

ПРАКТИКА

СЛУЖБА ГЛАВНОГО МЕХАНИКА:

РЕМОНТ ИЛИ ПРОФИЛАКТИКА?

На первый взгляд, ответ на вопрос, что должно стать основой работы службы главного механика — текущий ремонт или постоянная профилактика всех машин и механизмов на всех этапах работы, — весьма прост. Спросите представителя любой профессии, и он, не задумываясь, ответит, что гораздо дешевле и куда как менее затратно по времени и силам заниматься предупреждением, чем устранением последствий.

Говорят о важности профилактики и сами механики, и руководители предприятий, причем — не только горных. Что же на самом деле происходит? Почему? Чем призваны механики заниматься на предприятиях? Свои ответы на эти и другие вопросы о службе дает главный механик угольной компании «Распадская», специалист с почти тридцатилетним опытом работы, Сергей Михайлович ПРЫТКОВ.

— Мое однозначное мнение: служба механика должна прежде всего заниматься профилактикой. Случилась авария, сломался механизм — значит, ты недоглядел! А какое мнение сложилось о механиках? Специалисты в грязных робах, которых директор боится на выходной отпустить, не то что в отпуск — мало ли... Причем они должны быть очень запасливыми, чтоб на случай чего все запчасти в наличии были.

А я считаю, что хороший механик может ходить в костюме и галстуке. И в шахту спускаться раз в месяц — с обзорным визитом. Сейчас мы начали полную автоматизацию предприятия. Визуализация систем управления позволит наглядно видеть, контролировать и электросети, и теплосети. Постоянный контроль позволяет экономить, исключая несанкционированные затраты. Объединяем автоматизацию конвейерных линий, автоучет, энергоучет, энергоаудит. Чем больше информации у нас будет, тем точнее сможем управлять процессом, в т.ч. отслеживать качество угля. Это одна сторона работы. Вторая — правильная эксплуатация и техническое обслуживание оборудования. Каче-

ственное и в полном соответствии с инструкцией! А третья — контроль за работой каждого узла. В лаборатории, имея всего 30 граммов масла из любого редуктора, мы получаем полную характеристику состояния узла. Выдает нам машина на компьютер зеленый цвет — показатели в норме, выдает желтый — внимание, механик! Ну, а уж если красный — пора принимать меры. Но и в этом случае авария ведь не случилась еще — успеешь с минимальными потерями машину остановить, отремонтировать, заменить изношенную деталь и избежать поломки!

Особенно важно отладить работу нашей службы сейчас, в период кризиса, несмотря на необходимые и неизбежные затраты. Ведь, согласно статистике по разным источникам, от 70 до 85% аварий дает загрязнение оборудования! То есть простейшее изменение эксплуатационных условий, своевременная замена фильтров и масел продляют срок активной безаварийной работы механизмов в 3-4 и более раз!

Когда я пришел на «Распадскую» год назад, то единой службы главного механика здесь, по сути, не было.

Механики разных предприятий жили автономно. К чему это приводило? К несогласованию, к разброду в качестве приобретенного оборудования и уровне его обслуживания. С чего начали? С убеждения. Вот вы в своей машине масло меняете? А фильтры? Вовремя? Заливаете какое попало или какое должно быть? Смешиваете его? Техобслуживание делаете? Еще как. Причем, чем дороже и любимей, тем это ТО чаще и дороже. Потому что понимаете, что ремонт в случае аварии обойдется еще дороже.

До того, как мы начали выстраивать нашу службу, заказ оборудования, повторюсь, производился автономно, причем в листе согласования были горняки, экономисты — кто угодно, только не механики. Выбрали, купили. А эксплуатировать его как? В каких условиях? Случалось, что купленное оборудование по причине невозможной эксплуатации оседало на складах. Там же, на складах, как правило, какого только оборудования «на всякий случай» не накоплено! Время прошло, оборудование благополучно устарело и списано, а запчасти лежат себе, ржавеют... Куда их? Вышли с предложением реализовать



невостребованное оборудование на другие предприятия, где оно еще может эксплуатироваться, а часть и вовсе в металлолом сдать — хоть какой-то с него прок.

