

Илья Шебаленков: «Становится работать проще»

Эксклюзивное интервью журналу «Промышленные и отопительные котельные и мини-ТЭЦ» (ПКМ) Шебаленкова Ильи Геннадьевича, генерального директора ООО «Северная Компания».



Предприятие специализируется на комплексной реконструкции систем теплоснабжения, проектировании и строительстве котельных и инженерных сетей, выпуске газового и отопительного оборудования.

ПКМ: Илья Геннадьевич, когда, кем и на какой базе была основана Ваша компания? Что она представляет собой сегодня?

И.Г.: «Северная Компания» образована в 2000 году практически с «нуля» - никакой производственной базы не было, два-три человека занимались инженерной сантехникой. Сегодня это полноценное предприятие с современной производственной базой и штатом сотрудников около 1000 человек и одним из самых квалифицированных ПКБ в отрасли.

Производственный комплекс компании включает производственные цеха в Санкт-Петербурге, Ленинградской и Вологодской областях общей площадью 6 гектаров, со всем необходимым оборудованием и условиями для производства.

ПКМ: Расширяете присутствие в регионах...

И.Г.: Да, развиваем завод в Шексне Вологодской области, оснащаем его оборудованием, мощность нарастает. Сейчас на этой площадке мы можем выпускать до тысячи котлов.

Шексна расположена на одинаковом расстоянии от Москвы и Санкт-Петербурга, рядом, в Череповце, находится лидер металлургической отрасли – компания «Северсталь». К тому же, Правительство Вологодской области, создавая этот проект, обеспечило благоприятные условия для инвесторов: построило дороги, подвело газ, воду, электричество и предоставило землю бесплатно. Поэтому мы там построили производственную базу и считаем, что место выбрано очень хорошее и перспективное.

ПКМ: Каковы масштабы Вашей деятельности?

И.Г.: Если говорить о построенных котельных, то это уже около тысячи объектов. Были крупные проекты, масштабные программы. Программа реконструкции систем теплоснабжения Санкт-Петербурга, которую «Газпром» начал в 2004 году, закончилась в 2017-м проектом реконструкции системы теплоснабжения Северного Приладожья в республике Карелия. По этой программе построены сотни котельных, переложены тысячи километров тепловых сетей. Нами наработан огромный опыт. Всего за годы работы компанией построено и сдано заказчикам более 2300 МВт тепловых мощностей. В отдельные годы делали до 70 котельных в год.

ПКМ: Какие услуги оказывает компания? Каковы приоритетные виды Вашей деятельности?

И.Г.: Мы считаем, что основное для «Северной Компании» – это инженеринговая направленность, комплексная услуга по теплоснабжению, решение задач в масштабе региона или населенного пункта. Возможности группы компаний позволяют нам оказать целый спектр услуг: «Северная Компания» как

проектировщик, производитель и монтажная организация может выступить подрядчиком и построить котельную, произвести оборудование, другая компания нашего холдинга может передать это оборудование в лизинг теплоснабжающей организации, еще одна компания может войти в концессионное соглашение и взять на себя функции теплоснабжения.

ПКМ: Какие решения предлагает Ваше предприятие? Какую продукцию изготавливает и для каких отраслей?

И.Г.: Газовые водогрейные котлы ГК-НОРД мощностью от 75 кВт до 5 МВт (планируется увеличение единичной мощности до 50 МВт); котельные мощностью «от нуля до бесконечности» (самая большая наша котельная мощностью 415 МВт отапливает два города – Ломоносов и Петродворец); газовые термоблоки (или мини-котельные) ТГУ-НОРД; пеллетные котлы и котельные; электродкотлы; насосные станции...

Все сопутствующее оборудование делаем сами – металлоконструкции, емкости, здания. Много выпускаем и продаем газового оборудования, в частности газорегуляторные пункты ШРП-НОРД и ГРПБ-НОРД (шкафные и блочные). В этом направлении мы лидеры российского рынка – объемы выпуска ШРП домашней серии исчисляются тысячами штук.

