

Продажи цемента
сократились на 8,6 %

Цементные заводы Украины в январе-июне-2010 сократили продажи цемента на 8,6 % по сравнению с аналогичным периодом 2009 года – до 3,916 млн тонн, сообщает пресс-служба ассоциации «Укрцемент».

Согласно пресс-релизу, в частности, в первом полугодии на внутреннем рынке страны было реализовано 3,79 млн тонн продукта, что на 8 % меньше аналогичного прошлого года показателя.

Экспорт цемента в общем объеме его реализации за шесть месяцев 2010 года составил 3,2 %.

Наиболее крупным потребителем цемента на внутреннем рынке в первом полугодии стал северный регион страны, где реализовано 23,9 % продукции. Доля потребления цемента в западном регионе составила 23,6 %, в южном – 21,6 %, в восточном – 16,7 % и центральном – 14,3 %.

Кроме того, согласно информации пресс-службы ассоциации, цементные заводы Украины в январе-июне-2010 сократили производство на 6,6 % по сравнению с январем-июнем-2009 – до 3,946 млн тонн. При этом большинство предприятий, кроме ОАО «Ивано-Франковскцемент» (рост на 74,3 %), сократили производство цемента по сравнению с первым полугодием 2009 года.

По данным ассоциации, из общего количества вращающихся печей в отрасли на 1 января 2010 года (42) в первом полугодии работало в среднем 13 печей, тогда как во II квартале – 15 печей: в апреле – 11, в мае – 16, в июне – 17.

При этом в первом полугодии-2010 на трех заводах, в частности, на Краматорском цементном заводе «Пушка», Балаклеевском и Днепродзержинском цементных заводах вращающиеся печи вообще не работали.

В ассоциации уточняют, что в январе-июне-2010 рост объемов производства клинкера в целом по отрасли составил 9,3 % к аналогичному прошлогоднему периоду. Ранее эксперты ассоциации прогнозировали, что по итогам 2010 года в Украине будет произведено приблизительно 7 млн тонн такой продукции, что на 25,6 % ниже показателя за 2009 год (9,431 млн).



Как сообщалось со ссылкой на Госкомстат, производство цемента в Украине в 2009 году снизилось на 36,3 % по сравнению с 2008 годом – до 9,496 млн тонн, тогда как его снижение по итогам 2008 года составляло всего 0,7 % по сравнению с 2007 годом.

«Укрцемент» и «Союзцемент»
договорились
о сотрудничестве

Ассоциация «Укрцемент» договорилась о сотрудничестве с российским союзом производителей цемента «Союзцемент», сообщает пресс-служба украинской ассоциации.

«В ходе проведения конференции (Международная конференция работников цементной промышленности и смежных с ней отраслей – производителей оборудования, механизмов и приборов для цементной отрасли, Ялта, июнь) проводилось активное общение с национальными ассоциациями и объединениями производителей цемента из Германии, Польши, России. Был подписан меморандум о сотрудничестве между ассоциацией «Укрцемент» и российским союзом производителей цемента «Союзцемент». Кроме того, достигнуты соглашения о сотрудничестве и дружественных визитах в Польшу (Краков) и Германию (Дюссельдорф)», отмечается в пресс-релизе.

В ходе мероприятия исполнительный директор «Укрцемента» Петр Лопатев озвучил ряд основных направлений развития цементной отрасли в Украине, в частности: использование в производстве альтернативных видов топлива вместо природного газа и переход на сухой способ производства цемента; внедрение сепараторов в структуру помола клинкера на производстве; увеличение доли тарированного цемента в производстве путем внедрения соответствующего оборудования и др.

Спрос возвращается –

Самая высокая активность по-прежнему прослеживается



При автоматизации инженерных систем здания преследуются три основные цели – повышение безопасности помещений, снижение эксплуатационных расходов, увеличение инвестиционной или арендной привлекательности

Игроки рынка автоматизированных систем управления зданием предрекают, что возобновление строительства коммерческой недвижимости, а также активизация в секторе объектов к ЕВРО-2012 сыграют не последнюю роль в динамике развития систем АСУ. А все потому, что к этим объектам предъявляются повышенные требования по обеспечению безопасности, надежности оборудования, а также комфортной составляющей в результате работы инженерных сетей.

Тесная интеграция
всех систем

Во избежание многих трудностей и для преодоления сложных задач при эксплуатации инженерных сетей в объектах коммерческой недвижимости их владельцы и арендодатели частично либо полностью прибегают к использованию автоматизированных систем управления зданием (АСУЗ). Примечательно, что термин «автоматизированная», в отличие от термина «автоматическая» подчеркивает сохранение за человеком-оператором некоторых функций – как общего, целеполагающего характера, так и подпадающих автоматизации.

