

«Мала, да удала!» — так можно сказать про малую энергетику, позволяющую бизнесу быть стабильным в бушующем море электросетей России. О перспективах развития этой отрасли, современном энергетическом законодательстве, а также о том, как кризис действительно становится возможностью и почему самое главное — это люди, рассказал корреспонденту журнала генеральный директор ООО «Компания Питер Белл» Андрей Пугачев.

— Андрей Анатольевич, рынок малой энергетики России начал активно развиваться в 1990-е годы. Почему именно тогда?

— Дело в том, что задача малой энергетики, в отличие от большой, — не только снабдить какой-либо объект электроэнергией, но и обеспечить его энергетическую безопасность. А в 90-е годы в энергетике России ситуация сложилась таким образом, что вопросы этой самой безопасности стали вставать все чаще и чаще. В то же время начал развиваться и частный бизнес, для которого энергетическая безопасность — вопрос первостепенной важности. Поэтому проблемы с энергоснабжением вынуждали бизнес обзаводиться собственными энергоустановками. Таким образом, высокая степень износа энергетического оборудования, отсутствие сбалансированной политики в области технического перевооружения энергообъектов, слабое сервисное обслуживание, инертность энергетических монополий к нововведениям (в том числе и к внедрению альтернативных видов топлива) стали основными факторами развития малого бизнеса в области энергетики.

— Однако малая энергетика развивается и сейчас, 20 лет спустя. Неужели с тех пор в электроэнергетике России ничего не изменилось?

— Изменилось, но не радикально. Зато изменилось отношение бизнеса к вопросам собственной безопасности и, наверное, его возможность обеспечить эту безопасность. Сегодня все большее количество представите-

# ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ — ЗАЛОГ УСПЕХА

- текст | Илья ТИТОВ
- фото | Сергей КУЛИКОВ

лей бизнес-сообщества понимает, что убытки от простоя производства из-за отключения питания в разы превышают затраты на резервную систему электропитания. Если раньше малая энергетика была востребована только в МЧС или в Минобороны, то сейчас она все больше и больше востребована в гражданской сфере. И это касается не только малого бизнеса, но и, возможно, в первую очередь, крупного, поскольку финансовые потери и объем ответственности в случае проблем с энергоснабжением у крупного бизнеса значительно выше, чем у малого. За примером далеко ходить не надо: последствия аварии на Саяно-Шушенской ГЭС могли быть менее значительными, если бы там имелись резервные мощности, которые помогли бы закрыть задвижки и вовремя перекрыть воду.

— **В каких сферах деятельности гарантированное электропитание наиболее востребовано?**

— Чтобы не быть голословным, приведу в качестве примера наших собственных клиентов. Это очень широкий спектр потребителей: предлагаемое компанией оборудование находит применение в нефтегазовой и горнодобывающей отраслях; в строительстве, промышленности, торговле и энергетике; на предприятиях, производящих товары народного потребления и продукты питания; в учреждениях здравоохранения, в государственных и муниципальных предприятиях, а также в решении резервного и аварийного питания дома, дачи или коттеджа. Например, в 2006 году мы осуществили установку новой дизельной электростанции на острове Валаам, решив его энергетическую проблему — это был заказ ТГК-1. В настоящее время готовится поставка нашего оборудования для реконструкции одного из энергоблоков на ЛАЭС в Сосновом Бору. Недавно мы выиграли тендер на строительство электростанций в больницах Благовещенска и Екатеринбурга. Наше оборудование обеспечивает бесперебойную работу в Новом Уренгое (месторождение «Русское»), в Улан-Удэ (Горнообогатительный комбинат «Озерный»), в Нефтекамске (ООО «Нефтекамское управление буровых работ»). Кроме того, у нас есть проекты, связанные с развитием аэропортов малой вертолетной авиации —

мы обеспечивали электроснабжением аэропорты в Новосибирске, Нальчике, Барнауле, Новокузнецке, Геленджике и даже в Бочаровом Ручье в Сочи. География наших поставок распространяется от Северо-Запада до Дальнего Востока.

