

За 20 лет своего существования Санкт-Петербургская компания «СИНТО» прошла немалый путь и сегодня является одним из преуспевающих системных интеграторов России, работающих как в сфере ЖКХ, так и в промышленности. Об автоматизации инженерных систем, необходимом для этого оборудовании, о дистрибуции, конкуренции и многом другом мы беседуем с [Евгением Григорьевичем Китайчиком](#) – руководителем направления отдела приводной техники компании «СИНТО».

ЦИТАТА: Каждый год мы реализуем свыше 100 проектов ИТП, порядка 100 насосных станций и около 300 систем управления и диспетчеризации различной сложности.

ИСУП: Прежде чем мы начнем разговор об автоматизации, хочется задать вопрос из совершенно другой области. Почему у вашей компании такое название? Это как-то связано с традиционной религией Японии?

Е. Г. Китайчик: Это аббревиатура, которая первоначально расшифровывалась как «Сервис. Инжиниринг. Научно-техническое обслуживание», поскольку компания занималась разными работами, в том числе и научно-исследовательскими разработками в области термоядерной энергетики будущего. В настоящее время профиль компании довольно четко сформировался, чистой наукой мы не занимаемся, и теперь «СИНТО» можно расшифровать скорее, как «Системы инженерные.

Новации. Технологии. Оборудование». Поэтому пишется это слово заглавными буквами. А подробнее о компании можно прочесть на сайте www.cinto.ru.

Компания ЗАО «СИНТО» проектирует и производит модульные решения, в состав которых входят как системы контроля и диспетчеризации, так и инженерное оборудование.

ИСУП: К какой области относятся системы, которые вы предлагаете заказчикам? Это, скорее, инженерное оборудование или контролирующие системы, собирающие данные с удаленных устройств?

Е. Г. Китайчик: Компания ЗАО «СИНТО» проектирует и производит модуль-



Е. Г. Китайчик,
руководитель направления
отдела приводной техники
ЗАО «СИНТО»

ные решения, в состав которых входят как системы контроля и диспетчеризации, так и инженерное оборудование. Основные комплексные продукты компании, представленные на рынке, – это индивидуальные тепловые пункты, насосные станции и шкафы управления.

ИСУП: На каких ответственных объектах вы выполнили работы и какое количество решений предложили на рынке?

Основное наше конкурентное преимущество – в нашем инжиниринге, а не в используемом для решения задач оборудовании.

Е. Г. Китайчик: Каждый год мы реализуем свыше 100 проектов ИТП, порядка 100 насосных станций и около 300 систем управления и диспетчеризации различной сложности. Самые значимые объекты и реализованные проекты можно увидеть на нашем сайте, не думаю, что сейчас имеет смысл их все перечислять.

ИСУП: Вы используете в своих системах компоненты автоматики крупных западных компаний, например преобразователи ча-

стоты от компании «Данфосс». Вы приобретаете эту продукцию на каких-то особых условиях?

Е. Г. Китайчик: Да, наша компания является генеральным дистрибьютором департамента силовой электроники компании «Данфосс». Многие свои решения мы реализуем с помощью частотных преобразователей VLT Danfoss. С этой компанией мы сотрудничаем уже около 20 лет и за это время сумели построить взаимовыгодные, доверительные партнерские отношения. И следовательно, можем предложить нашим заказчикам весьма выгодные условия сотрудничества.

ИСУП: В вашей компании есть доля «Данфосса»?

Е. Г. Китайчик: Нет, мы независимая инжиниринговая компания, связаны с «Данфосс» только дистрибьюторским и сервисным договорами. В своих проектах и решениях мы, учитывая интересы наших заказчиков, осуществляем подбор оптимального оборудования для конкретной задачи, а не просто продаем оборудование каких-либо производителей.

ИСУП: Тогда почему был выбран именно «Данфосс»?

Е. Г. Китайчик: Потому что мы убедились в надежности и качестве этого оборудования. Компания «СИНТО» является крупнейшим дистрибьютором таких компаний, как шведская «Альфа Лаваль», датские GRUNDFOS и BROEN. Но я еще раз делаю акцент на том, что основное наше конкурентное преимущество – в нашем инжиниринге, а не в используемом для решения задач оборудовании.

ИСУП: Вы применяете комплектующие только зарубежных производителей или отечественных компаний тоже? Если в ваших системах используется отечественное оборудование, то какое именно и каков его процент?

Е. Г. Китайчик: Приоритетом является надежность и работоспособность систем, соответственно для нас не имеет значения, отечественный или зарубежный производитель комплектующих, – мы несем ответственность за наш продукт и сервисные обязательства. Но, к сожалению, если уж говорить честно,

в большинстве случаев мы используем зарубежные комплектующие самых распространенных на рынке производителей, так как стараемся создавать качественные и недорогие решения, легкие в обслуживании.

