

Время возможностей и осторожный оптимизм

По традиции, журнал «Промышленные и отопительные котельные и мини-ТЭЦ» в начале года задает профессионалам рынка малой энергетики вопросы об итогах ушедшего года и прогнозах на год текущий.

В этом году мы задали такие вопросы:

1. Как для Вас прошел предыдущий год? Он был трудный: високосный, карантинный, кризисный – каковы итоги работы компании?
2. Какие меры Вы принимали для разрешения проблем? Был ли разработан антикризисный пакет? Поделитесь, пожалуйста, своим опытом с коллегами: изменения в производстве, продажах, менеджменте, маркетинге.
3. Как Вы оцениваете в целом ситуацию на рынке оборудования для малой энергетики в связи с кризисом: нынешнее состояние и прогноз? Каковы Ваши планы на 2021 год?



**Виктор Завацкий, технический директор
ОАО «МПНУ Энерготехмонтаж»:**

Год выдался очень интересным. Ситуация с коронавирусом обрушилась на всех нас «как снег на голову». Это была проверка на прочность и нашей компании, и всей страны в целом. Иногда такие кратковременные кризисы весьма полезны, позволяют увидеть организационные, финансовые, хозяйственные и управленческие недоработки в компании и принять соответствующие шаги для их устранения. Этот кризис позволил нам устранить слабые места, которые в рутине мы не замечали.

С точки зрения финансовых показателей, год, конечно, был хуже, чем 2019-й. Этому способствовали незапланированные каникулы всей страны. Однако работа компании не прекращалась ни на один день, даже в пике ограничений. В связи с тем, что мы были заняты на строительстве объектов жизнеобеспечения, все наши монтажники и ИТР работали «в полях» и только офисные сотрудники были переведены на «удаленку». Большой пакет накопленных заказов требовал выполнения обязательств, с чем мы успешно справились.

Вторая половина года показала, что незапланированные каникулы не остановили, а лишь сдвинули общий спрос на рынке. И уже к концу 2020 года – началу 2021-го мы на верстах

упущенное, собрали внушительный пакет заказов на 2021 год и с большим оптимизмом смотрим в будущее.

Мы также активно продолжаем развивать наше производственное направление. За последние пять лет мы накопили внушительный референс по деаэраторам, утилизаторам, конденсатным станциям, сепараторам и т.д.

Особенно последние два года возрос спрос на конденсационные экономайзеры нашего производства. Высокоэффективная конструкция конденсора и грамотный инженерный подход при его интегрировании в тепловую схему позволяют экономить до



4% природного газа в пересчете на год. 4% это огромные деньги! Причем эта цифра не теоретическая, она подтверждена на нескольких объектах.

В общем последний год показал, что диверсификация в нашем бизнесе позволяет переживать кризисы более гладко, позволяет перераспределять финансовые и хозяйственные потоки по разным направлениям внутри компании. Во многом благодаря этому кризис нас коснулся слабо. Мы продолжаем искать и открывать для себя новые направления.



**Михаил Даняев, руководитель направления
«Коммерческое отопительное оборудование», Отдел газового оборудования высокой мощности, «Аристон Термо Русь»:**

Долгий, непростой и разноплановый 2020 год научил нас на очень многие вещи смотреть под другим углом и заставил задуматься над самыми важными составляющими нашей жизни. Мы научились ценить время, здоровье и обычное человеческое общение.

В непредсказуемых условиях международного локдауна, связанного с распространением нового вируса COVID-19, первоочередной задачей компании было сохранение здоровья своих сотрудников. С самых первых дней компанией были поддержаны все региональные ограничения, была организована возможность работы удаленно и дополнены корпоративные возможности для проведения онлайн-коммуникаций. Все сотрудники своевременно и в полной мере обеспечивались средствами индивидуальной защиты. Любые командировки, личные встречи и переговоры стали возможны только после снятия ограничений и с жестким соблюдением всех мер безопасности.



Все это позволило сохранить позитивную активность команды и поддержать высокий уровень продаж компании на всех направлениях бизнеса. Основным ориентиром был уровень продаж прошлого года, и компания смогла его сохранить, а по отдельным продуктовым сегментам, в частности по котлам высокой мощности в среднем, самом конкурентном, диапазоне мощностей от 140 до 540 кВт, даже смогла показать значительный рост и выполнить бюджетные показатели.

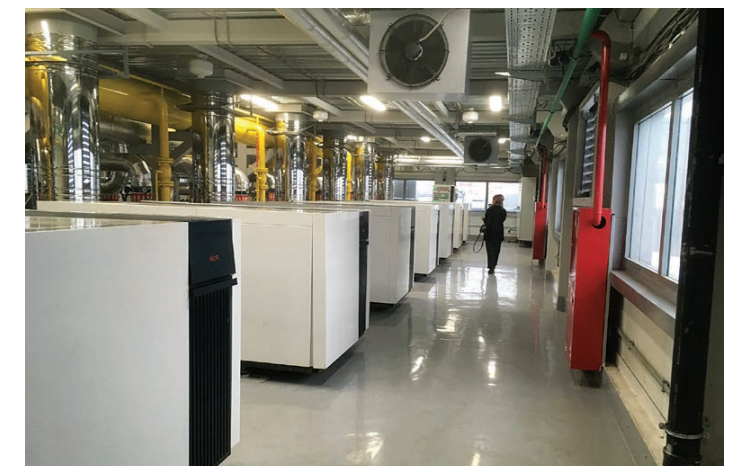
Более того, в ноябре 2020 года, на складах компании в России появились новые конденсационные котлы Thision L Plus в настенном исполнении и Trigon L Plus в напольном исполнении. Оба варианта имеют по семь моделей с диапазоном мощностей от 60 до 200 кВт. Данные котлы обладают рядом уникальных свойств. Thision L Plus 200 – самый мощный настенный котел в России, а Trigon L Plus – один из самых компактных и легких котлов в своем сегменте. Эти котлы были очень ожидаемы рынком, поэтому компания уже успела укомплектовать ими первые объекты.

