

# Комплексное решение задачи

*Вы решили провести реконструкцию спиртового производства, хотите внедрить современную автоматику. С чего начать? Как достичь намеченных целей, затратив при этом меньше ресурсов и денег, которых всегда не хватает?*

Конкурентная борьба на рынке производителей пищевого спирта и ликероводочных изделий обостряется. Впереди оказывается тот, кто идет в ногу со временем: у кого самые современные технологии производства, у кого лучшее качество продукции, у кого ниже себестоимость, у кого эффективно организовано управление. Есть только два пути: или вырваться вперед, или уступить место более активным, более успешным предприятиям. Основным фактором, позволяющим достичь заданного качества продукции и его стабильности в спиртовом производстве, является внедрение передовых технологий и современных систем автоматизации.

Никто не может остаться в стороне от этих процессов и, в конце концов, перед руководителями встает вопрос: что делать? Как расширить производство, как снизить затраты, как получить больше прибыли? Технические специалисты дают однозначный ответ: провести техническое перевооружение и внедрить автоматику. С чего же начать?

Начинаются поиски исполнителя, рассматриваются различные варианты, формируется бюджет. Можно заказать весь проект и оборудование у иностранных фирм, которые поставляют все «под ключ»: и технологию, и оборудование, и автоматику для управления всем этим. Это хороший выбор, но обойдется он в 20 — 30 раз дороже, чем заказ проекта и оборудования у отечественных предприятий. Для монтажа и наладки в этом случае также придется приглашать зарубежных специалистов, а стоимость рабочего времени у них выше во столько же раз. В связи с тем, что в таких проектах применяются оборудование и приборы ведущих мировых фирм, отличные по своим техническим характеристикам, но очень сложные, в дальнейшем при эксплуатации необходимо иметь высококвалифицированный обслуживающий персонал. Это довольно сложно в сельской местности, где, как правило, находятся спиртзаводы. Инофирмы не закладывают в свои производства резерв и не обеспечивают достаточными запасными частями, наши заказчики, в свою очередь, не настаивают на их поставке, так как это ведет к значительному удорожанию. В результате появляется очень современное, очень сложное, высоконадежное производство, работающее в режиме «черного ящика», т. е. никто не знает до конца, «как это работает». Если все же что-то откажет, то это вызывает длительную остановку и большие финансовые затраты на организацию поставки заменяемого оборудования из-за рубежа и вызова иностранных специалистов. Ничто не может оставаться без изменений, и, когда приходит время что-то изменить в импортном проекте, это уже влечет за собой огромные проблемы, а зачастую оказывается просто невозможным.

Большинство предприятий спиртовой отрасли все-таки не могут позволить себе импортный проект, тем более, что он также имеет рассмотренные недостатки. Поэтому они ориентируются на отечественные фирмы, работающие на рынке. В советские времена существовали мощные институты и заводы, которые были способны выполнить проекты любого масштаба. На сегодняшний день на рынке представлены, как правило, разрозненные, конкурирующие между собой фирмы, выполняющие отдельные виды работ. Например, одна из них может предложить свою технологическую обвязку, другая — колонное оборудование, третья — систему автоматизации. Заказчику приходится заключать ряд договоров, согласовывать с несколькими исполнителями выполнение разных частей, стыковать их между собой. При этом никто не несет ответственности за всю систему и ни у кого, кроме заказчика, нет заинтересованности в том, чтобы все вместе хорошо работало. Каждый знает только свою часть и хочет отвечать только за нее. На заказчика ложится очень большой объем несвойственной его специалистам работы. Конечная цель при этом очень призрачна и ни для кого практически не понятна.

Поэтому назрела необходимость получения всего проекта из одних рук «под ключ». Это позволит устранить несовместимость между разными частями, дублирования работ, длительных согласований. Одновременно один исполнитель несет всю ответствен-

