

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА БОЙКОТА

Д.А. Дуюнов, г. Стаханов, Луганская обл.

Почти каждый день с высоких трибун слышны громогласные заявления чиновников и политиков всех рангов о колоссальных инвестициях и успехах в сферах высоких технологий и энергосбережения. Созданы специальные фонды и "самые совершенные в мире" законы, призванные поддерживать штаны на тощих животах предпринимателей, внедряющих в производство передовые технологии. Держай - не хоч!

Но на практике - один пшик! Естественно, возникают риторические вопросы: "кто виноват?" и "что делать?". Многие ученые, инженеры и изобретатели видят причину в недостаточном государственном финансировании и отсутствии соответствующих льгот. Чиновники обвиняют оппонентов в неумении работать в новых экономических условиях и отсутствии коммерческой жилки. По большому счету правы и те, и другие, если не учитывать один нюанс: стороны констатируют последствия, а не причину, их создавшую.

Медики утверждают, что правильно поставленный диагноз - 90% успеха в лечении. А для постановки диагноза необходимо выявить симптомы. На практике, каждый, кто занимается энергосбережением, сталкивается с ситуациями, когда ему не просто мешают, но и откровенно вредят. Ситуации бывают разными, но тактика и стратегические задачи бойкота просматриваются.

Приведу несколько характерных примеров из практики.

1. Организацией была разработана и испытана в течение 3 лет на различных автомобилях система зажигания. Система комплектуется в основном из серийных частей. Она позволяет экономить топливо, улучшает характеристики двигателя и динамику автомобиля.

Автопредприятию было предложено бесплатно установить на рейсовый автобус первый комплект системы. За счет реально полученной экономии установить по себестоимости системы на другие автобусы. По завершении модернизации парка автомобилей предприятие за оказанную услугу выплачивает организации в течение 3 лет 10% от фактической экономии топлива.

Руководство автопредприятия отказалось, сославшись на отсутствие

средств! Такая формулировка вызвала недоумение и вынудила искать истинные причины отказа. Небольшое расследование показало, что председатель правления автопредприятия является завуалированным учредителем коммерческой фирмы, оказывающей услуги по поставкам светлых нефтепродуктов. Потеря 20% рынка поставок представляла реальную угрозу его финансовым интересам.

2. Предприятие производит энергоемкую продукцию в виде чушки. Большинству потребителей продукция поставляется в дробленом на небольшие куски виде. При дроблении образуются отходы в виде крошки и пыли. На предприятии скопились значительные объемы отходов. Организация предложила предприятию неэнергоемкую и практически безотходную технологию переработки отходов в сортовую продукцию.

Предприятие отказалось применить предложенную технологию, сославшись на то, что они разработали собственную технологию и в срочном порядке переработали практически все скопившиеся отходы. По их технологии энергоемкость значительно выше и почти половина продукта переработки безвозвратно теряется, загрязняя окружающую среду.

Что это? Ведомственные амбиции? Анализ показал, что причина такого решения кроется в угрозе финансовым интересам определенных кругов. В отходы списывался заведомо большой объем продукции, а при переработке отходов выход сортовой продукции заведомо занижался. Разница реализовывалась через финансовых посредников.

3. Предприятие обратилось в организацию с заказом на модернизацию оборудования по уже отработанной технологии с целью снижения его энергоемкости. Был заключен договор, в котором оговаривалось, какую работу выполняет организация, а какую само предприятие. Организация свою часть работ выполнила, а предприятие застряло. При выяснении причин было установлено, что ряд работников предприятия крайне не заинтересован в выполнении работ. Основная причина - в отсутствии материального стимула. Эти ра-

ботники пытались с помощью тихого бойкота понудить руководство предприятия к дополнительному материальному стимулированию своего труда. Но у предприятия была задолженность по заработной плате, и руководство, находясь под угрозой уголовной ответственности за невыплату заработной платы, понуждение не восприняло.

В приведенных примерах четко просматриваются два типа конфликтов интересов. Первый - между теми кто, как говорится, "умеет делать деньги" и желающими их зарабатывать за счет рационального использования энергоресурсов. В этой ситуации вторая сторона представляет серьезную угрозу финансовым интересам первой стороны. Четко отлаженная схема распределения доходов может рухнуть и повлечь за собой целый ряд последствий не только административного характера.

Второй - между администрацией оборотных до нитки предприятий и доведенными до крайности работниками этих предприятий. В этой ситуации обе стороны могут достичь своих целей, но они уже не верят друг другу. Они хотят иметь сегодня и сейчас, потому что завтра все может измениться к худшему.

В основе этих конфликтов лежит искусственно созданная в нашем обществе ситуация. И создана она, скорее всего, преднамеренно. Я далек от мысли, что наши законы писаны некомпетентными людьми и поэтому не работают. Наоборот, писали их высококлассные специалисты, умеющие великолепно маскировать истинное назначение документа. Какие цели были поставлены перед разработчиками этих законов, и как они работают на самом деле? Полагаю, что законы работают великолепно и дают сногшибательные результаты. Из чего я исхожу?

Вспомним К. Маркса, закон прибавочной стоимости. Капитал работает именно ради прибавочной стоимости. За 7% он готов пойти на любое преступление. А теперь наш Закон о налоге на добавленную стоимость (НДС) в среде предпринимателей расшифровывается как "наглость, достигшая совершенства". В зависимости от базы налогообложения он служит для угнетения предприятий при перепроизводстве или для спе-

куляции и выравнивания цен. У нас базой для налогообложения служат прибавочный продукт и фонд оплаты труда. Действительное его название - налог на прибавочную стоимость, т.е. НДС. Ставка НДС 20%, следовательно, изымается львиная доля прибавочного продукта, ради которого работает капитал в производстве. Предприятия угнетаются. Средств не хватает не только на совершенствование производства, но и на выплату заработной платы. Предприятия теряют квалифицированные кадры, и в принципе большинство из них обречено. В этом одна из основных причин конфликта второго типа.

