять в своем производстве тот или иной редуктор.

В советской системе теоретические вопросы надежности решались квалифицированными специалистами и целыми научными школами. Результатом были новые методики расчета прочности, долговечности и КПД передач и редукторов, методики испытаний и стандарты. Чтобы выполнить требования стандартов, производители редукторов взаимодействовали с учеными, решая самые разнообразные задачи, в том числе – повышения качества, надежности и долговечности. Публикуя эту информацию, мы не хотим сказать, что прежняя система надежности была без изъянов (откуда тогда повсеместное технико-эксплуатационное отставание прежних

советских редукторов от зарубежных?). Мы говорим о том, что вопросам надежности в те времена уделялось достаточно серьезное внимание.

Одновременно мы утверждаем, что ничего подобного



последние 15 лет и в настоящее время не наблюдается. И это таит в себе существенную угрозу. В современных условиях, когда структуры, отвечающие за качество и надежность и контролирующие эти вопросы, безвозвратно разрушены, а новые не созданы, когда редукторный рынок буквально раздираем на части огромным числом предприимчивых людей, стремящихся, как вы уже, вероятно, поняли, любой ценой нажить свой капитал, вопросы надежности отданы на откуп либо торговым домам, финансовым директорам и снабженцам, либо механикам предприятий. Перед каждым из них лежат десятки каталогов, в которых вопросам надежности и долговечности, правилам подбора редукторов либо вовсе нет места, либо значатся непонятные для них методики подбора, чаще на иностранных языках, не совпадающие друг с другом. В итоге все сводится к единственному осязаемому критерию «минимум цены», что является тупиковым путем развития. И выход из этого тупика мы видим, прежде всего, в широком обсуждении вопросов надежности применяемой в России редукторной техники, в том числе – и на страницах нашего журнала. «Реальность событий, – сказал когда-то Оскар Уайльд, – придает только их обсуждение».

ОТ РЕДАКЦИИ

Редакция журнала «Редукторы и приводы» приглашает к участию в разговоре о вопросах надежности и долговечности редукторов и приводов специалистов промышленных предприятий (в том числе ответственных за надежность эксплуатируемой техники), финансовых директоров, снабженцев, представителей предприятий – посредников, торговых домов, а также ученых, специализирующихся по вопросам надежности, качества, долговечности – всех, кому есть что сказать по проблемам, затронутым в этом материале.

Наши телефоны: (812) 327-2395, 327-0431
e-mail: reduktion@peterstar.ru