— **В последнее время много говорится о несовершенстве энергетического законодательства России. Чем именно оно несовершенно, на ваш взгляд, и к каким проблемам в экономике приводит?**

— Увы, это так. Законодательство в области энергетики тормозило и тормозит развитие малого энергетического бизнеса и, как следствие, любого другого бизнеса. Ведь энергетика — это локомотив экономики.

---

• **Андрей Пугачев:**

**«Мы стараемся развивать в нашей компании то, что называется соревновательным духом. Регулярно проводя аттестации и конкурсы среди наших сотрудников, мы награждаем их как материально, так и морально — аттестатами «Лучший по профессии». Ведь люди не всегда работают только за деньги. Я считаю, что здоровую конкуренцию нужно поощрять, причем на самых разных уровнях — как среди работников, так и среди компаний. Поэтому конкурс ЛОТПП очень важен для дополнительной стимуляции бизнеса. Всегда приятно, когда твою честно выполненную работу и успех оценивают по заслугам. Мы благодарим ЛОТПП и руководство Ленобласти за высокую оценку нашей деятельности»**

---

В первую очередь можно назвать проблемы, связанные с согласованием проекта энергоустановки. Есть электростанции мощностью 10–15 мегаватт, а есть в 30 киловатт — для частных нужд и малых производств. Количество же согласований, необходимое для запуска и тех и других, — одно и то же. И несмотря на то что сейчас ситуация немного изменилась — установки до 100 кВт разрешили устанавливать без согласования, — это не изменило проблему в корне, поскольку самая востребованная мощность — это 300 кВт.

Другая проблема связана с неразвитостью нормативно-правовой базы, тормозящей развитие частного электропроизводства, в том числе на основе экологически чистых источников энергии. Такое положение вещей создает условия для монополизации отрасли и мешает развитию малого энергопроизводящего бизнеса. Именно поэтому у нас не развива-

ется такое перспективное направление, как ветроэнергетика. И это очень обидно: ведь это экологически чистая энергия, кроме того, она не тратит ресурсов, как в случае с дизельными или газовыми электрогенераторами. А на Западе фермер, купивший ветряную электростанцию мощностью 500 кВт, может продавать вырабатываемую электроэнергию в сеть. Причем государство покупает эту энергию на 2 цента дороже и обязывает электросетевые компании делать то же самое, поскольку, как было сказано, это экологически чистое производство. Для справки: ветряк окупается за три года.

Дания или Испания генерируют посредством ветроэнергетики — так на-

зываемой «зеленой» энергетикой — до 40% от всей энергии, вырабатываемой в стране. А мы — только 0,01%, хотя ветра в России не меньше, а места намного больше. Особенно это касается прибрежных территорий. По оценкам ученых, мы могли бы производить до 25% электроэнергии за счет ветра. А мы бросаем деньги на ветер, вместо того чтобы их из ветра получать. Я считаю, что эта та проблема, которую необходимо решать законодательной властью на самом высоком уровне.

Не менее сложная ситуация наблюдается в ЖКХ. Я имею в виду газопоршневые электростанции, которые с успехом могли бы применяться в этой сфере, но по той же причине не применяются. Дело в том, что КПД газопоршневой электростанции — 30–40%. Все остальное вылетает в трубу и рассеивается в виде тепла. Но если поставить блок утилизации тепла, «снимаемого» с двигателя и радиаторов, КПД увеличивается вдвое.