Если говорить о структуре рынка, то в этом году стало заметно некоторое сокращение темпов строительства многоквартирных домов. При этом дома, которые находятся в работе, теряют в общей площади и этажности, соответственно снижая и требования к количеству тепла, необходимого для отопления здания. Многие застройщики были вынуждены работать с использованием проектного финансирования банками и открывать специальные эскроу-счета для строительства новых объектов. В результате этих изменений цены на жилье выросли на 20-30%, а все процессы согласований стали занимать более значительное время. Как итог, доля объектов жилищного домостроения в общей базе объектов снизилась по сравнению с прошлыми периодами.

Однако, благодаря рекомендациям СП 373.1325800.2018 «Источники теплоснабжения автономные. Правила проектирования», введенного в действие с ноября 2018 года, все большее распространение в многоквартирном домостроении получают так называемые крышные котельные, на которых используются высокоэффективные конденсационные котлы. Данные котлы должны обладать модульной конструкцией, низкими выбросами и легким весом. Весь ассортимент котельного оборудования ELCO полностью соответствует требованиям данного СП.

В 2021 году мы продолжим фокусироваться на продажах, используя наши корпоративные инструменты и возможности. Отдельное внимание уделим коммуникации с нашими сервисными партнерами и проектировщиками.

Желаю всем читателям счастливого 2021 года, а также крепкого здоровья. Берегите себя.





Сергей Захаров, директор департамента промышленного оборудования «Грундфос»:

Нам, как и любому бизнесу, пришлось перестраивать свои рабочие процессы с учетом новой ситуации. Большая часть компании перешла на удаленную работу, дистанционным стал и формат коммуникаций сейлз-менеджеров с клиентами и партнерами. Режим самоизоляции и остановка строек с апреля по май привели к замедлению темпов роста строительной сферы, и это не могло не оказать влияние и на нашу компанию.

Вместе с тем появились и позитивные тенденции. Заметный рост показал сектор частного, загородного строительства. За первое полугодие он составил 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это связано с повышением интереса к загородному жилью.

Во второй половине года в связи с резким падением курса рубля и ухудшением ситуации в экономике продажи снизились. В частном домостроении это снижение было небольшим, а вот в секторе коммерческого строительства – достаточно серьезным. Падает покупательная способность населения. Несмотря на сообщения о том, что ипотека подстегнула спрос на недвижимость, в некоторые месяцы статистика показывала сокращение объема работ по категории «Строительство».

Отмечу также рост в секторе электронной коммерции внутри сегмента оборудования для частного домостроения, особенно заметный во втором квартале года. В режиме самоизоляции интернет стал практически единственным каналом продаж, что подтверждалось данными дилеров. Некоторым компаниям, которые занимаются поставками в интернет-магазины, удалось увеличить реализацию в два раза, и это хороший рост.



Мы приняли определенные меры, хотя они не рассматривались официально как утвержденный антикризисный план. Основной задачей было поддержать клиентов и максимально пойти им навстречу в том, что касалось наших совместных проектов. Так, у нас евровый прайс-лист, поэтому когда в июле курс резко пошел вверх, мы ввели валютный коридор, зафиксировав курс рубля на более низком, чем это делал ЦБ, уровне. По некоторым уже забюджетированным проектам наша продукция стала выходить за рамки согласованной сметы, и иногда мы снижали стоимость на определенные позиции. Эти меры компания принимала в ущерб собственной маржинальности, однако они позволили нашим клиентам чувствовать себя более уверенно и не срывать заранее запланированные контракты.

Что касается маркетинга, то все массовые очные мероприятия были запрещены, и этот запрет продолжает действовать и сейчас. Большую часть активностей мы перевели в онлайн: мы организовали множество вебинаров, тренингов и других онлайн-мероприятий. Это оказалось нужной и действенной мерой: в удаленных мероприятиях смогли принять участие гораздо больше людей, чем традиционно участвуют в офлайн-овых. Такое дистанционное продвижение вообще произвело эффект «бума», особенно в период самоизоляции в марте-мае.

Если же говорить об операционном управлении компании, то оно также осуществлялось удаленно. Не всегда это было просто, но в результате нам удалось выстраивать более прозрачные и удобные для всех сотрудников схемы работы через CRM-системы.

В 2021 мы представим новинку – узел смешения со встроенной автоматикой GRUNDFOS MIXIT, предназначенный для многоэтажных/промышленных зданий.



Павел Никитин, генеральный директор консорциума ЛОГИКА-ТЕПЛОЭНЕРГОМОНТАЖ:

2020 год принес серьезные испытания для российской экономики. Уже сейчас можно перечислять целые отрасли и секторы, в которых происходит глобальная перезагрузка из-за пандемии коронавируса и обвала рубля. Однако к концу года мы можем констатировать, что энергетика, строительство и ЖКХ не попали в эпицентр кризиса. В непростых условиях смогли выжить сильнее, а точнее, те, у кого меньше долгов, у кого накоплены собственные оборотные средства, и реализована наиболее эффективная модель ведения бизнеса.



