

«ДЛЯ НАС ГЛАВНОЕ — ИНТЕРЕСНЫЕ ПРОЕКТЫ И ИННОВАЦИИ»

В нынешнем году ростовский производитель систем водоотведения и водоочистки ООО «Ростинпром» получил новые патенты на инновационные решения и реализовал сложные проекты в разных отраслях экономики. По словам генерального директора компании Евгения Крашенникова, экономическая ситуация не оказала на рынок сильного влияния. Найти замену оборудованию европейских производителей оказалось сравнительно несложно, новые логистические цепочки уже выстроились, а главный фактор качества — использование эффективных цифровых систем проектирования, которые «Ростинпром» разрабатывает и развивает самостоятельно.



- Изменившаяся экономическая конъюнктура как-то повлияла на рынок водоотведения и водоочистки в нынешнем году?

- Можно с уверенностью сказать, что спрос на системы водоотведения и водоочистки остался прежним. Другой вопрос — возможности для развития отрасли. С этой точки зрения определенную роль сыграл уход с российского рынка европейских игроков, в первую очередь — производителей оборудования. Из России они ушли вместе со своими проектами и капиталами, в результате появился ряд простаивающих или недозагруженных предприятий, которые были локализованы в нашей стране. Если говорить о влиянии этой тенденции на рынок, то в части водоочистки оно было сравнительно невысоким. Сильнее уход европейских производителей оказался заметен в сегменте, связанном с выпуском оборудования для транспортировки сточных вод, особенно насосного оборудования. Ушедшие компании отказались от выполнения гарантийных обязательств. Есть отечественные предприятия, которые взяли их на себя де-юре, но фактически, я считаю, выполнить их не могут. Запасные части им придется запрашивать у официальных

производителей, которые уже не поставляют комплектующие в Россию. Перспективы параллельного импорта на нашем рынке пока непонятны. Сейчас сложно судить, какими будут сроки поставок по этим схемам и удастся ли их реализовать в принципе.

- Как развивался бизнес компании в 2022 году?

- Выручку мы нарастили, но не считаем ее ключевым для себя показателем. Для нас главное — инновации и новые проекты. Безусловно, их реализация влияет на выручку, но мы стремимся в первую очередь к высокой эффективности и обеспечению адекватной маржинальности. Она зависит в первую очередь от сложности проекта — чем выше используемые технологии, тем выше маржинальность. И не только наша: чем более современные технологические решения использует заказчик, тем выгоднее это ему самому с точки зрения оптимизации затрат и повышения эффективности работы предприятия.

- Новые проекты, требующие инновационных решений у вас в этом году появились? И стало ли их больше после ухода западных конкурентов?

- Нельзя сказать, что на рынке образовалось большое количество свободных ниш, однако определенные новые возможности, конечно, появились. Дело не только в уходе зарубежных компаний, но и в том, что многие российские заказчики переориентировались на отечественных поставщиков. Предприятия увидели, что работа с иностранными подрядчиками — риск, поскольку они могут в любой момент выйти из проекта, остановить поставки оборудования и т. д. Поэтому конкурентное пространство стало немного свободнее.

Интересные проекты в этом году у нас появились. Хотя предварительные переговоры о них мы в большинстве случаев начали раньше. Несколько месяцев назад мы получили патент на электрофлотационную установку для очистки сточных вод с повышенной эффективностью. Мы уже установили это оборудование на молочном производстве. Когда мы говорим о технологических инновациях в нашей отрасли, нужно понимать, что для каждого объекта разрабатывается уникальный проект, подбираются оптимальные технологии и соответствующее оборудование. До нас электрофлотационное оборудование того типа, который мы запатентовали, на предприятиях молочной промышленности никто не устанавливал. Не говоря уже о том, что в этой отрасли вообще не очень много эффективно работающих очистных сооружений. Кроме того, для нас важно, что речь идет не о бюджетном, а о коммерческом объекте. Между этими двумя категориями есть большая разница. В бюджетной сфере проекты реализуются поэтапно: сначала проектирование, потом поставка оборудования, строительство, пуско-наладочные работы. В коммерческом секторе строительство может начинаться еще до завершения проектирования, а главное — бизнес более скрупулезно подбирает оборудование. Просчитываются самые разнообразные нюансы, поэтому такие проекты, как правило, хотя и не всегда, сложнее.

- Это крупнейший проект, реализованный компанией в нынешнем году?

- Были и другие. Например, один из заказчиков поставил перед нами задачу спроектировать систему очистки хозяйственно-бытовых сточных вод мощностью 16 тыс. куб. м в сутки на муниципальном объекте. Нам удалось в самые сжатые сроки выполнить эту работу благодаря использованию собственных цифровых решений для проектирования. Помимо того, что они ускоряют процесс разработки, эти программные продукты исключают человеческий фактор, влияющего в проектировании очень высоко. Полностью избежать его редко удается даже несмотря на то, что все проекты проходят экспертизу — даже она не

всегда выявляет допущенные ошибки. Быть полностью уверенным в разработанном проекте сложно. Потому что проектировщику необходимо изучить огромный объем информации, выбрать из него оптимальные решения и при этом еще уверенно владеть прикладными навыками такой работы. Постоянно хранить все нужные для этого знания в голове просто невозможно. За два-три месяца, в течение которых инженер не работает с определенным видом объектов, значительная часть важной информации забывается. Поэтому гарантировать качество проекта, если он выполняется исключительно человеческими силами, очень сложно. А применение наших цифровых решений, разработанных уже несколько лет назад с участием ведущих ученых в области водоотведения и водоочистки, их знаний и опыта, мы можем быстро разрабатывать и реализовывать такие проекты. Фактически, мы оцифровали колоссальный объем научных знаний и постоянно пополняем его собственными наработками. И это позволяет нам быстро решать самые разнообразные задачи. Повторюсь, каждый проект — уникален. Например, в случае молочного производства, которое я упоминал выше, речь идет об очень сложном для очистки составе сточных вод. Мы брали пробы, анализировали их в своей лаборатории, после этого выбрали оптимальную технологию очистки, провели поставки оборудования по новым логистическим цепочкам. Достаточно быстро подобрать нужное решение и внедрить его без автоматизации проектирования вряд ли было бы возможно. А мы реализовали проект целиком в течение года. Это достаточно быстро.

- Удалось ли решить вопрос с поставками оборудования?

- Все, что требовалось заместить, мы заместили, причем, без потери качества. Может быть, какое-то оборудование, которое пришло на замену тому, которое использовалось раньше, даже более качественное. Потому что вместо привычных решений мы заново подбирали поставщиков. Не думаю, что дефицит оборудования сейчас является большой проблемой. На рынке есть и отечественные производители, и компании из Турции, Китая и других стран. Европейские комплектующие тоже доступны, изменились в основном схемы их поставки. Хотя сейчас вообще сложно конкретно говорить о стране происхождения товара. В большинстве видов оборудования используются узлы, изготовленные в разных странах.

Сейчас мы уже полностью отладили цепочки поставок и приобрели соответствующий опыт. Если даже в ближайшем будущем логистика опять будет нарушена, ничего страшного не произойдет — мы отстроим ее заново и продолжим работать.