ИСУП: Какими собственными разработками занимается компания «СИНТО»? Ведется ли какая-то научно-техническая работа?

Е. Г. Китайчик: Я бы не назвал ее научной, мы в большей степени практики или производственники, если хотите. Мы проводим аудит инженерных и технологических систем, разрабатываем технические решения и предоставляем технико-коммерческое обоснование по внедрению энерго- и ресурсосберегающих решений на базе систем частотного регулирования. Большинство наших продуктов идет с разработанным нами же программным обеспечением. Все свои модульные решения и системы мы изготавливаем на своем производстве на основе собственных ресурсов.

ИСУП: А как давно вы модернизировали производство оборудования и насколько оно соответствует современным стандартам?

Е. Г. Китайчик: В прошлом году мы получили сертификат Системы менеджмента качества, подтверждающий соответствие требованиям ИСО 9001-2008 (ISO 9001:2008). В этом году планируем расширить производственные площади в несколько раз. А модернизация у нас происходит постепенно и постоянно – этот процесс, как хороший ремонт, никогда не заканчивается.

ИСУП: А что вы можете сказать о сертификате ИСО? Насколько он важен в России и обращают ли на него внимание ваши клиенты? Может быть, это просто дань моде?

Е. Г. Китайчик: Сертификация – это престижно для компании. Если бы это не было важно, зачем тратить на процесс получения сертификата столько времени и сил? Хотя, если вы хотите знать лично мое мнение, мне кажется, что у нас в России клиенты сертификатам уделяют не слишком много внимания. Возможно, не все хорошо представляют

себе, что это такое и зачем оно нужно. Ну а топ-менеджеры компаний, конечно, понимают, что сертификация – это определенный знак качества. Продукция и услуги компании ЗАО «СИНТО» в 2011 и 2013 годах были удостоены почетных дипломов «Лидер строительного качества» на конкурсах, проведенных Комитетом по качеству и безопасности строительства при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО при поддержке Национального объединения строителей России.

Модернизация у нас происходит постепенно и постоянно – этот процесс, как хороший ремонт, никогда не заканчивается.

ИСУП: На рынке существует два варианта построения систем. Одни системы крепко связаны с каким-то конкретным производителем, и, если потребуется модернизация, ремонт или расширение, нужно обращаться вновь в ту же самую компанию. Другие созданы из типовых комплектующих, поэтому при необходимости можно воспользоваться услугами любой другой компании из этой сферы. Какого подхода придерживаетесь вы?

Продукция и услуги компании ЗАО «СИНТО» в 2011 и 2013 годах были удостоены почетных дипломов «Лидер строительного качества» на конкурсах, проведенных Комитетом по качеству и безопасности строительства при Координационном совете по развитию строительной отрасли СЗФО при поддержке Национального объединения строителей России.

Е. Г. Китайчик: Мы всегда предлагаем заказчику варианты на выбор. По возможности мы стараемся все-таки не привязывать его к себе. Если, конечно, ему не требуется космический корабль или нетиповое программное обеспечение. Наши решения построены на типовых комплектующих, которые при необходимости легко можно заменить, не обращаясь к нашим услугам. И если можно



▲ Наладка учебно-демонстративного стенда системы теплоснабжения в Колледже городского хозяйства

построить типовую насосную станцию на базе частотного преобразователя «Данфосс», мы всегда предложим это решение. Однако когда требуется создать более сложную систему, то волей-неволей заказчик оказывается связан с нами надолго.

Спектр отраслей промышленности, где мы в данный момент уже работаем, очень широк – металлургическая, металлообрабатывающая, химическая, нефтеперерабатывающая, пищевая, целлюлозно-бумажная и другие.

ИСУП: Где у вас больше всего заказчиков – на предприятиях или в сфере ЖКХ? Или, может быть, в других областях?

Е. Г. Китайчик: Компания «СИНТО» работает на строительном рынке уже 20 лет. Поэтому многие наши клиенты – из сферы ЖКХ. Однако в последние годы разви-

Сегодня мы создаем насосные станции, тепловые пункты, другие инженерные системы. Два года назад был налажен выпуск шкафов управления для систем пожаротушения.

вается сотрудничество с промышленными предприятиями, даже создан специальный отдел, занимающийся этим направлением. Причем спектр отраслей промышленно-

сти, где мы в данный момент уже работаем, очень широк – металлургическая, металлообрабатывающая, химическая, нефтеперерабатывающая, пищевая, целлюлозно-бумажная и другие.

ИСУП: В каких городах вами созданы инженерные системы? Только ли в России или еще за рубежом? Планируете ли вы расширять свое влияние?

Е. Г. Китайчик: Мы работаем на всей территории России. Основной объем проектов реализуется в Северо-Западном федеральном округе России. В зарубежных проектах пока участия не принимаем.