Данные системы устанавливаются сегодня в жилых объектах, промышленных, в бизнес-центрах, ресторанах, салонах, отелях, банках, торговых-развлекательных комплексах. Часто в адрес объектов, оснащенных комплексной автоматизированной системой, можно услышать словосочетание «умный дом» либо «интеллектуальное здание». Но эти понятия не совсем тождественные, несмотря на то, что суть у них одна. Отличия заключаются непосредственно в типе систем и расстановке акцентов. Объекты коммерческого назначения должны предоставлять людям возможность встречаться, сотрудничать, работать. Так вот, автоматика как раз и создает оптимальные условия для этих целей. В каждом отдельном случае могут использоваться определенные системы и оборудование, позволяющие реализовать различные функции интеллектуального здания в зависимости от требований заказчика и специфики сооружения.

«Работа инженерного оборудования, такого как кондиционеры, котлы, лифты и т. д., невозможна без автоматики, которая в полной мере обеспечивает функционирование этого оборудования, а также осуществляет контроль и отключение в случае неправильной работы некоторых его узлов», – поясняет Дмитрий Богонос, директор ООО «Интелдом». – Корректное управление той или иной инженерной системой во многом зависит от состава и алгоритма работы автоматики, например, поддержание требуемого уровня тем-

пературы воздуха в помещениях, в том числе динамика реагирования на внешние изменения, количество людей в помещении, чрезмерный нагрев посредством солнечного излучения и т. д.». В основном АСУ в коммерческих зданиях предназначены для минимизации затрат на эксплуатацию здания при высоком уровне комфорта и безопасности, отмечает Павел Гирак, директор ООО «СОЛИТОН». «В таких системах важна тесная интеграция автоматики различных подсистем контроля ресурсов – электроэнергии, газа, воды (для регистрации, анализа и оптимизации параметров АСУ здания)», – обращает внимание специалист.

Дела идут на поправку

Абсолютно логично, что спрос на системы автоматизации напрямую связан с состоянием строительного рынка, а оно, по сведениям большинства его игроков, остается плачевным. Согласно оценке Павла Гирика, за 2009 год рынок АСУ упал более чем на 50 %. Но уже с середины текущего года ситуация начала несколько улучшаться. «Середина, впрочем, как и весь 2009 год, в связи с экономическим кризисом была достаточно сдержанной в плане строительства новых объектов коммерческой недвижимости, что, безусловно, не могло не сказаться и на рынке систем автоматизации. В основном этот период был характерен продолжением или завершением проектов, начатых в 2008 году, которые не остановились во время кризиса. Начало и середина 2010 года стали более динамичными в плане нового строительства, а также возобновления замороженных в 2008–2009 году объектов», – обещает Дмитрий Богонос.

Тем не менее всегда следует учитывать тот факт, что мнения о состоянии и перспективах рынка интеллектуальных зданий в Украине могут быть весьма противоречивы, так как даже системные интеграторы во всегда обладают точными данными об объемах сегмента. Кроме того, потребительский спрос на здания с «интеллектом» разного назначения в Украине формируется по-прежнему прослеживается в секторах офисной, торговой и гостиничной недвижимости.

Что касается потребительских предпочтений, то на рынке АСУ коммерческой недвижимости стабильный спрос остается на автоматике систем жизнеобеспечения зданий, докладывает Дмитрий Богонос. По возрастающей идет спрос на комплексные системы диспетчеризации, которые помимо экономической целесообразности обеспечивают безопасную и безаварийную работу инженерного оборудования в процессе эксплуатации здания.

Такая разная автоматика...

Безусловно, Украине пока еще далеко до того количества объектов с внедренными автоматизированными системами, которыми могут похвастаться европейские страны. Но с каждым годом спектр таких проектов пополняется «новичками», правда, далеко не все из них автоматизируются комплексно. Зачастую отечественные заказчики ограничиваются диспетчеризацией инженерных систем с выводом параметров работы оборудования на центральный диспетчерский пункт. Полностью интеллектуальным здание можно назвать только тогда, когда управление в нем будет реализовано в том числе и на локальном уровне, то есть отдельно по помещениям.

Когда речь идет о классификации АСУ здания, обычно выделяют автоматизированные системы управления инженерным оборудованием, системами безопасности, а также финансовые системы, сообщает Павел Гирак. «К тому же все системы автоматизации для коммерческой недвижимости были достаточно сдержанной в плане строительства новых объектов коммерческой недвижимости, что, безусловно, не могло не сказаться и на рынке систем автоматизации. В основном этот период был характерен продолжением или завершением проектов, начатых в 2008 году, которые не остановились во время кризиса. Начало и середина 2010 года стали более динамичными в плане нового строительства, а также возобновления замороженных в 2008–2009 году объектов», – обещает Дмитрий Богонос.

