

ЗАЩИТНАЯ РЕАКЦИЯ

ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ (СИЗ) НАЧАЛИ НАЛАЖИВАТЬ ВЫПУСК СВОИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ. ОБЪЯСНЯЮТ ОНИ СВОЕ ЖЕЛАНИЕ ПРОСТО: РЫНОК СИЗ В НАШЕЙ СТРАНЕ РАСТЕТ СТРЕМИТЕЛЬНО, НА 30–40% В ГОД. ЕЛЕНА ГРИГОРЬЕВА

Общий объем рынка СИЗ в России, по оценке Ассоциации СИЗ РФ, оценивается примерно в \$750 млн. При этом 70% рынка занимают отечественные производители. Зарубежные компании еще два года назад отказывались размещать производства в России, ссылаясь на недостаток потребителей, но теперь ситуация меняется на глазах.

Подсчитано, что в России на обеспечение одного работника средствами индивидуальной защиты тратится около \$60 (для сравнения: в Европе этот показатель составляет \$380–450). Эксперты не исключают того, что отечественные работодатели намеренно занижают расходы на СИЗ, чтобы не оплачивать их из прибыли. Ведь, согласно российскому законодательству, на себестоимость продукции влияют только затраты на те СИЗ, которые предусмотрены государственными нормативами.

Впрочем, есть компании, которые не просто не экономят на средствах индивидуальной защиты, но даже разрабатывают специальные программы по охране труда. К примеру, ТНК-ВР тратит на эти цели примерно \$1 млн в год. Понятно, что такими тратами могут похвастаться не все, однако обеспечить рабочую силу наилучшими средствами индивидуальной защиты теперь старается все большее число компаний.

В ОГНЕ НЕ ГОРИТ На рынке средств защиты от воздействия окружающей среды лидируют отечественные производители: «Восток-Сервис» (контролирует 20% рын-

ка), «Тракт» (около 8%), «Техноавиа» (3–5%) и ФПГ «Энергоконтракт». Последний пока не входит в тройку лидеров по объемам продаж, однако перспективы у этой компании большие: она выпускает спецодежду из уникальных высокотехнологичных тканей. В основном это защитные костюмы для работников нефтяных компаний и костюмы для защиты от электрической дуги. «Мы работаем с РАО „ЕЭС России“, а их требования к спецодежде в пять–шесть раз превосходят установленные стандарты. Именно поэтому мы используем в производстве костюмов для защиты от электрической дуги ткани, выпускаемые швейцарским Dupont», — объясняют в компании.

В 2006 году объем производства компании «Энергоконтракт» составил 70 тыс. комплектов, превывис оборот в 1 млрд рублей. Причем последние несколько лет темп прироста рынка не опускался ниже 20%, а в последние два года достиг 35%, что связано с потребностями «повзрослевшего» рынка.

Сегодня на рынке СИЗ существует два типа тканей, из которых изготавливаются защитные комплекты от термических рисков: ткани из хлопка с переменными защитными свойствами и ткани, сделанные из мета-арамидов (искусственных волокон), с постоянными защитными свойствами.

В первом случае на хлопок наносятся негорючие пропитки, которые, если костюм вспыхивает, под действием температуры горения начинают выделяться и действовать



ОТКРЫТЫЙ В ПОДОЛЬСКЕ ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ ЗАВОД КОМПАНИИ DEGUSSA ЕЩЕ ТРУДНО НАЗВАТЬ ПОЛНОЦЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ — ПОКА ТАМ ЛИШЬ УПАКОВЫВАЮТ ПРИВЕЗЕННУЮ ИЗ ГЕРМАНИИ ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ

на пламя фактически как огнетушитель. «Когда мы начали выпуск защитных костюмов, то внимательно проанализировали все существующие технологии. От изготовления костюмов из тканей с пропитками мы отказались сразу, поскольку у них есть ряд существенных недостатков», — рассказывает председатель совета директоров «Энергоконтракта» Александр Большунов. Самый главный минус в том, что защитные свойства пропитки постепенно исчезают — после стирки, химчистки, пребывания на солнце или вблизи объектов, излучающих тепло. Получается, человек думает, что защищен, а защиты нет, пропитка уже не действует. Еще один недостаток: газ, который выделяется из пропитки, вреден для здоровья. В тех странах, где используют такие защитные костюмы, рабочим рекомендуется надевать специальные дыхательные аппараты, чтобы не отравиться испарениями. Использование таких аппаратов сводит на нет ценовые преимущества хлопковых защитных костюмов.