ИСУП: У вас на сайте можно найти информацию об очистке технологических жидкостей. Пожалуйста, расскажите подробнее об этом процессе.

Е. Г. Китайчик: Очистка технологических жидкостей – основа безопасной работы оборудования и предприятия в целом, и для этого процесса тоже создается инженерная сеть. Возможны различные варианты очистки технологических жидкостей, но среди них выделим два основных метода: химический (дозирование различных химических реагентов) и механический (фильтрация, сепарация). Так вот, наряду с другим оборудованием, мы продаем и оборудование для очистки технологических жидкостей – главным образом, механической: например, декантерные центрифуги Alfa Laval, сепараторы, фильтры.

ИСУП: Расскажите немного о том, как все начиналось, когда была образована ваша компания. Это были сразу инженерные проекты или сначала вы продавали отдельное оборудование?

Е. Г. Китайчик: Мы начинали с продажи импортного оборудования – это было почти 20 лет назад, в 1993 году. Но уже три года спустя стали вести работы по реконструкции систем теплоснабжения. Например, в 1996 году нас было два крупных проекта – реконструкция парового теплового пункта завода «Петросталь» и системы теплоснабжения завода «ЭРА-Хенкель». А еще через два года мы уже начали производить модуль-

ные тепловые пункты СиТерМ. Сегодня мы создаем насосные станции, теплопункты, другие инженерные системы. Два года назад был налажен выпуск шкафов управления для систем пожаротушения. У нас есть представительства в Петрозаводске и в Москве.

ИСУП: Сейчас на рынке особенно сильно чувствуется конкуренция, многие компании начали предлагать свои услуги по автоматизации, причем, заметим, достаточно недорогие услуги. Не пугает ли вас конкуренция, кого вы можете назвать своим главным конкурентом?

Е. Г. Китайчик: Конкуренция нас не пугает. Наоборот, конкуренция позволяет делать свою продукцию только лучше и качественнее, и работать так интереснее. Многие предлагают услуги по автоматизации, но насколько они грамотно разработаны, это вопрос.

ИСУП: А главным конкурентом кого вы можете назвать? Или назовите хотя бы признаки главного конкурента.

Е. Г. Китайчик: На рынке много фирм, предлагающих аналогичные услуги и продукцию. Но назвать компанию, которую можно сравнить с нашей в полном объеме предлагаемых услуг и товаров, я затрудняюсь. В каждой области есть свои конкуренты, и их достаточно много, но компаний, которые профессионально осуществляют инжиниринг, проектирование,

комплектацию, производство, монтаж и авторизованное сервисное обслуживание, на рынке инженерных систем очень мало. Широкий спектр оборудования и услуг — одно из главных конкурентных преимуществ «СИНТО».

ИСУП: Говорят, у вас небольшая тучка кадров. Поделитесь опытом, чем вы удерживаете людей, как стимулируете, как мотивируете?

Конкуренция нас не пугает. Наоборот, конкуренция позволяет делать свою продукцию только лучше, и работать так интереснее.

Е. Г. Китайчик: На самом деле, нельзя сказать, чтобы ее совсем не было, текучка кадров есть, как и везде. Да это и естественно: люди стремятся развиваться, приумножать свои навыки. Мы стараемся удержать сотрудников, давая им возможность для самореализации, открывая новые направления и, следовательно, позволяя людям разрабатывать и продвигать решения в новых сферах. Коллектив ЗАО «СИНТО» очень разносторонний, много молодых и перспективных сотрудников работает в компании. Но мы — единая команда, и, наверное, именно в этом секрет успеха.

ИСУП: Что бы вы хотели пожелать читателям?

Е. Г. Китайчик: Хотелось бы пожелать не останавливаться на достигнутом. Идти вперед, совершенствоваться. И тогда успех обязательно придет.



ПТА
ЭКСПОЗИЦИЯ
Санкт-Петербург

VII Специализированный форум
- ПТА. Интеллектуальное здание -
21 — 22 мая 2014 г.
Санкт-Петербург, ул. Таврическая, д. 10

12

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ
оборудование, технологии, программное обеспечение для:

- повышения уровня комфортности;
- оптимизации ресурсов и эксплуатационных затрат;
- обеспечения эффе́ктивного функционирования инженерных сетей в здании;
- обеспечения безопасности человека в здании;
- реализации проектов «под ключ» интеллектуальных зданий и умных домов;
- создания комплексных систем автоматизации зданий: проектирование, внедрение, эксплуатация, обслуживание;
- строительства и оснащения энергоэффективных зданий, Passive House, Green Building.



Организатор:
Экспопроектика
www.pta-expo.ru

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 448-03-38
E-mail: info@pta-expo.ru

Москва
Тел.: (495) 234-22-10
E-mail: info@pta-expo.ru