автоматизация внедряется

в секторах офисной, торговой и гостиничной недвижимости

необходимых для автоматизации определенной инженерной системы, необходимый спектр датчиков и исполнительных механизмов. Кроме того, такое оборудование имеет в своем составе необходимые интерфейсные модули для обеспечения передачи данных в систему диспетчеризации.

Как видим, главные функции автоматизации – это управление работой систем жизнеобеспечения и создание в помещении максимально комфортных условий пребывания. Не менее важным для любого заказчика или инвестора выступает вопрос экономической эффективности от внедрения системы АСУ здания, а именно: сколько средств и за какой срок будет экономиться за счет снижения потребления энергоресурсов. «Однако экономия энергоресурсов это не единственный результат от внедрения АСУ. Автоматизация здания – это инструмент, который при правильном подходе обеспечивает экономию энергоресурсов, – заявляет Дмитрий Богонос. – Основными преимуществами от внедрения АСУ в коммерческой недвижимости можно назвать обеспечение корректной работы оборудования инженерных систем, что в свою очередь приведет к уменьшению аварийных отказов, увеличению срока службы оборудования, большому уровню комфорта, снижению потребления энергоресурсов посредством алгоритмов управления и взаимодействия инженерных систем, уменьшению количества обслуживающего персонала и др.».

Операторов АСУ
так много...

Сегодня в Украине присутствует большое количество компаний, чья деятельность связана либо с продажей оборудования для систем автоматизации зданий, либо с работами по их установке, либо и с первым и вторым одновременно. Но, как отмечают сами игроки рынка АСУ, многие организации имеют узкую специализацию (только системы освещения или видеонаблюдения, водоснабжения и пр.). Буквально несколько компаний можно назвать операторами, способными решить весь комплекс задач по автоматизации любого коммерческого объекта. «К основным игрокам со стороны производителей оборудования на рынке АСУ коммерческой недвижимости Украины можно отнести компании Schneider Electric и Siemens. Определенную долю рынка занимают Carel, Honeywell, Johnson Controls, Sauter», – комментирует Дмитрий Богонос. Крупными поставщиками оборудования и программного обеспечения для систем автоматизации зданий на отечественном рынке считаются также Beckhoff, Delta Controls, Hitachi, TAC и WAGO.

На нашем рынке присутствуют дистрибьюторы или дилеры практически всех ведущих производителей АСУ для зданий, уточняет Павел Гирак. Вспомогательными разработками есть и у украинских компаний-производителей. «Любая АСУ здания – это система, которая создается по индивидуальному проекту и внедряется компанией-интегратором. Подготовка и компетентность интеграторов, считает специалист, играют не менее важную роль для установки хорошей системы, нежели качество оборудования».

К ведущим интеграторам на рынке автоматизированных систем следует отнести такие компании: AviSat, Inteldome, USS, «Атлас», «Инком», «Интелсити», «Солитон», «ТранСат», «Улисс», «ЭЛЕКОН Лтд» и др.

Как сделать выбор
и не прогадать

Решающим фактором выбора систем автоматизации коммерческой системы следует отнести такие параметры: надежность, функциональность и импортные составляющие автоматизированных систем существенно отличаются по цене, – добавляет Дмитрий Богонос. – При этом импортные более надежны, функциональны и имеют, как правило, большую линейку продуктов для разных подходов и задач. При отсутствии технического задания стоимость системы диспетчеризации может существенно отличаться у различных компаний-интеграторов. Одни могут предусматривать вывод на диспетчерский центр основных сигналов с оборудования инженерных систем, таких как работа и авария, другие предполагают полноценный контроль всех параметров, а также функции регулирования и управления непосредственно с места оператора. В данном случае объем информации на первом этапе общения с клиентом из главных критериев все-таки являются цена и компания-производитель, – заявляет Владимир Мельничук, управляющий партнер компании Ukrainian Supervision Systems (USS). – Клиенту важно понимать, что он имеет дело с компанией, которая уже зарекомендовала себя на рынке, а также просчитать экономию на человеческих и энергоресурсах при внедрении АСУ. Не менее важен срок гарантии, ведь этот показатель в определенной мере характеризует качество продукта. Интересно, что на самом деле окончательный выбор клиента в большей степени зависит от таких параметров, как удобство пользования, возможность самостоятельной настройки, легкость добавления в систему новых модулей, удобство интегрирования с другими системами. Помимо этого, важны условия гарантийного, послегарантийного обслуживания и скорость реакции в случае выхода из строя каких-либо устройств системы. Вкладывая деньги в АСУ заказчик хочет получить надежную функциональную систему, простую в управлении, не переплачивая при этом за название торговой марки».