В то же время коммерческие структуры, реализуя продукт производства, за

счет коммерческих наценок получают колоссальную прибыль. Эта прибыль ложится в карманы узкого круга лиц, обеспечивающих протекционизм коммерческих структур, и они ради нее готовы на любое преступление. Через эти структуры зачастую пропускаются и сверхнормативное сырье, материалы, продукция. Это основная причина конфликта первого типа.

А теперь представьте, что произойдет, если базой НДС станет коммерческая наценка сверх цены производителя? Думаю, что тому, кто попытается это сделать, постараются оторвать голову. Если это будет сделано, предприятия оживут, и в течение трех лет энергоемкость большинства из них снизится минимум в

три раза. Энергокомпании понесут колоссальные потери внутренних рынков. Множество чиновников останется без работы. Предприятия смогут финансировать собственные разработки, энергосбережение станет привлекательной и менее конфликтной сферой деятельности.

НДС должен взиматься с коммерческой наценки. Государство и подавляющее большинство его граждан от этого только выиграют. Существующая форма обложения НДС направлена на угнетение промышленного потенциала страны и развитие коррупции. Она навязана нам западным капиталом для продвижения своих товаров на наш рынок. Или я не прав?

ГЕЛИОЭНЕРГЕТИКА СВОИМИ РУКАМИ

Ю. Бородатый. Ивано-Франковская обл.

Материал написан с единственной целью - помочь читателям пользоваться гелиоэнергетикой уже сегодня, сейчас, в быту, в домашних условиях.

Внимательно изучив все, что было написано о гелиоэнергетике на страницах журнала "Электрик" [1-8], пришел к мысли, что сказано было очень и очень мало. Гелиоэнергетика опять, как и десятки лет тому назад представляется чем-то недостижимым или несерьезным. Что делать, чтобы "солнечные" технологии заработали? Что тормозит использование возобновляемых источников энергии, одним из которых является наше Солнце?

Надежды на широкое использование солнечных батарей в быту не оправдались. Винават все тот же коммерческий расчет. Промышленности невыгодно развивать производство дешевых гелиоколлекторов, так как широкое их распространение снизит потребление промышленного тока и спрос на ископаемые виды топлива. Пока умельцы не научились изготавливать солнечные элементы своими руками, ситуация с гелиоэнергетикой в корне не изменится.

Отрадно, что наши авторы серьезно задумываются об использовании [2] и производстве [7] фотоэлементов. Только вот задняя часть кепки не самое лучшее место для размещения солнечных батарей. Думаю, в передней части над солнцезащитным козырьком им самое место (рис.1). При таком расположении батарей можно пользоваться независимо от положения Солнца относительно головного убора. В приемнике фотобатареи лучше не прятать в батарейный отсек, а размещать, например, на рукоятке.

Солнце поставляет на Землю тепло и свет. Его недостаток в зимнее время за-



рис.1

ставляет увеличивать потребление энергии. В те времена, когда люди еще не пользовались электроэнергией, дома ориентировали в соответствии со сторонами света: фасадом на юг, глухой стеной на север. Только так можно было построить теплое, сухое и светлое здание. Со временем это правило забыли и стали строить дома как попало.

Чтобы лучше изучить динамику движения Солнца, на месте будущего строительства можно устроить солнечные часы (рис.2).

Для этого понадобится разделить окружность на 24 сектора-часа и пронумеровать их. Подстройка часов осуществляется простым поворотом циферблата согласно тени от вертикального штыря - часовой "стрелки". По этим часам вы сможете точно

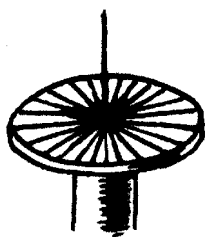


рис.2

спрогнозировать суточное изменение освещенности комнат будущего дома в разное время года.

Расположение жилых комнат на южной стороне здания поможет зимой экономить до 50% тепла и электроэнергии. Для осуществления этого есть много простых советов.

Кондиционер из... края крыши.

При определенном взаимном положении края крыши и окна (рис.3) можно добиться хорошего освещения зимой (рис.3,а) и прекращения освещения летом (рис.3,б) за счет только изменения положения Солнца на небосклоне.

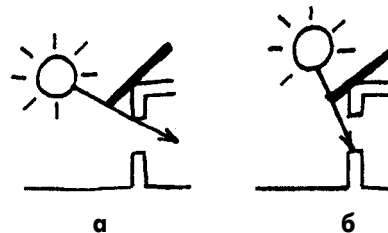


рис.3

Дерево-кондиционер. Дерево лиственных пород, посаженное перед окном, будет пропускать солнечные лучи зимой (рис.4,а) и препятствовать их прохождению летом (рис.4,б). Роль такого дерева может сыграть виноград.

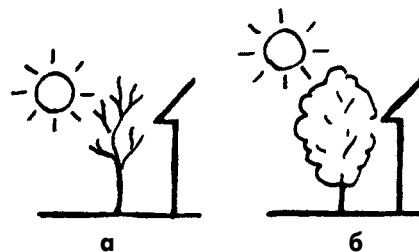


рис.4

Кондиционирование с помощью жалюзи. Это простое устройство хорошо пропускает упорядоченные солнечные лучи внутрь помещения, откуда они уже не вырвутся (рис.5,а). Летом достаточно повернуть плоскости жалюзи перпендикулярно