Второй тип тканей — ткани из мета-арамидов, минеральных волокон, которые, в отличие от обычного текстиля, не горят. Эти волокна, изобретенные и выпускаемые фирмой Dupont, позволили выйти на новый уровень в области огнезащиты. Благодаря своей химической формуле ткани из мета-арамидного волокна обладают высокой температурной и химической стойкостью. При горении они обугливаются, но не плавятся. К тому же их свойства не исчезают и не меняются под воздействием стирок и химчисток.

Помимо мета-арамидного волокна в тканях, из которых шьются костюмы «Энергоконтракта», используется сверхпрочное волокно кевлар. Кевлар имеет прочную молекулярную структуру и увеличивает срок службы ткани.

Раньше компания «Энергоконтракт» заказывала ткани у Dupont, но со следующего года будет заказывать лишь волокно — все остальное производство будет располагаться в России. «Открывая завод здесь, мы сможем полностью контролировать все: качество продукции, сроки поставки, условия платежей. Это также позволит обеспечить конкурентные цены», — говорит Александр Большунов.

В ближайшие два года он планирует увеличить рост продаж «Энергоконтракта» в два раза. При этом одной из важных составляющих успеха господин Большунов называет то, что продукция компании может разрабатываться индивидуально для каждого заказчика. Уже сейчас у «Энергоконтракта» есть большие заказы от таких компаний, как РЖД, ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР, ФСК-ЕЭС.

БЕРЕГИТЕ РУКИ Очень востребованы сейчас не только защитная одежда, но и профессиональные средства защиты кожи. Этот рынок поделили в основном иностранные компании. В первую очередь это немецкие Degussa и Peter Greven. Есть и производитель отечественный — компания «Кэмлайн», но конкуренцию немцам она составить пока не может.

Degussa и Peter Greven выпускают полный комплекс защитных средств по уходу за кожей, начиная от шампуней и заканчивая кремами, позволяющими полностью защищать руки от воздействия вредной среды. Такие крема особенно нужны на тех производствах, где в силу разных причин нельзя использовать перчатки, но воздействие вредных масел и смазочных материалов на кожу есть.

Degussa предлагает средства не только для защиты от внешних воздействий, но и для профилактики профзаболеваний. Кроме того, компания разработала для своих клиентов бесплатную услугу — расчет затрат на средства защиты кожи для каждого рабочего в месяц. Средства защиты Degussa стоят недорого, но индивидуальный расчет помогает использовать их максимально экономно. На средства защиты кожи для каждого рабочего в месяц тратится от 15 до 150 руб. в зависимости от вида его деятельности и специфики работы — очевидно, что лучше сделать индивидуальный расчет, чем использовать некую усредненную цифру.

В июне компания Degussa открыла в подмосковном Подольске свой первый российский завод. Пока что его трудно назвать полноценным производством, поскольку там лишь будут упаковывать привезенную из Германии готовую продукцию. «Для начала на этом предприятии будут выпускаться только самые популярные виды средств защиты, что позволит сократить сроки поставок и, возможно, снизить цену для конечного потребителя», — говорят в компании. ■

ЕЩЕ ДВА ГОДА НАЗАД ЗАРУБЕЖНЫЕ КОМПАНИИ ОТКАЗЫВАЛИСЬ РАЗМЕЩАТЬ ПРОИЗВОДСТВА СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В РОССИИ, ССЫЛАЯСЬ НА НЕДОСТАТОК ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ТЕПЕРЬ СИТУАЦИЯ МЕНЯЕТСЯ НА ГЛАЗАХ



ЭНЕРГИЮ—В ЛЮБУЮ ТОЧКУ РОССИИ!

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- Газотурбинные приводы от 2,5 до 110 МВт
- Газотурбинные энергоагрегаты от 2,5 до 110 МВт
- Энергогенерирующие станции от 2,5 до 325 МВт
- Стратегическое и отраслевое партнерство

ПРЕДОСТАВЛЯЕМ:

- Инвестиции
- Высокие технологии
- Комплексное строительство энергообъектов «под ключ»
- Комплексное технологическое и сервисное обеспечение эксплуатации

SATURN
ГАЗОВЫЕ ТУРБИНЫ

Дирекция по казенным промышленным программам: тел.: (4855) 29-61-18; факс: (4855) 29-68-64; e-mail: OLEG.BRYNDIN@NPO-SATURN.RU
Лиц. № ТС-1-76-02-270-7610052644-001922-1 выдана Гос. комитетом РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу. Товар сертифицирован