Компании, входящие в консорциум ЛОГИКА-ТЕПЛОЭНЕРГОМОНТАЖ, относятся к организациям, от деятельности которых зависит бесперебойное и качественное теплоснабжение жилых домов, государственных учреждений, промышленных предприятий и прочих объектов в Санкт-Петербурге и других городах РФ. Поэтому мы продолжали весь год работать в стандартном режиме, переведя на удаленку максимально возможное количество сотрудников. Кроме того, являясь предприятием полного цикла, мы по-прежнему смогли обеспечить сопровождение выпускаемого оборудования на всех стадиях его жизненного цикла. Это позволило консорциуму уверенно себя чувствовать даже в тяжелое время.

Мы позаботились о здоровье и безопасности своего персонала, организовали мобильные офисы с системой контроля эффективности труда, приняли меры по обеспечению санитарной безопасности офисных помещений, производственных цехов и складов.

Мы побеспокоились и о наших партнерах. Консорциум разработал систему мероприятий для поддержки своих региональных партнеров, лицензионных центров и компаний, использующих наши технологические решения. Мы расширили номенклатуру товаров на складах наших региональных филиалов.

Разработали круглосуточно работающий интернет-магазин с отлаженной логистикой, быстрой поставкой оборудования во все регионы РФ. Лицензионным центрам безвозмездно предоставили дополнительные лицензии на продукцию АО НПФ ЛОГИКА. Также мы перевели наши ознакомительные семинары по коммерческому учету и энергосбережению в онлайн-формат.

Нынешний кризис показал, что в наиболее выигрышном положении оказались отечественные производители оборудования. Одной из таких компаний является и АО НПФ ЛОГИКА, поскольку фирма никак не зависит от импортных поставщиков. В своей продукции мы используем только отечественные компоненты.

Что касается прогноза по развитию отрасли, сегодня на этот вопрос однозначно ответить не может никто. Много зависит от того, как будут развиваться дальнейшие события, связанные с пандемией, экономикой и конкретными действиями Правительства. Часть компаний уйдет с рынка по тем или иным причинам, их место займут более сильные и удачливые.

Даже в это непростое время консорциум не стоит на месте. Мы уверены, что кризис – это время для возможностей, поэтому в 2020 году мы продолжили разрабатывать, выпускать и продвигать новые продукты. Например, в IV квартале фирма ЛОГИКА запустила серийный выпуск прибора учета нового поколения – сумматора электрической энергии и мощности СПЕ543. Также в IV квартале фирма начала серийный выпуск USB-адаптеров

АПС81. Кроме того, мы рады видеть, что наш преобразователь расхода ЛГК410 продолжает набирать популярность среди профессионалов отрасли как в России, так и за рубежом.

Кроме того, мы продолжаем развивать собственное программное обеспечение, которое ориентировано на решение широкого спектра задач. В этом году фирма ЛОГИКА разработала два мобильных приложения для работы с приборами учета, рассчитанные на эксплуатацию Android-устройствами: НАКОПИТЕЛЬ и ИНСПЕКТОР.

Еще одним из важных событий для консорциума в уходящем году стало то, что мы анонсировали старт производства конденсационных экономайзеров для газовых котельных. Это новинка для топливно-энергетического рынка России.

В 2021 году мы не планируем останавливаться на достигнутом. Одной из первых новинок, которая будет запущена в серийное производство, станет корректор газа СПГ740, предназначенный для использования в простых системах учета газа.



Игорь Головинский, коммерческий директор ООО «Торговый дом Дорогобужкотломаш»:

2020-й год был, мягко говоря, необычный. «Да» – високосный по количеству дней в календаре. Одновременно и «да», и «нет» – кризисный, если вслед за китайцами трактовать значение «кризисный» не только как таящий опасности, но и открывающий возможности. В меньшей степени, пожалуй, он был карантинный: мы выполняли все предписания и соблюдали ограничения, но как предприятие социально-значимой сферы, «Дорогобужкотломаш» не прекращал производственную деятельность и выполнял обязательства перед нашими клиентами.



Прошлый год открыл в развитии «Дорогобужкотломаш» новый этап. Мы подвергли «ревизии» номенклатуру продукции и сосредоточились на приоритетных, востребованных заказчиками позициях товарного выпуска. Презентовали новую разработку – двухходовые жаротрубные котлоагрегаты с полным комплектом оборудования котловой ячейки собственного производства. Опытный образец был представлен на московской выставке Heat&Power-2020. Мы модернизировали популярную серию жаротрубных котлов, расширив ее до 32 типоразмеров – от 50 кВт до 7,0 МВт. Котлы стали более технологичными, в новом современном дизайне. Наши конструкторы серьезно поработали над развитием линейки газоплотных котлов, провели рестайлинг выпускаемых горелочных устройств. Все эти мероприятия сформировали хороший «задел» для активной работы в 2021 году.

Если говорить о ситуации на профильном рынке в целом, мы ощутили проблемы в финансировании государственных компаний различного уровня. Наблюдалась огромная зависимость от распределения бюджетных средств. В условиях пандемии финансовые потоки перенаправлялись, программы ремонтов и строительства объектов теплоснабжения вынужденно корректировались. В итоге «пик» сезона продаж сместился, в отличие от предыдущих лет, с июля-августа на осень.

Определенные затруднения были вызваны сложностью общения на удаленке: зачастую оказывалось просто невозможно получить либо уточнить необходимую для работы информацию.

По моему ощущению, кризис приостановил развитие этого сегмента. Рынок «перегрет», предложение во много раз превышает спрос. Большая часть оборудования покупается «под замену» аналогичного. Увеличение доли рынка возможно только за счет других поставщиков. При этом политика клиента – купить за «российскую цену» товар «европейского качества»: требования покупателя значительно выросли ко всем параметрам – экономике, технике и экологии.