ПРОЕКТИРОВАНИЕ  
 МОДЕРНИЗАЦИЯ  
 АВТОМАТИЗАЦИЯ

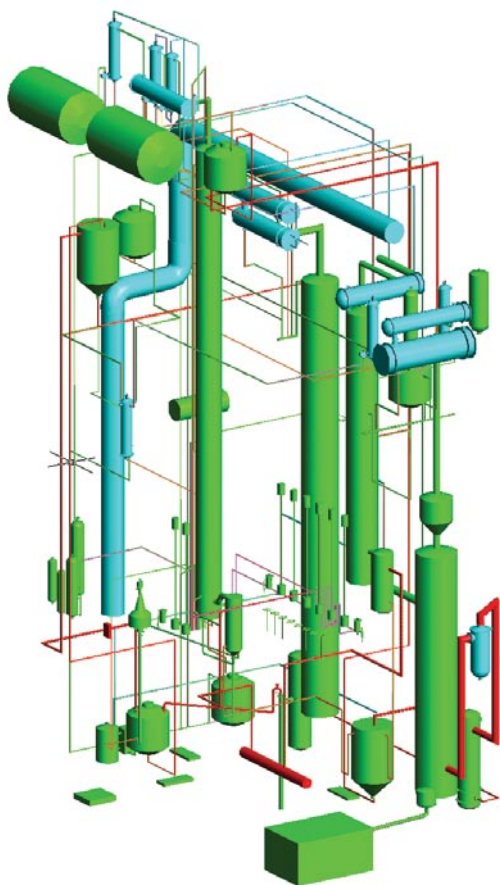
**СПИРТОВЫХ  
ПРОИЗВОДСТВ**

консультации по ректификации —  
БЕСПЛАТНО!

**ВЫПОЛНИМ ПРОЕКТЫ ЛЮБОГО МАСШТАБА.**

**ВЫСОКИЕ**  
ТЕХНОЛОГИИ  
научно-производственное объединение

tel: (843) 545-02-67  
(843) 541-72-90  
8-917-8695682  
email: npo-vt@mail.ru



Трехмерный проект брагоректификационной установки, выполненный в реальном масштабе

ность за реализацию проекта — во всех его частях. Исполнитель ставит перед собой такую же цель, как и заказчик, — спроектировать и изготовить наиболее простую и надежную систему, позволяющую получить конечный продукт наилучшего качества с минимальными затратами. Именно такой вариант предлагает наше предприятие.

Мы разрабатываем технологию под конкретного заказчика — предлагаем ему несколько вариантов стоимости и возможностей, после выбора варианта технологической схемы осуществляем ее детальное математическое моделирование. На основе математической модели производства выполняется проектирование технологической части. Заказчику выдается полный проект, включающий планы, высотные отметки, спецификацию всего оборудования. Далее под технологичес-

кий проект в тесном контакте с технологами делается проект автоматизации. Выдается полный комплект проектной документации в соответствии с требованиями к автоматизированным системам управления технологическими процессами.

Заказчик осуществляет комплектацию в соответствии со спецификациями и доставляет все на свой склад, по своему усмотрению или заключает договоры с монтажными организациями, или выполняет монтажные работы самостоятельно. Наши специалисты по технологии и автоматике во время монтажа находятся на объекте и осуществляют шеф-монтаж, для того чтобы все выполнялось в соответствии с проектом и при монтаже не допускались ошибки. Если возникает необходимость скорректировать проект, то это делается тут же, на месте, изменения согласуются со всеми сторонами и вносятся в проектную документацию.

После завершения монтажа наши специалисты принимают брагоректификационную установку на проведение пусконаладочных работ. Проверяется оборудование, настраиваются приборы, загружается программное обеспечение, осуществляется пуск установки. Так как все с самого начала делалось по единому проекту, а работа установки была полностью просчитана теоретически, пуск и вывод на режим оказываются не столь трудными задачами. Установка работает именно так, как планировалось изначально, и производит конечный продукт именно с теми характеристиками, которые были заложены в момент формирования и утверждения технических требований.

Стоимость работ при таком комплексном подходе оказывается самой низкой из всех вариантов. Установка представляет собой единое изделие, простое и надежное, учитывающее все особенности отечественного производства, легко обслуживается и может быть расширена при необходимости. Это становится возможным из-за того, что все исполнители всех профилей на протяжении всей работы связаны единым проектом и объединены одной целью — получить качественный конечный продукт.

*Внедрение новых технологий, реконструкция и автоматизация технологических процессов на спиртовых заводах должны проводиться комплексно «под ключ» по единому проекту для того, чтобы действительно достичь поставленных целей.*

*И. М. Гилязетдинов, А. Ю. Радостев,  
ООО «НПО «Высокие технологии»», г. Казань*

## НОВОСТИ

### ЗАО «Тетра Пак АО» расширяет производство

ЗАО «Тетра Пак АО» увеличивает производство упаковки столовых виноградных вин в сегменте до 3 евро. В 2004 году компания запустила линию по упаковке вин в Гатчине Ленинградской области мощностью 10 млн литровых упаковок в год. В начале 2005 года запущена линия в Выборге, мощность которой составляет 30 млн упаковок вина в год.

В 2006 году компания запустит еще 4 линии в Северо-Западном регионе. Стоимость каждой линии составит от 150 тыс. до 1,6 млн евро.

В 2005 году компанией будет выпущено 6 млн литровых пакетов столового виноградного вина, в 2006 году — 10-15 млн пакетов. Об этом сообщил коммерческий представитель ЗАО «Тетра Пак АО» Виталий Пятин.

«В планах компании занять 20% рынка РФ в сегменте столовых виноградных вин в течение 3-х лет», — заявил менеджер по развитию бизнеса компании Николай Васильев. Сейчас компания занимает 1% рынка РФ.

dp.ru