- **Андрей Пугачев:** «Компания Питер Белл» состоит в ЛОТПП с 2005 года. Это дает нам возможность устанавливать новые партнерские отношения, а также, благодаря семинарам, проводимым Палатой, узнавать об изменениях в законодательстве и новых тенденциях в бизнесе»

### справка

ООО «Компания Питер Белл» — российская энергетическая производственная фирма, известная на рынке более семи лет. Компания специализируется на комплексном решении вопросов в области обеспечения гарантированного электропитания объектов различного назначения, пусконаладочных работ, сервисного и послегарантийного технического обслуживания электростанций. В структуру компании входит собственное производство, проектный и конструкторский отделы, сервисные службы, монтажно-наладочные подразделения. Линейка оборудования, предлагаемого компанией, включает дизельные и газопоршневые электростанции мощностью от 5 кВт до 1,6 МВт, контейнеры промышленного и бытового назначения, нестандартное оборудование для цементирования скважин, щиты управления дизельными электростанциями, комплектные трансформаторные подстанции и источники бесперебойного питания. Клиентами компании стали более 350 коммерческих, государственных и муниципальных предприятий в различных регионах РФ.

Это тепло может использоваться для обогрева помещений и горячего водоснабжения. Но самое интересное, что затраты на газоснабжение простой газовой котельной и газопоршневой электростанции, которая может обеспечивать тот же объем теплоснабжения плюс электроэнергию, — одинаковы! Сейчас довольно часты аварии в ЖКХ, поскольку многие тепло- и электросети изношены. А если локализовать источники тепла и электроэнергии, приблизив их к домам, этого можно было бы избежать. Но — увы: экономически это выгодно, но у нас — невозможно...

— Несмотря на все проблемы с законодательством и кризис ООО «Компания Питер Белл» успешно развивается, о чем свидетельствует ваша победа в конкурсе «Бизнес, развивающий регион» в номинации «Антикризисное развитие». Действительно ли кризис стал для вас «не только опасностью, но и возможностью»?

— Да, это действительно так. Несмотря на то что в целом спрос на резервные электроустановки снизился, кризис стал фактором нашего развития. Во многом благодаря ему мы стали целенаправленно проводить структурные изменения в компании, расширять линейку наших продуктов и сервисных услуг. Многие заказчики, ранее ориентированные на зарубежное оборудование, вынуждены были от него отказаться из-за высокой стоимости и переориентироваться на продукцию отечественного производства. Сегодня для клиента важно, чтобы компания, к которой он обращается, могла комплексно решить его проблемы по энергообеспечению, выполняя все работы «под ключ». И в этом мы готовы им помочь. Для этого мы расширили проектные и конструкторские отделы, монтажные и пуско-

наладочные подразделения. Активно работает и наша сервисная служба, оказывая поддержку клиентам как в период гарантийного обслуживания, так и после окончания его. Мы не бросаем наших клиентов, а являемся их партнерами.

Так что объем производства и услуг, оказываемых нашей компанией, только возрос. Поэтому — и это наше главное достижение — мы смогли сохранить штат сотрудников. Для меня самое ценное, что есть в нашей компании — и, поверьте, это не пустые слова, — наш уникальный коллектив.

В свое время мы взяли курс на трудоустройство бывших военных, окончивших технические вузы Министерства обороны. Это дало свои результаты в виде сплоченного и профессионального коллектива, костяк которого составляют именно бывшие военные. Ведь офицер, закончив службу в 45 лет, еще полон сил и способен профессионально решать те проблемы, для решения которых учился. Мы рекомендуем такой подход и другим компаниям, потому что офицеры запаса — прекрасный кадровый резерв для бизнеса самых разных направлений.

Другим секретом нашего успеха я считаю политику компании в отношении ветеранов труда. Мы поддерживаем их не из жалости, а именно в силу их профессионализма и жизненного опыта. Ведь сидеть дома, на пенсии, иногда тяжелее — и не только из-за финансовой стороны, — чем работать в коллективе и приносить пользу. Поэтому в нашей компании рука об руку работают люди, которым уже за 70, и те, которым еще только 25. Это дает возможность передачи как профессиональных навыков, так и жизненного опыта, что позволяет компании чувствовать себя уверенно на рынке и с оптимизмом смотреть в будущее. **15**