ПКМ: Есть ли какие-либо особенности у Вашего оборудования? Вы привезли на выставку котел – скажите о нем несколько слов? И, самое главное, какие преимущества получает заказчик, выбирая Вас в качестве партнера?

И.Г.: Мы на этом рынке почти 20 лет. Газовый котел ГК-НОРД включен в линейку выпускаемого оборудования

потому, что он занимает большую долю в добавленной стоимости нашего основного продукта – котельных. До этого мы применяли котлы других производителей, сегодня преимущественно устанавливаем собственные котлоагрегаты. Мы просто заполнили нишу, увеличили создаваемую добавленную стоимость.

А вот то, что мы делаем по газовому оборудованию, достаточно уникально. Например, мы выпускаем шкафной регуляторный пункт подземного исполнения – это без преувеличения уникальный продукт, в стране лишь одна-две компании выпускают аналоги. Изготавливается продукт качественно, из хороших материалов, устанавливаются итальянские регуляторы.

Система менеджмента качества ISO-9001 у нас работает во всех производственных подразделениях. Инженер по качеству принимает каждый выпускаемый продукт. Разработана соответствующая процедура и документация. На каждый продукт есть лист выпуска, по этому листу учитываются любые замечания, начиная от качества поставляемых материалов и заканчивая конструкторской документацией. По каждому вопросу идет проработка, мы подходим к качеству очень серьезно, поэтому все наши продукты заслуженно имеют на рынке хорошую репутацию.

Что касается наших конкурентных преимуществ, то главное в том, что мы можем не просто сделать котел или котельную, а предложить комплексную услугу: от проектирования и производства оборудования до теплоснабжения потребителей. В том числе предложить концессионное соглашение региону или субъекту Российской Федерации. Такой комплекс услуг могут обеспечить не так много компаний, потому что это большие вложения, проработка экономической модели, техническая проработка, проектирование, согласование, в том числе сложных вопросов, касающихся строительных, надзорных органов, экспертизы. То есть рынок видит только маленький кусочек, то, что на поверхности, а кто с этим сталкивается, знает, что на самом деле это очень серьезная работа.

ПКМ: Какие Вы видите сегодня отраслевые проблемы в малой энергетике?

И.Г.: Я не вижу нерешаемых проблем. С одной стороны, сложно, а с другой, – квалифицированной компании с достаточным штатом, достаточным ресурсом, с хорошей подготовкой, обучением, с правильным подходом к



Котельная для нового жилого микрорайона в пос. Мурино (Ленинградская обл., Всеволожский район) мощностью 240 МВт



Котельная для стадиона «Санкт-Петербург Арена» мощностью 56 МВт

качеству и персоналу, становится работать проще, потому что рынок «расщепляется» от игроков, которые зашли на него случайно. Внести специалистов в единый национальный реестр, десяток по каждому виду деятельности - не всем дано. И чем более сложную работу мы выполняем, тем понятнее, что случайных людей от профессионалов отделяет целая пропасть.

ПКМ: Что Вы можете сказать о своих партнерах?

И.Г.: Всех поставщиков мы любим и ценим, стараемся работать таким образом, что если сразу договорились и нас не подводят ни по каким условиям, будь то цена или сроки, то работаем на постоянной основе.

ПКМ: Назовите кого-то поименно, пожалуйста?

И.Г.: Один из таких поставщиков – Wilo, крупнейший европейский производитель насосов, с которым мы работаем почти 20 лет. По горелкам работаем с компанией Eico, с ними начали сотрудничество тоже еще на заре нашей деятельности, в 2000-е годы. Тогда мы были основным и единственным их официальным поставщиком в России и заключили эксклюзивный контракт по поставкам на всю страну.