Даже в таких непростых условиях команда «Дорогобужкотломаш» строит амбициозные планы. В 2021-м мы планируем увеличить объем реализации продукции в два раза.

Разработали программу масштабной модернизации производства, анонсировали дополнительный набор квалифицированных кадров. Так что рассчитываем использовать все имеющиеся ресурсы и возможности.



Андрей Ростовцов, генеральный директор ООО «ТехАудит»:

Наверное уже очень много сказано о том, какой сложный и непредсказуемый был прошедший 2020 год. Какой главный урок мы из него вынесли? Прежде всего, 2020-й научил нас ценить здоровье и время, а также в очередной раз подтвердил, что в бизнесе нужно рассчитывать только на собственные силы. Пандемия показала, что наличие собственных резервных фондов или «подушки безопасности» с грамотным финансовым планированием способно выручить в любой нестабильной ситуации и пережить трудные времена. По итогам 2020 года выручка компании упала, но при этом наша команда про-



фессионалов увеличилась на одного квалифицированного и очень талантливого сотрудника с компетенциями в области промышленной безопасности и охраны труда в нефтегазовой отрасли. Также одним из важных событий прошедшего года стало участие проектной группы нашей компании в реализации крупнейшего в России проекта по созданию племенного репродуктора индейки на 12 млн инкубационных яиц, который будет построен в Исетском районе Тюменской области в 2022 году.

В период локдауна, когда большая часть мира оказалась на самоизоляции или карантине, особое значение приобрело применение цифровых коммуникационных сервисов. Поэтому в первую очередь мы перешли на новый формат удаленной онлайн работы с использованием сервисов Zoom и Microsoft teams. Проанализировав сильные стороны нашей компании, а также рыночные тенденции в экологии и декарбонизации энергетики, мы приняли решение, что в текущей ситуации необходимо приме-



нить стратегию концентрической диверсификации или, другими словами, расширить портфель оказываемых услуг за счет новых продуктов, позволяющих более эффективно использовать существующие технологии в сфере обращения с отходами и трансформации энергосистемы на основе использования ископаемого топлива в устойчивую декарбонизированную систему.

Основой для принятия данного решения послужила восьминедельная виртуальная стажировка в Германии по подготовке международных менеджеров, согласно программы Федерального министерства экономики и энергетики Германии, направленной на экономическую кооперацию и содействию внешнеторговых отношений между Германией и Россией. Основной целью стажировки было изучение опыта, технологий, а также налаживания сотрудничества с немецкими компаниями в сфере переработки различных видов отходов и получения биогаза для дальнейшего производства электрической и тепловой энергии.

Сегодня биогаз в Германии является наиболее универсальным возобновляемым источником энергии (ВИЭ), который используется не только для производства тепло- и электроэнергии, но и после очистки в биометан направляется в действующую газотранспортную систему и используется в качестве моторного топлива. По расчетам Международного энергетического агентства (МЭА), производимые из органических отходов газы могут заместить примерно 20% сегодняшнего мирового потребления природного газа, а также раскрыть новые преимущества для использования в энергетике, транспорте, сельском хозяйстве и охране окружающей среды. Для достижения декарбонизации и ускорения энергоперехода в России необходимо развитие биогазовой энергетики, поскольку это не просто еще один вид ВИЭ, замещающий углеводородное топливо, но и экологически чистый продукт, способный минимизировать выбросы в атмосферу таких вредных веществ, как метан и диоксид азота, которые в 21 и 310 раз опаснее CO₂ по парниковому эффекту.

В условиях кризиса особенно важно повышать эффективность инвестиций. Проще говоря, вкладывать в то, что перспективно и будет реально востребовано в будущем. Учитывая ежегодный рост цен на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ), увеличивается спрос на собственную генерацию, которая позволяет сэкономить предприятиям до 50% расходов на электроснабжение. Поэтому можно с уверенностью сказать, что будущее за распределенной генерацией, а переход на децентрализацию и цифровизацию в электроэнергетике России неизбежен уже в ближайшие годы. При этом распределенная генерация является не альтернативой централизованному энергоснабжению, а ее дополнением, так как помогает развитию энергосистемы при резервировании мощности, сглаживании пиковых нагрузок и энергоснабжению удаленных потребителей.

Если говорить о планах нашей компании на 2021 год, их условно много, но об одном из проектов, куда нас пригласили участвовать, хотелось бы рассказать подробнее.

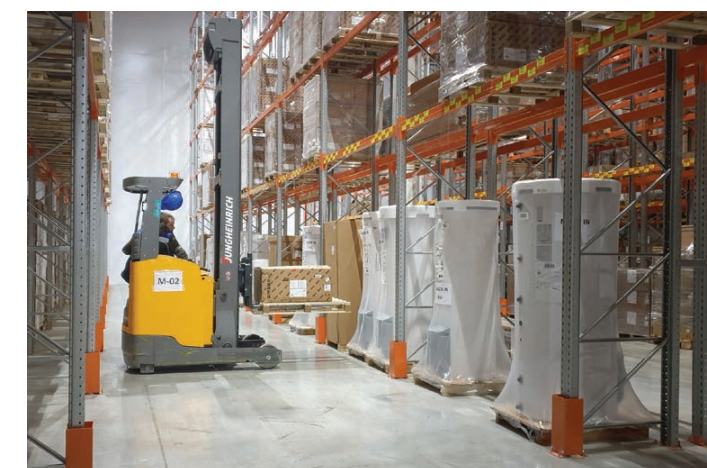
В этом году на территории Тюменской области планируется к реализации масштабный инвестиционный проект по созданию частной промышленной площадки «ЭкоТехноПарк Велижанский» с общей площадью 357 га для размещения промышленного кластера, специализирующегося в основном на глубокой переработке вторичного сырья и отходов. Общий объем инвестиций составит более 2 млрд руб. Для обеспечения будущих резидентов надежной и недорогой электрической и тепловой энергией предусматривается строительство собственного энергокомплекса на базе газопоршневых установок TEDOM, которые будут работать в энергоэффективном режиме когенерации. Общая электрическая мощность энергокомплекса составит 50 МВт. Отличительной особенностью энергокомплекса будет являться применение в качестве топлива как природного газа, так и биогаза, получаемого после переработки различных видов отходов.



