

«Группа ЭНЭЛТ»: качественный продукт по справедливой цене

Практическое решение вопросов импортозамещения зависит от заинтересованности и умения конкретных промышленных компаний и объединений. «Группа ЭНЭЛТ», основанная в 2007 году для обеспечения полного комплекса услуг и создания оборудования в области электропитания и электроснабжения, нацелена на эффективное развитие отечественного производства. Основные потребители компании — субъекты, работающие в отраслях телекоммуникации, электроэнергетики, промышленности. О том, какие вопросы сегодня решает отечественный бизнес, рассказывает генеральный директор ООО «Группа ЭНЭЛТ» Алексей КРЕМЕР.



— Алексей Христьянович, Ваша компания хорошо известна на рынке. Однако она растёт, меняется структурно. Что сегодня представляет собой «Группа ЭНЭЛТ»?

— Это производственно-инжиниринговая компания. У нас две производственные площадки — в Москве и Казани. Там же размещены инженерные центры по НКУ, системам бесперебойного питания, климатическим шкафам, аккумуляторным батареям. Кроме того, действуют сбытовые подразделения в Алма-Ате, Новосибирске, Санкт-Петербурге, Москве, Казани, Минске, Ставрополе. Созданная «с нуля» компания за семь лет заметно развилась, а коллектив увеличился с 2 до 150 человек. Производственные мощности позволяют выпускать продукции на 1,5—2 миллиарда рублей в год. При этом мы большое значение уделяем балансу цены и качества. Девиз компании — «Качественные решения по справедливой цене». Мы все годы придерживаемся этого эталона, поэтому наша продукция при неизменно высоком качестве всегда дешевле (в крайнем случае — на том же уровне), чем у конкурентов.

— А как Вам сейчас живётся при таком дефиците, когда налицо обесценивание рубля, а курс валют подлетел до небывалых высот?

— Трудно, но не критично. Мы всегда занимались тем, что сегодня называется «импортозамещение». А в рамках последних решений Правительства РФ и общей тенденции к расширению отечественного производства просто усилили эту работу.

— Отразилась ли девальвация рубля на стоимости продукции компании?

— Конечно. Однако не так трагично, как могло бы быть. При 70-процентной девальвации рубля стоимость нашей продукции увеличилась не более чем на 30%. Добиться такого заметного ограничения роста цен нам удалось за счёт большой добавленной стоимости российской комплектации и грамотных инженерных решений специалистов компании «ЭНЭЛТ».

У нас достаточно много собственных решений, ведь большинство наших специалистов закончили МЭИ. Как оказалось, это имеет огромное значение: колоссальный запас знаний, полученный в институте, помноженный на критический подход к решению специализированных проблем, позволяет нашим сотрудникам профессионально обсуждать любые технические вопросы с компаниями любого уровня.

Важно отметить: продуктовая политика нашей компании изначально была сориентирована на собственное производство, более 60% продаж компании — продукция «Группы ЭНЭЛТ», поэтому от курсовых скачков мы пострадали не так сильно, как те, кто был больше заточен под западную продукцию.

— Чем компания занимается сегодня?

— Основной тренд — это накопители электроэнергии на базе литиевых батарей. Нашим заказчикам и нам самим это направление кажется очень интересным. Работу по накопителям мы начали два года назад и за это время подготовили ряд эффективных решений как

для промышленных и телекоммуникационных, так и для электроэнергетических компаний. В частности, в декабре 2014 г. в ОАО «Сахаэнерго» был завершён уникальный проект: в рамках реконструкции устаревшей дизельной электростанции в якутском селе Батамай возведена первая в России модульная электростанция, совмещённая с солнечными батареями и накопителями на литиевых аккумуляторах. Работы по проектированию и модернизации осуществила «Группа ЭНЭЛТ». Думаю, уже в мае мы получим информацию о том, насколько эффективно проявили себя в этих условиях накопители электроэнергии. Уверен, что для таких посёлков, как Батамай, отрезанных от региональных сетей и живущих только за счёт «северного завоза», где киловатт-час стоит 40 рублей, накопители — это решение всех основных проблем, связанных с минимизацией расходов на дизельное топливо, бесперебойным и экономичным энергоснабжением, развитием местных производств, повышением качества жизни людей.

— Эффективность применения накопителей электроэнергии и обоснованность инвестиций в эту сферу до конца ещё не понятна, поэтому сейчас отрабатываются пилотные проекты на малых объектах. А если окажется, что накопители не так уж эффективны? Придётся свернуть работу?

— На мой взгляд, дело не в самих накопителях, а в эффективности управления ими. До конца ещё не сформирована схема, как ими правильно управлять, и решением этого вопроса озабочены многие компании. В частности, одна из крупных телекоммуникационных компаний планирует в нескольких регионах страны реализовать проект применения накопителей ёмкостью до 10—15 тысяч ампер-часов. В связи с этим обратилась к нам с просьбой разработать соответствующие решения и продукты. Это очень серьёзный запрос. Ни один производитель в мире с такими масштабами ещё не работал. Но мы намерены действовать в этом направлении, с привлечением ведущих научно-технических групп страны.

— Какие ещё задачи Вы ставите перед собой?

— В 2015 году мы поставили цель жёстко уйти в

собственное производство, развивать технологические цепочки с отечественными производителями. Компания не планирует вводить дополнительные производственные мощности, но намерена производить те элементы и комплектующие, которые раньше приобретались на Западе (выпрямители, источники бесперебойного питания, батареи для погрузчиков и пр.). Хотим применить у себя принцип универсальности сборочной площадки.

— Не отразится ли это негативно на качестве продуктов? Слишком уж мы избалованы западными поставками.

— На первом своём совещании в этом году руководители и специалисты «Группы ЭНЭЛТ» отмечали, что сами не ожидали, насколько зависимы от западных поставок, и только на третьем совещании нам удалось убедить наших сотрудников осваивать российскую комплектацию. Так что курс на импортозамещение — дело непростое. Но мы переломим ситуацию. В ходе дискуссии, кстати, были выявлены новые российские партнёры, готовые работать по нашим запросам. Речь идёт прежде всего об их технической, технологической, кадровой оснащённости. Наши заводы могут производить высокотехнологичную, качественную продукцию. Проблема в том, что отечественный производитель явно недооценен. Причина — недостаточные, на мой взгляд, работа с клиентами, позиционирование себя на рынке, выстраивание оптимальных связей с партнёрами.

— В заключение не могли бы Вы немного осветить недавний корпоративный конфликт, связанный с Вашей компанией?

— Как вы понимаете, не хотелось бы вспоминать достаточно некрасивую историю. Скажу так, попытка рейдерского захвата нашей компании была остановлена. Впервые, может быть, я поверил в нашу правоохранительную и судебную систему. Грамотные и профессиональные действия судей, а также сбалансированное законодательство РФ позволило нам выйти из сложной ситуации. Теперь всё будет хорошо!

Беседовала Людмила ЮДИНА

ЭНЭЛТ
объединяя энергии

- Успешный опыт реализации крупных проектов;
- Собственное производство (Москва, Казань);
- Склад оборудования и комплектующих;
- Представительства компании в России, Белоруссии и Казахстане;
- Партнерские отношения с крупнейшими отечественными производителями;
- Индивидуальный подход к каждому заказчику.

ООО «Группа ЭНЭЛТ» | Адрес: 111250, г. Москва, Проезд Завода Серп и Молот, д. 6 | Тел.: (495) 287-33-88 | www.enelt.com