

Сегодня наш заказчик — это теплогенерирующая отрасль и жилищно-коммунальное хозяйство. Суммарно мы хотим увеличить производство котельного оборудования в два раза, горелочного — почти в семь раз. Всю программу модернизации мы провели в короткие сроки и уже запланировали, какие инвестпроекты готовы реализовать в ближайшее время. Например, собираемся построить новый цех с нуля и расширить парк станочного оборудования под наши нужды.

Если резюмировать, сейчас мы производим котлы мощностью от 50 кВт до 209 МВт, осуществляем полный спектр услуг от проектирования до пуско-наладочных работ, шефмонтаж — силами нашего стратегического партнера АО «Группа компаний «ЕКС»».

— **Расскажите, пожалуйста, подробнее про модернизацию испытательной лаборатории.**

— До старта работ под брендом «Дорогобужкотломаш» я работал в дилерских представительствах зарубежных компаний, выпускающих котельное оборудование. И все годы, что я занимался коммерческими продажами, наблюдал следующее: наличие современной и эффективной испытательной лаборатории позволяет принять решение в пользу того или иного производителя. Именно здесь производится расчет заложенных характеристик и параметров оборудования. Благодаря этому мы обладаем необходимой компетенцией для производства оборудования под индивидуальный запрос заказчика.

Когда Группа компаний «ЕКС» запустила программу реконструкции, для всех нас основной задачей была модернизация нашей лаборатории. Мы оборудовали подразделение новыми испытательными стендами и написали программное обеспечение, отвечающее последним требованиям, расширили штат сотрудников в два раза.

ТРЕБОВАНИЯ ПО МОБИЛЬНОСТИ

— **За счет каких решений топ-менеджмент добился импортонезависимости «Дорогобужкотломаша»? Как сейчас предприятие справляется с санкционным давлением?**

— Конечно, санкции не могли обойти нас стороной, мы как потребители машиностроительного оборудования почувствовали это на себе. Но нам удалось значительно «смягчить удар». В 2020 году после старта инвестпрограммы оборудование для производства котельного оборудования и горелочных устройств мы не выбирали исключительно среди европейских производителей. В обновлении нашего производственного фонда участвуют и отечественные компании: в конце мая был запущен в работу агрегат от Челябинского завода промышленной модернизации. Уральское предприятие поставило нам установку, которая очищает перед сваркой и покраской профильные заготовки и готовые изделия на наших производственных линиях.



Второй стратегически верный шаг — использование российских комплектующих на этапе конструирования. У нас серьезный пул российских поставщиков, комплектующих и компонентов под наши котлы. Вентиляторы мы приобретаем у «Вега» (Москва), заготовки для автоматики — в «ОВЕН» (Москва) и «Кипприбор» (Барнаул), электродвигатели — у «Элком» (Санкт-Петербург), электроприводы — у «АБС Автоматизация» (Чебоксары), газовое оборудование — «ТермоБрест» (Беларусь), автоматизированные системы управления — «Текон» (Москва), промышленные контроллеры, на базе которых мы разработали свою систему управления, — «Прософт» (Екатеринбург). Я могу долго продолжать этот список.

— **После событий последних месяцев это выглядит так, будто интуиция вас не подвела, когда вы принимали такое решение — не полагаться сильно на европейские компании.**

— У нас был ряд требований к поставщикам комплектующих. Нам было важно, чтобы не только сами установки или станки были качественными, но и чтобы

нам предоставили хороший сервис. И так получилось, что часто российские компании выигрывали именно за счет того, что могли оперативно приехать на нашу площадку во время монтажа или эксплуатации проданного оборудования. К тому же, у европейских поставщиков была ограничена мобильность их специалистов на фоне пандемии, это тоже сыграло свою роль.