Алексей Мишуков, коммерческий директор De Dietrich:

Год был действительно трудный, полный волнений и неопределенности, тем не менее, для марки De Dietrich он стал достаточно успешным: по итогам года мы показали рост продаж. Исключительно успешным год оказался в части поставок современных конденсационных котлов, впервые их было отгружено более 1000 штук, а современные крышные котельные с котлами De Dietrich появились в десятке новых для нас регионов.

Многие процессы пришлось пересмотреть, это коснулось как внутренних процессов в компании, так и взаимодействия





с партнерами и организации поставок оборудования. С начала пандемии безопасность сотрудников и партнеров была нашим приоритетом, пришлось работать в условиях «удаленки» и резкого сокращения количества личных встреч. Из маркетинговой активности были исключены выставки, конференции, форумы и прочие офлайн-форматы. К сожалению, практически на протяжении всего года мы не могли проводить обучения на наших основных площадках – в Учебном центре в Иваново и Учебном классе в Москве. К счастью, уже в феврале 2021, параллельно с возвращением к нормальной учебе студентов, мы возобновили обучения в классе МГСУ, а с марта будут восстановлены и обучения в Иваново. Исключительно важным было в период пандемии не прерывать поставки и позволить партнерам планомерно работать на своих объектах. С этой задачей успешно справились как заводы компании, расположенные в Европе, так и склады в России. Отдельно хочется поблагодарить наших партнеров, которые проявили себя с наилучшей стороны, приняли на себя многие организационные трудности и риски, находили ресурсы для стабильной и безостановочной работы на протяжении всего года. Наверное можно сказать, что сложности и непредвиденные обстоятельства в 2020 году нас всех закаляли, стали хорошей проверкой устойчивости и эффективности бизнеса.

Считаю, что на рынке теплотехнического оборудования ситуация достаточно позитивная. Наша индустрия относится к критически важной части инфраструктуры для жизнеобеспечения людей. Учитывая сохраняющиеся ограничения в передвижениях, туризме, сфере развлечений и прочем, экономика должна консолидироваться вокруг инфраструктурных проектов и строительства. Очень важным стимулом для развития малой энергетики является продолжение и ускорение газификации регионов,



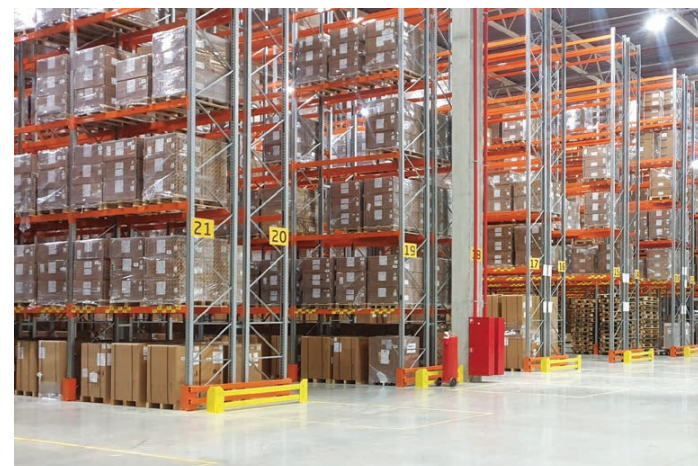
о чем в прошлом году заявлялось на самом высоком уровне. Как и в предыдущие годы, De Dietrich будет концентрироваться на внедрении современных эффективных котельных малой и средней мощности, на сотрудничестве с застройщиками, профессионалами в области проектирования и строительства котельных.

Хочу также отметить, что и в целом для нашей Группы BDR Thermea Group, куда входят марки De Dietrich и BAXI, Россия является одним из приоритетных и перспективных рынков сбыта, а тема малой энергетики становится все более важной, в разработки коммерческих котлов в последние годы делаются серьезные инвестиции. В частности, в начале 2021 года на рынке России представлена обновленная серия котлов De Dietrich C 340/640 с новой автоматикой Diematic Evolution. Предшествующая серия отлично зарекомендовала себя в сегменте крышных котельных, где в последние годы мы смогли добиться лидирующих позиций.



Никита Крупин, руководитель по развитию продаж инновационного оборудования BAXI:

Предыдущий год был разным. Сложным, во многом успешным: и во внутренних делах компании, и в результатах работы коллектива «БДР Термия Рус». С середины марта нам пришлось перевести все рабочие процессы в удаленный режим: встречи и совещания перешли в онлайн, очные обучения перевоплотились во множественные вебинары, телефонные линии перегревались от звонков и деловых переговоров. Тем не менее, наша профессиональная команда с честью приняла этот вызов и ни на минуту не снижала рабочей активности, ежедневно совершая трудовые подвиги в битве за каждый



отдельный проект и долю рынка в целом. Это позволило нам значительно увеличить свое присутствие на российском рынке сложного инженерного оборудования и не только сохранить своих постоянных партнеров, но и завоевать доверие новых клиентов. Слаженная работа коллектива и четкая позиция руководства, ориентированная на успех, позволили нам сохранить все рабочие места и не прибегать к сокращению оплаты труда, чем мы можем по праву гордиться.

