



ИНТЕРВЬЮ

Павел Никитин: «Кризис открывает большие возможности перед производителями приборов учета энергоресурсов»

Лидия Горбуркова / Павел Никитин, генеральный директор ЗАО НПФ ЛОГИКА, в интервью газете «Строительный Еженедельник» рассказал том, как кризисная ситуация влияет на расстановку сил на российском рынке производителей систем коммерческого учета энергоресурсов.

— Как, по вашим оценкам, обстоит ситуация с установкой приборов учета тепла в жилом и промышленном секторах Петербурга?

— Наш город занимает достойное место в стране в части оснащения теплосчетчиками как в промышленном секторе, так и в сфере ЖКХ. Однако и нам есть к чему стремиться. В Российской Федерации есть регионы, где работа по энергосбережению в целом и в коммерческом учете энергоресурсов в частности организована на очень высоком уровне. Ярким примером этому является ситуация в Республике Татарстан. А Москва, например, начиная еще с 1993 года узлами коммерческого учета тепла оснащалась три раза. То есть за это время сменилось три поколения теплосчетчиков. Что касается Санкт-Петербурга, то коммерческий сектор и промышленность уже давно сами себя оснастили приборами учета всех видов энергоресурсов. Сегодня практически во всех школах, больницах, поликлиниках, детских садах, административных объектах установлены такие системы. Что касается ЖКХ Санкт-Петербурга, то, по экспертным оценкам, не менее 70% многоквартирных домов оснащены общедомовыми приборами учета тепла. Однако далеко не все они функционируют, так как их показания не всегда выгодны управляющим компаниям.

— Как повлияла на рынок производства автоматизированных систем учета энергоресурсов общеэкономическая ситуация и санкции зарубежных стран?

— Более 90% всех теплосчетчиков, предлагаемых на российском рынке, являются отечественными. Связано это в первую очередь со спецификой системы теплоснабжения, доставшейся нам в наследство от Советского Союза. Та небольшая доля импортного оборудования применяется главным образом не в ЖКХ, а в промышленном секторе.

Из-за резкого скачка курса валют конкуренция со стороны иностранных компаний заметно уменьшилась, а в выигрыше оказались те отечественные производители, которые используют в своих приборах больше российских комплектующих.

Западные санкции нас не коснулись. Электронику практически все закупают на Востоке. Однако повышение кредитных ставок сыграло с некоторыми производителями злую шутку. Рискованная политика раздачи крупных партий приборов в долг, большое количество «масштабных» проектов в расрочку создали им сегодня серьезные финансовые трудности.

Те компании, которые вели разумную, взвешенную политику, а к их числу отно-



сится НПФ ЛОГИКА, несомненно, получили конкурентные преимущества, и если смогут их реализовать, получат все шансы вырваться в лидеры.

Кризис — это время возможностей. Однако большая часть отечественных компаний была создана в первой половине 1990-х годов, а НПФ ЛОГИКА в прошлом году отметила 25-летний юбилей. Опыт накоплен предпринимателями немалый — как говорится, и не такое выдали. От всей души желаю коллегам преодолеть все трудности.

— Какое значение в общей структуре российского рынка автоматизированных систем учета энергоресурсов занимают петербургские компании?

— По нашим данным, более 80% всех приборов учета тепла, производимых в России, выпускается в Санкт-Петербурге. Сегодня это самые известные бренды в отрасли: ЛОГИКА, «ВЗЛЕТ», «Теплоком», «Термотроник».

Санкт-Петербург — столица российского теплосчетчика. Это тысячи рабочих мест и налоги в казну города, получаемые, заметьте, с высокотехнологичных производств, созданных исключительно на энтузиазме предпринимателей, вышедших из технической интеллигенции, как я уже говорил, начала 1990-х.

Мне кажется разумным, чтобы руководство нашего города взяло сегодня такой пул заводов под свою опеку, продвигало бы (не одну компанию, а всех) в других регионах Таможенного союза, используя свой

административный ресурс. Как В.В. Путин и Д.А. Медведев возят предпринимателей в Китай, на Ближний Восток, в Латинскую Америку.

— Какой объем рынка занимает ваша компания?

— Общее количество устанавливаемых узлов приборов учета тепла по России я оцениваю в 100 тыс. штук в год. ЗАО НПФ ЛОГИКА производит около 20 тыс. приборов в год. Если считать по тепловычислителям, то мы занимаем примерно 20% рынка. Реальная информация о приборах учета находится у теплоснабжающих организаций, которых очень много по стране. А объединяющей статистики, насколько мне известно, никто не ведет.

— Как ваша компания будет выстраивать свою политику в кризисных условиях?

— Так, как и все предыдущие 25 лет. Предпосылкой успеха с самого начала были высокий профессионализм специалистов, мощная производственная база на основе собственных разработок, ориентация на решение задач коммерческого учета практически всех видов энергоносителей, реализация функций системного интегратора и создание развитой инфраструктуры рынка на базе региональных сервисных центров. У коллег идут сокращения. Для нас это возможность улучшить кадровый состав профессионалов. Коллеги из-за финансовых трудностей отказываются от проектов — у нас больше заказов.

В конце прошлого года мы вывели на рынок приборы шестого поколения, полностью соответствующие новым правилам коммерческого учета тепла. Нужно не хныкать, а закатывать рукава и работать, потому что на рынке открывается окно больших возможностей.

— Как сильно поменяются цены на приборы учета энергоресурсов до конца 2015 года?

— Представители импортных брендов и те производители, которые 100% комплектующих завозят из-за границы, а в России имеют только сборочный цех, уже повысили цены в соответствии с курсом валют — в 1,5-2 раза. Это привело к тому, что покупатели начали отказываться от их продукции, и доля этих компаний на рынке заметно уменьшилась.

Заводы, продукция которых зависит от импортных комплектующих лишь частично, на сегодня подорожали лишь на 20-40% по сравнению с январем-февралем 2014 года. И думаю, что рост цены достигнет не более 50% до конца 2015 года.

Наша компания все комплектующие успела закупить до октября 2014 года. Поэтому у нас есть возможность не повышать цены на свои приборы в течение всего 2015 года.

— Какова перспектива развития рынка теплосчетчиков в ближайшее время?

— Одним из драйверов на рынке учета энергоресурсов, как ни странно, выступит сам кризис, ведь давно замечено, что именно в наиболее трудные времена все начинают экономить. А так как плата за тепло в нашем регионе является значительной статьей расходов, то в настоящее время их сокращением озадачены многие хозяйствующие субъекты.

Кроме этого, помогут развитию рынка и новые правила учета энергоресурсов, принятые в ноябре 2013 года. На переходный период государство отведет три года. Сейчас все производители корректируют, изменяют свои приборы и выводят на рынок новые продукты. Поэтому ближе к 2016 году должна пойти волна замены старых приборов на более современные.

цифра

100 тыс. узлов

в год устанавливается узлов приборов учета тепла по России