Есть еще одна причина, почему нам сейчас легче адаптироваться в сложных условиях, — наличие собственного инженерно-проектного центра. В подразделении трудятся более 40 специалистов по проектированию: начиная с самих котлов и заканчивая системами безопасности. Благодаря нашим инженерам удается модифицировать модели под самые разные нужды заказчиков. Например, если поставка того или иного котла невозможна в собранном виде из-за своих габаритов, оборудование разбирается на комплекточные блоки, подходящие по размерам для перевозки, которые затем собираются на месте.

Другая ситуация — когда требуется поставить запчасти к котлам, которые уже эксплуатируются энергетиками. «Дорогобужкотломаш» производит весь спектр запчастей, предлагает заказчикам любые узлы и элементы котлов. Предприятие может выполнить заказ, ориентируясь как по году выпуска котла, так и по действующим чертежам с внесенными новыми конструктивными изменениями. Все поставки сопровождаются комплектом технико-монтажной документации.

И это только два примера, как наш инженерно-проектный центр позволяет нам подстраиваться под каждого заказчика.

НА БАЙКОНУР И ГРОЗЭВЕШЬ

— **Нет ли опасений, что стагнация экономики приведет к тому, что контрактов в инфраструктурной сфере станет меньше?**

— Мы считаем, что поводов для пессимизма нет. Государство проводит большую работу для развития теплоэнергетической инфраструктуры. В рамках госсовета с регионами вице-премьером Маратом Хуснуллиным отрабатываются возможности по реконструкции старых инженерных сетей, замене неэффективных котельных. В целом физический износ оборудования большинства котельных России достигает порой 60%, так что мы видим запрос на новое качественное оборудование. И мы готовы его предложить. Видим, что ключевые игроки рынка не сбавляют темпы по обновлению своих мощностей. «Газпром энергохолдинг» продолжает осуществлять свои проекты.

— **Планирует ли компания выходить на экспортные контракты?**

— Исторически сложилось, что в советский период наши котлы поставлялись по всей территории Советского Союза. С уверенностью можно сказать, что все бывшие республики СССР были нашими потребителями в прошлом. Сегодня мы активно развиваем отношения с Узбекистаном, Беларусью, Казахстаном, Молдавией.

В Узбекистане и Казахстане уже открыты наши представительства: работают конструкторы и менеджеры для реализации новых проектов на территории упомянутых стран. В Узбекистане нашу компанию включили в список поставщиков для Министерства жилищно-коммунального хозяйства, первый контракт мы реализуем в пригороде Ташкента. Рассчитываем, что здесь мы суммарно заключим контракты на 800 млн руб. В Казахстане осуществили первый проект в городе Байконур, куда уже отгрузили два водогрейных водотрубных газомазутных котла. И в целом все страны СНГ — это наши потенциальные партнеры.

Важный этап для нашего производства — контракт с лидером европейского рынка «БДР Термия РУС». В соответствии с договором мы производим котлы под брендом De Dietrich.

Еще один зарубежный проект, которым мы гордимся, — отгрузки нашей продукции в Румынии. В конце прошлого года заключили договор на изготовление трубной системы водогрейного водотрубного котла для теплоэлектроцентрали «Грозэвешть» в Бухаресте. Отгрузку мы произвели в апреле 2022-го, оборудование будет использовано в системах отопления, горячего водоснабжения промышленного и бытового назначения. Вредные выбросы минимизированы — не более 100 мг на куб. м, что соответствует требованиям Европейского союза.

— **Такие амбициозные планы по экспортным и внутренним продажам требуют новых кадров. Какие цели ставите по найму специалистов? Насколько сложно искать подходящих сотрудников?**

— На момент, когда собственником нашего предприятия стала Группа компаний «ЕКС», штат составлял менее 300 человек. За период модернизации коллектив увеличился до 500. В ближайший год-полтора нам потребуется еще 150 сотрудников, ключевой запрос — на сварщиков, конструкторов и технологов. Часть потребностей закрываем за счет выпускников вузов: так, например, мы наняли 15 специалистов-выпускников МЭИ. Ребята пошли работать в конструкторское бюро, в лабораторию и в отдел продаж.