Благодаря отлаженной системе складского планирования нам удалось исключить проблемы с дефицитом оборудования на период кратковременной остановки заводов в Италии на карантин. При этом спрос на российском рынке отопительной техники не снижался ни на секунду в течение всего года. Даже в таких сложных условиях наша компания продолжила развиваться, и одним из ключевых моментов стало открытие склада в Санкт-Петербурге, который повысил доступность оборудования для партнеров из Северо-Западного региона.

Частные домовладельцы, запертые в домах и ограниченные в передвижениях, вплотную занялись теми вопросами, на которые не хватало времени в их повседневной докарantinной жизни: возобновилось строительство новых домов, начались ремонты и переделки уже построенного жилого фонда, благоустройство и обновление парка действующего оборудования.

Иная ситуация сложилась на рынке коммерческих котельных. Руководители компаний и собственники бизнеса, в планах у которых на этот год было строительство объектов с котельными средней мощности (торговые и офисные центры, гостиничные комплексы, автотехцентры, частные производства), поначалу пребывали в «легком» ступоре и не знали, за что им хвататься. По этой причине часть проектов после начала пандемии была «заморожена». Это продлилось недолго: все понимали, что с зимой придет отопительный сезон, а на некоторых объектах подать тепло в срок жизненно необходимо! Основным трендом в этом сегменте рынка стал переход от габаритных котельных с напольным оборудованием к каскадным компактным настенным котлам повышенной эффективности. Благодаря расширению линейки настенных конденсационных котлов высокой мощности в конце 2019 года мы смогли с достоинством принять этот вызов и в 2021 году поставили оборудование на множество объектов, в том числе и социально значимых (в школы, детские сады, спортивные комплексы).

Отрасль строительства многоквартирных домов, стимулируемая государственной программой льготного ипотечного кредитования, развивалась семимильными шагами даже несмотря на ограничительные меры и нехватку рабочей силы на строительных площадках в разгар строительного сезона.

В конце года на рынок вышла наша новинка – электрический котел BAXI AMPERA, который наши партнеры смогли получить в последние дни уходящего 2020 года. Новый котел воплотил в себе лучшие инженерные решения, проверенные временем.

Нашей компании удалось в прошлом году не только сохранить лидирующие позиции в сегменте традиционных настенных котлов, но и показать двузначный рост продаж в процентах современного конденсационного оборудования и увеличить продажи напольных чугунных котлов по сравнению с 2019 годом.

Несмотря на динамично меняющуюся ситуацию в сфере котельного оборудования в 2020 году объем рынка настенных газовых котлов, по разным оценкам, вырос на 3-5%, а рынок конденсационных котлов – на 15-20%. Наши ожидания от 2021 года достаточно оптимистичные. Мы планируем дальнейший рост и развитие продаж. Для этого мы продолжаем усиливать нашу команду лучшими специалистами рынка ОВиК, планируем открытие новых складов оборудования и запуск новых продуктов на российском рынке.

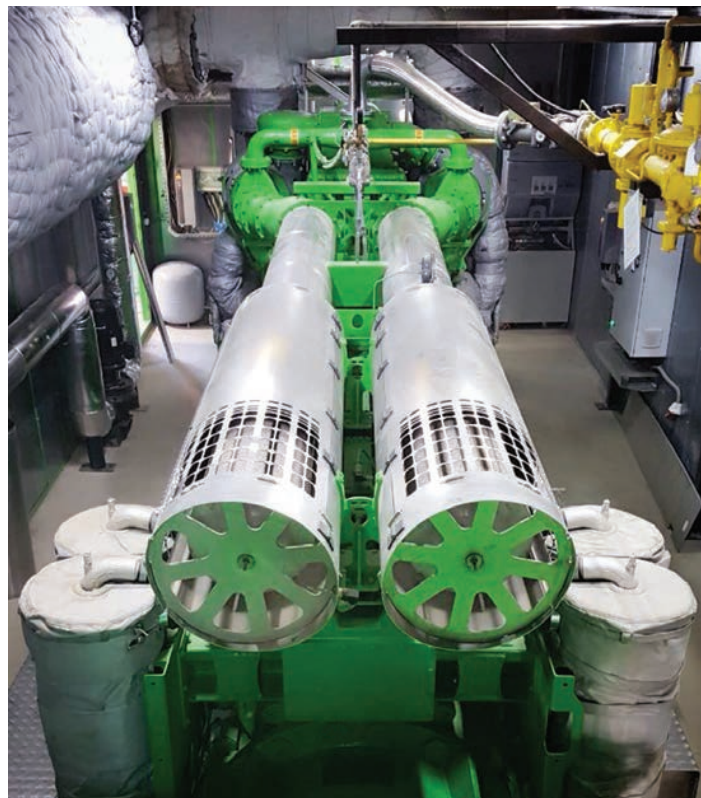


Алексей Журбенко, генеральный директор ООО «ГринТех Энерджи»:

Двойное впечатление. Все указанные в вопросе эпитеты подходят, но это был и год возможностей. По формальным критериям: объем продаж, выручка, прибыль – год очень даже успешный. Может, один из лучших. Есть и ряд точечных достижений. Например, нам удалось перезапустить систему продаж нового оборудования INNIO Jenbacher. За счет этого мы вышли в новые сегменты рынка. Пока мы в самом начале пути, но первые шаги, самые трудные, уже сделаны.