Уверен, что за подбор и эксплуатацию обязательно должен отвечать механик. Кому, как не ему, лучше всех известно, в каких условиях будет эксплуатироваться оборудование, с какими механизмами стыковаться, чем дорогое оборудование заменить можно, как сэкономить без вреда для общего дела.

Мы подсчитали себестоимость эксплуатации оборудования. Стоимость профилактики, сервиса обойдется гораздо ниже стоимости ремонта в случае поломки агрегата, да еще в условиях, когда все ждут уголь. А тут — потери на ремонт, запчасти...

Еще процентов 20 можно смело прикидывать на человеческий фактор — трудно перестроиться. Кто-то сразу принял методику предупреждения поломок, кто-то не смог еще преодолеть внутреннего сопротивления. Приходится убеждать, объяснять, наказывать. Это — что касается работы нашей службы.

Но ведь есть еще одна очень важная вещь — взаимодействие между службами. Зачастую бывает, что механик не поменял фильтр из-за того, что снабженцы провели тендер, экономисты выбрали более дешевый аналог. А то и вовсе решат, что можно обойтись без фильтра, ведь это — дополнительные затраты! Хотя какая уж

тут экономия, когда сэкономленные копейки за фильтры влетают в десятки тысяч ремонта!

Или вопрос с ускоренной амортизацией — еще один камень преткновения с экономической службой! Вроде бы нужны запчасти, но оборудование списанное, на него удорожание не могут повесить! Кстати, нередко труд механика оценивают не по времени безаварийной работы оборудования, даже не по количеству и качеству проведенных работ, а по количеству спусков в шахту!

Безусловно, нужно менять и отношение к профессиональной подготовке механиков, и отношение к самой профессии, поднимая ее престиж. Например, когда я поступал в институт, конкурс был 13 человек на место. В беседе с ректором КузГТУ узнал, что в этом году на 25 мест было подано 6 заявлений. А ведь студенту, чтобы мастером настоящим стать, нужно еще лет 5-10 поработать...

Итак, если подводить итоги, в идеале механик — уважаемый мастер, высокооплачиваемый, способный подобрать нужное оборудование, отладить его, уметь контролировать на каждом этапе работы, качественно и вовремя проводить профилактические осмотры и плановые ремонты. Сотрудник, к мнению которого прислушиваются и экономисты, и руководство, и горняки. Таким он и должен быть. Ведь это важнейшая часть единого отлаженного механизма, гордо именуемого предприятием.

ПРОИЗВОДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ

НОВОСТИ

Кемеровская область в январе-сентябре 2009 года экспортировала 65,9 млн. тонн угля, что выше показателя аналогичного периода 2008 года на 7,8%. Увеличение экспорта товаров данной группы обусловлено ростом активности на внешнем рынке ОАО «СУЭК», ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Шахта «Заречная», ОАО «Междуречье». 92,7% этого товара вывозится в страны дальнего зарубежья: 18,8% — в Соединенное Королевство, 9,6% — в Японию, 8,2% — в Нидерланды.

Стоимостный объем экспортированного за 9 месяцев угля составляет \$4 млрд. 669,7 млн. — 75,2% всего экспорта. По сравнению с 9 месяцами 2008 года стоимостный объем угля увеличился на 9,9%, в результате таможенная стоимость (средняя годовая стоимость экспортируемого угля — ИФ) увеличилась с \$69,5 за тонну в январе-сентябре 2008 года до \$70,8 в 2009 году.

ОАО «Кузбассразрезуголь» по итогам 9 месяцев 2009 года сообщило о росте экспортных поставок на 22,3% — до 19 млн. 426,2 тыс. тонн. В январе-сентябре 2009 года КРУ было добыто 34,14 млн. тонн угля.

В целом угледобывающие предприятия Кемеровской области в январе-сентябре 2009 года добыли 130 млн. тонн угля.

С начала года в область были ввезены гусеничные карьерные экскаваторы, передвижная механизированная шахтная крепь, модульный обогатительный комплекс, шахтные конвейеры и их части, очистные и самоходные проходческие комбайны, дизелевозы. Среди крупнейших поставщиков товаров этой группы — Германия, Нидерланды, США, Китай, Япония.