При выборе или внедрении автоматизированных систем управления, подталкивает Дмитрий Богонос, заказчику необходимо руководствоваться следующими критериями:

- наличие у поставщика в линейке продуктов, предназначенных для выполнения требуемых задач по автоматизации, того или иного оборудования или инженерной системы;
- оборудование должно иметь возможность обмениваться данными по открытым протоколам LonWorks, ModBus, BACnet;
- компания-интегратор должна обладать опытом внедрения требуемых систем автоматики, иметь в штате обученных специалистов как по работе с оборудованием, так и по работе с открытыми протоколами;
- важно знать, каким образом компания-интегратор обеспечивает гарантийное и сервисное обслуживание.

Что может быть
важнее стоимости?

Стоимость «интеллекта» здания во многом зависит от задач, которые призвано решить та или иная автоматизированная система, а также от площади объекта и пр. «На стоимость автома-

тики инженерных систем в основном оказывает влияние цена непосредственно оборудования для АСУ. Например, отечественные и импортные составляющие автоматизированных систем существенно отличаются по цене, – добавляет Дмитрий Богонос. – При этом импортные более надежны, функциональны и имеют, как правило, большую линейку продуктов для разных подходов и задач. При отсутствии технического задания стоимость системы диспетчеризации может существенно отличаться у различных компаний-интеграторов. Одни могут предусматривать вывод на диспетчерский центр основных сигналов с оборудования инженерных систем, таких как работа и авария, другие предполагают полноценный контроль всех параметров, а также функции регулирования и управления непосредственно с места оператора. В данном случае объем информации на первом этапе общения с клиентом из главных критериев все-таки являются цена и компания-производитель, – заявляет Владимир Мельничук, управляющий партнер компании Ukrainian Supervision Systems (USS). – Клиенту важно понимать, что он имеет дело с компанией, которая уже зарекомендовала себя на рынке, а также просчитать экономию на человеческих и энергоресурсах при внедрении АСУ. Не менее важен срок гарантии, ведь этот показатель в определенной мере характеризует качество продукта. Интересно, что на самом деле окончательный выбор клиента в большей степени зависит от таких параметров, как удобство пользования, возможность самостоятельной настройки, легкость добавления в систему новых модулей, удобство интегрирования с другими системами. Помимо этого, важны условия гарантийного, послегарантийного обслуживания и скорость реакции в случае выхода из строя каких-либо устройств системы. Вкладывая деньги в АСУ заказчик хочет получить надежную функциональную систему, простую в управлении, не переплачивая при этом за название торговой марки».

К вышеперечисленному следует добавить, что от того, на каком этапе компания-интегратор приступает к внедрению АСУ зданием, существенно зависит и общая стоимость затрат на ее внедрение. Если интегратор подключается к проекту на этапе завершения проектов по инженерным системам, или, хуже того, когда уже заказано оборудование инженерных систем, тогда в лучшем случае возникает необходимость в изменении соответствующих проектных решений, либо же для внедрения АСУ понадобится гораздо больше дорогостоящего оборудования для подключения к инженерному оборудованию. Таким образом, для минимизации стоимости внедрения АСУ компания-интегратор должна подключаться к разработке решения на этапе начала проектирования всех инженерных систем здания.

Анализируя ценовую динамику на рынке автоматизации с начала 2010 года, Павел Гирак информирует, что стоимость оборудования (компонентов) у серьезных компаний за этот период практически не менялась. Скорее возможно снижение общей стоимости АСУ за счет оптимальных решений, предлагаемых компаниями-интеграторами, проектирующими и внедряющими системы управления зданиями. «Относительно стоимости всего здания следует сказать, что такие системы обладают в ней весьма незначительным удельным весом (доли или единицы процентов). При этом внедрения требуемых систем автоматики, иметь в штате обученных специалистов как по работе с оборудованием, так и по работе с открытыми протоколами;

• важно знать, каким образом компания-интегратор обеспечивает гарантийное и сервисное обслуживание.

Относительно перспектив развития данного рынка на текущий год его игроки считают, что повышение стоимости энергоносителей и введение ограничений по удельному энергопотреблению зданий (на кв. м.), возможно, заставит владельцев зданий с коммерческим назначением уделять больше внимания средствам АСУ зданий.