При этом есть ряд инициатив, внедрение которых пришлось отложить. Некоторые новые решения пришлось заморозить ввиду нехватки ресурсов. В первую очередь временных, так





как много сил уходило на решение операционных задач – мы все оказались в новых для себя условиях из-за коронавируса и вынужденной дистанционной работы. Оправдать себя за такие пробелы крайне легко именно в 2020, но, тем не менее, установленную себе планку не достигли.

Большое внимание мы уделяли валютным рискам. Это проблема, которая и так всегда была в зоне внимания, но в 2020 году влияние валютных колебаний на рентабельность проектов и, как следствие, на общую прибыльность деятельности сложно переоценить.

На самой начальной стадии, когда вероятность закрытия заводов-изготовителей и складов нами оценивалась высоко, мы ожидали возможные перебои в логистических цепочках и цепочках поставок из-за коронавируса и осуществили беспрецедентно большую закупку на склад. Так сформировали значительный резерв запасных частей и расходных материалов, тем самым гарантировали для своих клиентов работу оборудования и обеспечили выполнение всех регламентных работ.



В маркетинге перенесли фокус в продвижении на сугубо прагматичные механизмы и решения. Сделали упор на тактические инструменты для быстрого наращивания воронки продаж и получения быстрых результатов.

Рынок малой энергетики продолжает развиваться. И текущий кризис не просто не тормозит, а является катализатором этого развития. Существующая система ценообразования на оптовом рынке электрической энергии и мощности с ее надбавками, ограничениями по мощности, качеством энергоснабжения только способствует этому развитию.

С учетом ограниченности финансовых ресурсов производственных компаний, разрабатываются и предлагаются различные схемы реализации проектов мини-ТЭЦ. Например, мы в «ГринТех Энерджи» развиваем направление энергосервисных контрактов. В этом случае заказчик, не вкладывая собственные средства в строительство энергоцентра, получает надежный источник электро- и теплоэнергии с дисконтом от сетевого тарифа.

На 2021 год мы смотрим оптимистично. Планируем реализовать отложенные проекты 2020, внедрить ряд дополнительных инициатив; будем совершенствовать качество наших услуг и клиентского сервиса.



Евгений Ерофеев, директор по продажам промышленного и коммерческого оборудования ООО «Бош Термотехника»:

2020 год в области продаж промышленного и коммерческого оборудования, неожиданно, оказался одним из лучших за последние 10 лет. Естественно, как и во многих компаниях, ситуация с COVID-19 внесла определенные трудности в работу сотрудников, в работу по проектам с партнерами, однако, благодаря нашим партнерам, их опыту и компетенциям, в совокупности с титаническими усилиями каждого сотрудника отдела и компании в целом, мы достигли отличного результата – двукратного процентного роста оборота к результату предыдущего года. Был реализован один из крупнейших проектов за прошедшие несколько лет – отгрузка двух паровых котлов с единичной мощностью 55 т/ч каждый, кроме того успешно были реализованы несколько крупных проектов в сфере агро-сектора для паровых котельных свыше 100 т/ч. Кроме продаж парового оборудования, совместно с партнерами были реализованы многие проекты с водогрейными котлами во многих регионах РФ.



Для достижения столь значимых результатов компанией был реализован комплекс мер, учитывающих особенности работы на российском рынке: мы расширили спектр производимого оборудования на нашем заводе в городе Энгельсе, начав производство паровых котлов CSB и расширив мощностной ряд коммерческих водогрейных котлов SK для наших заказчиков были предложены разнообразные финансовые инструменты, такие как кредитные линии с увеличенным сроком погашения, размещение заказов на производство с минимальным первоначальным платежом, совместное участие в финансировании производства котельных с нашими партнерами; сотрудники сервисной службы оказывали заказчикам услуги по авторскому надзору проектов, поддержку при монтаже и запуске оборудования. Оптимизация производства котлов, применение 100% комплектующих от российских поставщиков позволили нам, на фоне повышения цен на сталь, удержать цены на комфортном для наших партнеров уровне.

Оценивая ситуацию на рынке и принимая во внимание действия правительства по поддержке секторов экономики, где потенциально может применяться наше оборудование, мы ожидаем увеличения продаж в 2021 по отношению к прошедшему году. В 2021 мы продолжим расширять линейку котлов, производимых на нашем заводе в Энгельсе: это будут трехходовые котлы мощностью от 600 кВт до 20 МВт с давлением от 6 до 16 бар, производство комплектующих и шкафов управления; двухходовые котлы единичной мощностью от 160 кВт до 2 МВт.

С учетом большой волатильности для поддержания наших партнеров мы продолжим реализацию программ поддержки наших партнеров и максимально постараемся сохранить действующий уровень цен на оборудование, производимое на нашем заводе в городе Энгельсе, а также обеспечение взаиморасчетов в рублях за оборудование, производимое за рубежом.



Юлия Балук, руководитель направления «Отопление, вентиляция и кондиционирование» ООО «Кельвион Машимпэкс»:

Безусловно, 2020 год был полон не самых приятных сюрпризов и заставил многие компании пересмотреть свои планы и активности. «Кельвион» – международный холдинг, и нам без проблем удалось продолжить работу в удаленном режиме, не отказываясь от намеченных планов и не снижая эффективности. В итоге мы справились с поставленными целями и задачами, несмотря на введенные карантинные мероприятия. Это стало возможным благодаря отлаженным бизнес-процессам в компании, сплоченной работе коллектива в дистанционном режиме и непрерывной работе производственных подразделений холдинга. Прошедший год показал, что является главным, а что – второстепенным, и позволил





нам проявить все наши сильные стороны: максимальную клиенториентированность, высокий профессионализм, умение находить нетривиальные решения сложных задач в кратчайшие сроки и нацеленность на высокий результат.