К сожалению, имеют место интеграционные процессы, отношения с некоторыми поставщиками трансформируются. В свое время мы очень продуктивно работали с «Виссманном», с «Будерусом», конечно и теперь по



Котельная в г. Ломоносове (Санкт-Петербург, Петродворцовый район) мощностью 415 МВт



Котельная на ул. Красного Курсанта, 20 (Санкт-Петербург) мощностью 58,8 МВт

отдельным проектам продолжаем с ними работать. Например, в ряде моделей ТГУ-НОРД мы применяем настенные котлы Viessmann, считаем продукцию этого бренда эталоном качества. Равно как Bosch и Buderus.

ПКМ: У Вас большой референциал, а можете ли назвать особенно памятный или уникальный объект?

И.Г.: Самым ярким, памятным проектом, наверное, является котельная для нового стадиона в Санкт-Петербурге, на

котором пройдут матчи чемпионата мира в 2018 году. Помню, как нас, подрядчиков, собрали в 2007 году (Губернатором города тогда была Валентина Ивановна Матвиенко) и сказали, что котельную для этого объекта нужно построить срочно. И в том же, 2007 году мы ее построили. И хотя сам стадион был сдан только в 2016-м, котельная была готова точно в срок. Изначально архитектура котельной задумывалась в форме футбольного мяча, потом была переработана до красивой оригинальной формы и выполнена из стекла.

Вообще каждый наш объект по-своему уникален. Например, в рамках программы реконструкции системы теплоснабжения Петроградского района мы построили большую котельную для Военно-космической академии им. Можайского и для прилегающих домов на улице Красного курсанта мощностью 50 МВт (тогда для нас это была большая мощность). Строили ее в существующем здании, в июне провели демонтаж старого оборудования, начали монтажные работы, а Министерство обороны (собственник территории) выделило землю в обрест, и дымовую трубу просто негде было поставить. Решение было принято нестандартное: мы оперативно перепроектировали, в крыше выполнили проем, через кровлю опустили дымовую трубу в центр здания, закрепили. Все до сих пор работает. Если бы мы пошли по пути обсуждения земельных вопросов в Минобороны, половина района осталась бы без отопления, потому что программа реконструкции подразумевала запуск

котельной к началу отопительного сезона, буквально за три-четыре месяца.

ПКМ: У Вас сложилась своя команда профессионалов. Кто эти люди? Как принимаются ключевые решения?

И.Г.: Основные решения в компании обсуждаются и принимаются коллегиально на техническом совете, который проводится еженедельно. Раз в неделю на техсовет выносятся все проектные и технические решения, отличающиеся от ранее рассмотренных. Если кто-то что-то хочет изменить, на техническом совете поднимает вопрос, он обсуждается и принимается решение, оформляется, заносится в документацию – и делается дальше только так. В проектно-конструкторском бюро работают 50-60 человек, в конструкторском бюро – порядка 10 специалистов.

ПКМ: Какие цели и задачи стоят перед Вашей компанией сегодня?

И.Г.: Работая в коммунальном секторе, мы хорошо понимаем специфику рынка, знаем те продукты, которые на нем особенно востребованы.

Так, у нас есть очень интересный продукт – пеллетный котел ПК-НОРД, работающий на древесных пеллетах, с полностью автоматизированной подачей пеллет. Такими малыми пеллетными котлами мы заменяем угольные котельные. Мы делаем котлы единичной мощностью до 200 кВт – это та мощность, где топливная составляющая не настолько влияет на размер тарифа. Это достаточно перспективное решение для негазифицированных регионов.

Для газифицированных регионов мы предлагаем газовый термоблок ТГУ-НОРД наружного размещения. Этот продукт появился в ответ на запрос рынка. Возведение котельной – это достаточно затратное мероприятие, потому что котельная является объектом капитального строительства. Маломощные котельные, например 300 кВт, не окупаются при переходе с угля на газ, потому что капитальные затраты большие. Поэтому было принято решение создать полноценную мини-котельную (термоблок), не являющуюся объектом капитального строительства. И продукт оказался востребован, особенно в регионах – десятки наших газовых термоблоков ТГУ-НОРД работают, и интерес к ним растет.