Марина ЛАРИОНОВА

Строительство в Украине
постепенно восстанавливается

Плавное восстановление строительного рынка частично связано с возобновлением кредитования юридических лиц, а также с резким падением производства в строительстве в 2009 году (-48,2 %), считает Николай Ивченко, руководитель информационно-аналитического центра FOREX CLUB в Украине.

Как сообщили в пресс-службе центра, объемы строительства по итогам 2010 года вряд ли продемонстрируют положительную динамику. Эта сфера до сих пор остается рискованной для инвестиций. Полноценный рост в данной отрасли начнется только во второй половине 2011 года, когда восстановятся темпы роста основных отраслей экономики Украины и ставки по ипотечным кредитам снизятся в гривне до 15 %.

Падение объемов выполненных
строительств замедлилось
до 16,7 %

Объем выполненных в Украине строительных работ в январе-июле 2010 сократился на 16,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2009 года – до 18,132 млрд грн., тогда как в январе-июне этого года падение составило 19,3 % к аналогичному периоду прошлого года, сообщает Государственный комитет статистики 16 августа.

Комитет напоминает, что падение объемов выполненных строительных работ в январе-июле 2009 года к январю-июлю 2008-го составляло 45,8 %.

В январе-июле-2010 сократились объемы работ по всем основным видам строительства, кроме подготовки строительных участков, где этот показатель вырос на 1,2 % – до 1,061 млрд грн.

При этом сокращение объема работ в сфере строительства зданий и сооружений составило 17,3 % – до 15,105 млрд грн., в сфере завершения строительства – 10,2 % – до 99 млн грн.

На работы по новому строительству, реконструкции и техническому переснащению приходится 78,9 % общегосударственного объема, по капитальному ремонту – 13,3 %, текущему ремонту – 7,8 %.

Как отмечает Госкомстат, сокращение объемов строительных работ в январе-июле наблюдалось во всех регионах страны, кроме Днепродзержинского (рост на 2,1 %), Запорожского (8,2 %), Полтавской (8,9 %) областей. При этом в Николаевской области показатель объема выполненных строительных работ в январе-июле 2010 года вышел на аналогичный уровень прошлого года.

Наибольшее сокращение объемов зафиксировано в Черновицкой области – на 32,8 %. Кроме того, по данным комитета, предприятия Киева сократили объем строительных работ за данный период на 15,5 % – до 4,59 млрд грн. (январь-июль-2010 – сокращение 18,5 %), тогда как снижение в январе-июле 2009 года составляло 63 % к аналогичному периоду 2008 года.

По итогам семи месяцев текущего года на Киев приходится 25,3 % общего объема выполненных в Украине строительных работ.

Как сообщалось, объем выполненных в Украине строительных работ в 2009 году сократился на 48,2 % по сравнению с 2008 годом – до 37,9 млрд грн., тогда как в 2008-м падение составляло 15,8 % по сравнению с 2007-м. В 2007 году рост составил 15,6 % по сравнению с 2006 годом.

Решения Schneider Electric:
повышение эффективности эксплуатации зданий.

Интеграция – без проблем!

TAC Vista™ 5 – современная информационная система управления зданием

TAC Vista™ 5 – это:

- Полная и всесторонняя система диспетчеризации для Вашего здания
- Мощный инструмент контроля за энергопотреблением и база для принятия решений
- Анализ технических неисправностей и выработка рабочей стратегии
- Доступ к информации в режиме реального времени
- Открытая современная архитектура и проверенные технологии
- Высокий уровень безопасности для локальной сети и сети Интернет

- Отправка аварийных сообщений – e-mail, факс, SMS или WAP
- Надежные коммуникации внутри здания
- Контроллеры TAC Xenta®: поддерживают открытую системную архитектуру LonWorks®
- Высокоэффективные, мощные свободно программируемые и зональные контроллеры
- Нарастиваемость модуля расширения
- Съемная электронная часть
- Терминальная часть со всеми соединениями
- Монтаж на DIN-рейку

- Аппаратный веб-сервер TAC Xenta 511
- Устройство интеграции сетей TAC Xenta 913
- Датчики температуры воды и воздуха, давления, влажности, присутствия, освещенности, CO₂ и др.
- Регулирующие клапаны TAC Venta®
- Управляющие приводы TAC Forta®

Сертифицированы УкрСЕПРО, ассоциацией LonMark®, Пожарный сертификат ПЦС МЧС Украины

www.schneider-electric.ua
Служба поддержки 0 800 601 722
(включая по всей Украине по стационарным номерам)
helpdesk@ua.schneider-electric.com