

Рынок теплотехнического оборудования: в ожидании энергетического кризиса...

Представим себе следующую схему. Практически любая высокотехнологичная продукция требует определенных интеллектуальных усилий. Эти усилия стоят некоторых средств — оплаты труда специалистов. Средства также должны быть потрачены на приобретение этого оборудования. Наконец, есть третья категория расходов — затраты на эксплуатацию. Назовем его отложенным платежом. Мы можем установить более надежное, но и более дорогое оборудование — тогда можно сэкономить на эксплуатационных расходах. Можно приобрести оборудование подешевле и обслуживать его самым тщательным образом, увеличив за счет этого сектор интеллектуальных затрат. Можно, наконец, сэкономить и на первоначальных вложениях, и на интеллектуальной составляющей, но следствием такой политики окажется рост отложенных затрат. Общее же количество денежных средств в целом остается примерно равным...

Теперь перейдем к специфике нашей работы. Это инжиниринг и поставка энергосберегающего оборудования, реализация различных решений для систем инженерного обеспечения зданий, сооружений и технологических процессов. Наши козыри — опыт, квалификация, выбор лидирующих поставщиков оборудования и сервис. Но проблемы продвижения наших услуг и оборудования связаны с тем, что строители объективно заинтересованы в снижении затрат на инжиниринг и оборудование, хотя и обязаны, благодаря административным мерам, устанавливать энергосберегающее оборудование. Проблема была бы решена, если бы весь комплекс затрат, и непосредственных и отложенных, несли бы одна структура. Но это не представляется реальным. Очевидно, нужны другие рычаги.

В принципе, наш главный союзник — потребитель услуг, т. е. собственник жилья. Но схемы потребительских предпочтений со стороны пользователя на рынке

Продвижение высокотехнологичного оборудования в сфере ЖКХ — в данном случае речь идет об энергоэффективном оборудовании для теплосберегающих систем — наталкивается на два противодействующих фактора. Первый — отсутствие возможности потребителя тепла действительно влиять на технологическую политику застройщика по выбору оборудования. Второй — отсутствие внятной системы административно-принудительных мер, которыми хотя бы временно могла бы компенсироваться первая проблема. Вероятно, выход из ситуации будет найден лишь после энергетического кризиса подобно тому, как обновлению Москвы способствовал пожар 1812 года... Об этом — в беседе с генеральным директором ЗАО «СИНТО» Евгением Николаевичем Киселевым.

пока не возникло — нет деятельных инструментов влияния на строителей на «разогретом» рынке, где покупается все, что строится. В результате с началом строительного бума ничего принципиально нового не произошло: стало лишь больше работы, потому что инвестиции в ЖКХ выросли, но и конкуренция за эти деньги выросла тоже. К счастью для нас и к сожалению для рынка, приходят конкуренты, которые в основном стремятся продавать оборудование, не беря на себя обслуживание — кадровый состав этих фирм не обременен глубоким инженерным опытом, хотя как продавцы они подкованы.

— Вы отметили, что грамотный сервис ведет к удорожанию услуги. Получается, что прогресс пока может рассчитывать лишь на административную поддержку.

— Администрирование всегда палка о двух концах. Оно, безусловно, дает определенный положительный эффект: например, территориальные нормы, предписывающие обязательное соответствие ограждающих конструкций здания нормам допустимых теплотерь. Есть и нормативные акты, которые предписывают использование прогрессивных решений в инженерных системах, — тоже шаг, который способствовал продвижению современного оборудования. Положительную роль сыграло и принятое в Петербурге постановление о внедрении узлов учета и средств автоматизации теплотребления. Однако нужны и следующие шаги. Логично ожидать такого действия со стороны

структур, которые контролируют эффективность расхода энергии, но вместо этого последнее время наблюдается, скорее, серия «бюрократических взрывов», усложняющих жизнь и строителям, и нам.

Не однозначна, на мой взгляд, и ситуация с узлами учета. Их внедрение позволяет отстаивать права перед теплоснабжающей организацией. Однако они не позволяют непосредственно регулировать теплотребление, поэтому не дают и реальных инструментов сокращения издержек. Кроме того, внедрено огромное количество узлов учета на зданиях и практически нет проектов с поквартирным учетом тепла, а именно такой учет дает максимальный эффект энергосбережения и экономии средств конечными потребителями.

Нет контроля и за внедрением перспективных решений в практику проектирования. Многие схемы устарели и сегодняшним реалиям не соответствуют, например, однотрубная разводка теплоносителя по квартирам. Схема поквартирной разводки известна уже давно, и, хотя она более металлоемка, ее эффект для энергосбережения намного выше, т. к. позволяет обеспечить контроль и регулирование потребления тепла непосредственным его получателем.

— В таком случае, продвижению современного теплового оборудования поможет ТСЖ, ведь именно они осуществляют эксплуатацию здания.