Благодаря развитой IT-инфраструктуре компании мы смогли перестроить работу на удаленный режим практически за два дня, не прерывая рабочий процесс. Таким образом, мы не переставали быть на связи с клиентами.

Самые серьезные изменения, связанные с коронавирусом, коснулись маркетинга и личных встреч с клиентами. Однако и тут нас спасли современные технологии. Мы переориентировали наши активности на онлайн формат: организовали несколько вебинаров для заказчиков, провели общение и совещание с заказчиками на электронные платформы, таким образом оставаясь на связи и в курсе реализации проектов. Кроме того, в 2020 году мы запустили новый формат коммуникации: информационно-познавательную интернет-платформу K°Focus. В рамках этого проекта на специальной интернет-странице рассматриваются ключевые технологические процессы различных отраслей промышленности. Информация подготавливается экспертами «Кельвион» в тесном сотрудничестве со специалистами соответствующей отрасли. Каждый процесс анализируется отдельно и описывается с акцентом на существующие проблемы и пути их решения. На странице много инфографики и дополнительной информации, которую можно скачать для более детального изучения. Мы надеялись – и это подтвердила практика – что K°Focus будет интересен широкому кругу читателей: как специалистам отрасли, так и студентам, а также всем, кто хочет понять, как производят те или иные продукты и товары, которыми мы пользуемся ежедневно. В марте вышел пилотный выпуск K°Focus, посвященный сжиженному природному газу (СПГ), а осенью мы запустили второй проект о центрах обработки данных.

Экспертами «Кельвион» постоянно ведутся разработки нового оборудования и мероприятия по совершенствованию существующего. Так, в июле мы представили новый тип кожухотрубных теплообменников COMFINSAFETY, в котором объединили две передовые технологии – двойные трубки и систему компактного оребрения. Данная конструкция, разработанная нашими инженерами, работающими с разными типами теплообменного оборудования, обеспечивает значительные преимущества для применений, требующих высокого уровня безопасности в сочетании с компактной конструкцией

и, что особенно важно, для применений, где свойства сред значительно отличаются. Например, для охлаждения масла водой. Аппараты ComFinSafety могут использоваться для различных применений, включая энергетику, судостроение, транспорт, тяжелую промышленность или ОВК.

«Кельвион» – один из ведущих производителей аппаратов воздушного охлаждения в мире. Наше оборудование работает в нефтегазовой отрасли и металлургической промышленности, на химических предприятиях и электростанциях. Однако, практически все реализованные проекты – это уникальные инженерные решения. Проанализировав огромный имеющийся опыт и ноу-хау в воздушном охлаждении, эксперты нашей компании предложили стандартизированное решение, которое позволит осуществлять подбор и поставки аппаратов воздушного охлаждения для стандартных применений в краткие сроки за счет сокращения времени расчета оборудования и стандартизации производства. Для этих целей нами были разработаны два типа аппаратов: с алюминиевым оребрением (AFX Alu) и гальванизированными трубками (AFX HDG). Их главный «плюс» – повышение эффективности теплопередачи.

Несмотря на различные области применения, сердцем каждого из новых аппаратов являются современные оребренные трубки Кельвион, благодаря которым упрощается проектирование, сокращаются сроки поставки и окупаемости оборудования. Уникальное алюминиевое оребрение Groovu, применяемое в аппаратах AFX Alu, существенно повышает эффективность теплообмена. А оцинкованные оребренные эллиптические трубки CW в теплообменнике AFX HDG повышают эффективность теплообмена и снижают энергопотребление вентиляторов.

Как видите, наша работа не останавливается ни по одному из направлений, и эксперты «Кельвион» всегда готовы предложить заказчикам современное и эффективное теплообменное оборудование.

Любой кризис несет в себе не только ограничения, но и новые возможности. В том числе и для малой энергетики. Верю, что всеобщая цифровизация даст новый толчок в развитии малой генерации. В сложных современных условиях энергоэффективность, зеленые технологии уже не просто общемировая тенденция – это общая, многоуровневая задача. Мы это видим по росту спроса на определенные продукты. Практически все производимое холдингом оборудование участвует в различных процессах малой энергетики: от производства тепла и его утилизации до производства электрической энергии – в системах рекуперации, охлаждения, конденсации на разных технологических участках. Невозможно представить котельные, газопоршневые и дизельгенераторные установки без газоохладителей, жидкостных, паровых теплообменников, а также воздушных охладителей и конденсаторов. Сегодня «Кельвион» – единственная компания в мире, предлагающая клиентам широчайший спектр теплообменного оборудования из «одних рук». Мы стараемся предлагать нашим заказчикам оптимальные, энергоэффективные комплексные решения задач теплообмена.

Ключевая наша задача на 2021 год – устойчивое развитие, работа с текущими и новыми проектами, продолжение научно-исследовательской деятельности с целью дальнейшего повышения эффективности наших аппаратов, а также расширение сервисов, которые мы предоставляем нашим заказчикам, в том числе дальнейшая разработка и распространение программного обеспечения для подбора нашего оборудования. ●

М П Н У



65 ЛЕТ

ОАО «МПНУ ЭНЕРГОТЕХМОНТАЖ»

СТРОИТЕЛЬСТВО КОТЕЛЬНЫХ «ПОД КЛЮЧ»
БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫЕ И КРЫШНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ
МИНИ-ТЭЦ
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ
ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ТЭО
СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ
СДАЧА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
ТЕХНИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТА
ЭКСПЕРТИЗА ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



М П Н У



115054, г. Москва, ул. Валовая, д. 29

Тел./факс (495) 959-27-38
www.mpnu.ru sale@mpnu.ru