— ТСЖ всегда ограничено в ресурсах, потому что собрать с жителей даже лишние 10 рублей весьма непросто, не говоря уже о закупках нового оборудования. Их деятельность должна быть направлена на повышение качества эксплуатации оборудования. Сейчас рынок услуг по сервису инженерных систем не насыщен, и услуги немногочисленных грамотных специалистов стоят недешево, а ТСЖ стремится сэкономить на всем, и старыми сантехниками уже не обойтись.

Сегодня у нас в организации работает и развивается собственная служба сервиса — это единственная возможность обеспечить работу нашей техники. Сегодня всё внутридомовое обслуживание, в том числе нашего оборудования, ведут специализированные организации, отвечающие за весь комплекс эксплуатационных мероприятий, а это не всегда обеспечивает качество. В результате нашей службе сервиса приходится «зачищать» огрехи некачественной эксплуатации, которая, как мы наблюдаем, часто напоминает «стрижку купонов». Например, установленный нами теплообменник не промывается годами, и когда он перестает работать, то должен уже не обслуживаться, а подвергаться капитальному ремонту...

— По вашим словам, «старыми сантехниками» не обойтись. Понятно, что специалист должен быть квалифицированным. Но престижна ли сфера ЖКХ для работника?

— В нашей службе сервиса, как и на участке пусконаладочных работ, трудятся специалисты с высшим и средним техническим образованием. Допускаю, что могут быть и те, у кого образование не техническое: каких-то особо специальных знаний наше оборудование не требует, и разумному человеку со средним образованием достаточно усвоить несколько простых, но важных принципов его работы и выполнять инструкции. Что касается престижности, то сегодня специалиста, который занимается обслуживанием современных инженерных систем, уже нельзя называть сантехником, тем более что по квартирам мы не ходим и сифоны не меняем. Назовите этого специалиста наладчиком или даже инженером по

эксплуатации, и вопрос престижа будет решен.

— Поможет ли внедрение перспективных решений, той же лучевой разводки, в «отдельно взятых» квартирах, как компромисс между существующей и прогрессивными схемами? Например, сегодня продвигаются индивидуальные поквартирные отопительные котлы. Они позволяют отказаться от строительства коммуникаций, а также от использования централизованного отопления вообще?

— Я категорически против «отдельно взятых» решений, которые действительно сегодня пытаются осуществлять: навешивают мощные радиаторы, ставят даже отдельные подкачивающие насосы, а в результате система циркуляции теплоносителя в здании оказывается полностью разбалансирована. Владельцы квартир, не позаботившиеся о таких «усовершенствованиях», теплом оказываются обделены, хотя платят все наравне. Это же касается и попыток отказаться от централизованного теплоснабжения. В определенных ситуациях возможно применение блок-модульных котельных, но с надлежащим контролем за тем, как эти котельные эксплуатируются. Ведь котельная, какого бы размера она не была, является объектом повышенной опасности, а уже сегодня возникают ситуации, когда в городе на территории в полгектара скапливается три или четыре котельных с разной ведомственной принадлежностью. Что касается поквартирных отопительных решений, то это вообще напоминает печурки, стоявшие когда-то в каждой комнате. Децентрализация оправдана лишь там, где нет технической возможности решить вопрос с теплоснабжающими организациями, но есть централизованная подача газа, то есть сети все равно нужны. Более того, пропускная способность сетей газа и холодного водоснабжения должна усиливаться — ведь горячий водоразбор ведется за счет холодного трубопровода.

По большому счету нужна единая выверенная техническая политика, позволяющая максимально использовать преимущества и централизованного теплоснабжения, и децентрализованного.

— Где же выход из тупика, когда конечный потребитель не готов платить за качественное оборудование, а некачественное оборудование оказывается на поверку еще дороже?

— Необходимо сформировать общественное мнение о том, что современное энергетическое оборудование нужно всем — оно сохраняет и сберегает ограниченные ресурсы газа и нефти. В психологии мы мало отличаемся от других жителей планеты, разве что больше других склонны дожидаться, пока «гром грянет». Этот гром — топливноэнергетический кризис, который в свое время заставил и Европу, и США пересмотреть подход к энергосбережению и построению экономики в целом. И эта идея должна завладеть умами законодателей и рядовых граждан.

Определенный эффект даст и формирование потребительских предпочтений. Сейчас есть попытки влиять на потребительские предпочтения конечного пользователя через общественную деятельность инженерных организаций — в частности, через общественные рейтинги, аттестации компаний. Но пока серьезных плодов они не принесли, потому что как только аттестация становится значимой для рейтинга, критерии выбора становятся непрозрачными или условными. Но как бы то ни было, думающие о своем имидже строители уже задумываются о современных инженерных системах как дополнительном инструменте привлекательности. «Интеллектуальность» здания становится значимым критерием его коммерческого преимущества.

Надежная работа инженерных систем в нынешних условиях невозможна без таких тепловых узлов, которые, в частности, разрабатывает и поставляет «СИНТО».

— А если, не дожидаясь кризиса и роста сознательности строителей, поднять цены на тепло, обосновав это ростом цен на газ и металл?

— Взвинчивание тарифов вызовет лишь социальную напряженность, а эффекта не даст, пока в руки потребителю не будет дан инструмент регулирования собственного теплоснабжения.