

«ЛИНАС»: ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД – НЕТРИВИАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ



В этом году отметила 30-летие со дня создания компания «Линас», производитель высококачественного энергосберегающего насосного оборудования – насосов и автоматизированных насосных установок для систем водоснабжения, отопления, пожаротушения жилых и общественных зданий. Богатый опыт работы в насосостроении основателей «Линас» позволил компании успешно пройти сложный период становления и занять свою нишу на рынке насосного оборудования. О том, чем живет современное производство, о планах компании и ситуации на рынке насосного оборудования редакции журнала рассказал генеральный директор компании «Линас» Олег Валерьевич Грикевич.

Немного истории

Компания была образована в 1992 году сотрудниками ВНИИ «Гидромаш» – специалистами по насосам и гидромашинам. С самого начала деятельность компании была связана с производством и поставками насосов, которые в тот момент были недоступны из-за нарушения технологических поставок после развала СССР. Первоначально литье делали в Подмоскovie и затем, уже в Москве, обрабатывали и собирали насосы, которые поставляли потребителям, в первую очередь предприятиям ЖКХ Москвы и Московской области, испытывающим постоянную потребность в такого рода оборудовании.

Первое время компания работала как производитель и поставщик насосов советской разработки, но к концу 90-х годов сформировался подход, который лег в основу современного «Линаса»: импортная гидравлика в сочетании с отечественными электродвигателями.

Долгое время мы в основном сотрудничали с европейскими производителями. Однако события последних месяцев дали толчок к переориентации на восток. При этом фирменный подход сохранился. Кроме того, компания самостоятельно производит необходимые для сборки

насосов детали: рамы основания, муфтовые соединения – все, что необходимо для сборки гидравлической части и электродвигателя.

Локализация и планы

Процесс локализации производства начался в 2014 году с проекта по разработке собственной оригинальной гидравлики консольно-моноблочных насосов. Это оборудование предназначено в основном для теплоснабжения, но также и для систем пожаротушения, водоснабжения; технология производства – чугунное литье. Гидравлика является собственной разработкой компании, сделано уже несколько типоразмеров, подготовлены опытные образцы и проведены испытания. Насос хорошо себя показал, продемонстрировав параметры на уровне зарубежных аналогов.

В планах расширить эту программу и запустить полноценное серийное производство, увеличив количество представленных типоразмеров. Проект масштабный, требует больших ресурсов: и денежных, и кадровых. В связи с этим идет активный поиск партнеров по развитию, в т.ч. производителей высококачественного литья, что оказалось достаточно сложно. Сложившаяся в этом сегменте ситуация, в принципе,

характерна: либо имеется приемлемое качество по неконкурентоспособной цене, либо хорошая цена, но качество уже неприемлемое. Поэтому найти оптимальный баланс по соотношению цена–качество довольно проблематично.

В последнее время компания активно развивает новые направления: автоматические установки поддержания давления, блочные тепловые пункты, КНС и т.д. Возможно, кейс компании пополнится водоочисткой и водоподготовкой, что логично: насосное оборудование – неотъемлемая часть этих направлений. Конечно, это требует специальных решений, новых компетенций и специалистов, но все решаемо.

Помимо собственно насосов в портфеле компании множество комплексных решений – это насосные установки для хозяйственно-питьевого водоснабжения, пожаротушения, поддержания давления в системах отопления, а также блочный тепловой пункт, насос в составе которого является скорее вспомогательным узлом. Кроме того, в каталоге компании представлены канализационно-дренажные насосные станции для водоотведения – различные установки в блокомодульном наземном исполнении или в стеклопластике (подземное исполнение).

Есть и интересное исполнение насосных установок на основе так называемых бустер-модулей: скважинный насос, помещенный в кожух охлаждения, за счет чего установка становится более компактной. Это позволяет располагать насосы один над другим и монтировать их, по сути, в плоскости стены. Довольно эффективное

решение, когда стоит задача экономии площади. В ряде случаев оно приводит к экономии, сопоставимой со стоимостью оборудования насосной. Прежде всего, речь идет о зданиях бизнес- и премиум-классов, в которых даже технические помещения имеют высокую стоимость. Ведь, как правило, насосы располагаются в подвальных помещениях, деля их с подземным паркингом. Экономия места для насосов позволяет выделить дополнительные парковочные места, стоимость которых способна окупить оборудование, установленное в насосной. Такие же решения мы предлагаем и в теплоснабжении: блочно-тепловые пункты «Линас» имеются и в классическом исполнении на основе пластинчатых теплообменников, и на основе сверхлегких кожухотрубных теплообменников, которые также можно располагать в плоскости стен и даже потолка. Специалистами компании реализован масштабный проект по производству и установке теплового пункта наружного размещения: в блок-боксе размером всего 2,5 × 3,5 м и высотой 2,7 м расположен полноценный тепловой пункт с блоками отопления и ГВС, который заменил огромный тепловой пункт на стандартном оборудовании.

Производство, контроль качества, сервис

Производство «Линас» имеет все необходимые участки для изготовления деталей и узлов, сборки изделий: заготовительный участок, мехобработка со станками, токарный, фрезерный, долбильные и сверлильные станки, сварочные посты,





сборочный участок, испытательный стенд и электромеханический участок, где оборудование комплектуется шкафами управления.

Все готовые изделия проходят испытания на нашем стенде с подключением к системе водоснабжения, электропитанию, также производится испытание продукции на герметичность и на соответствие характеристикам, заявленным в каталоге: насос должен обеспечивать необходимый параметр напор–подача, мощностные характеристики и т. д. Продукция, включающая в себя станцию управления, испытывается на соответствие алгоритму станции управления, чтобы все совпадало с ТЗ. Замеряются шумовые характеристики, которые не должны превышать параметры, приведенные в каталоге. Все оборудование мы производим под собственным брендом, комплектуем необходимой технической документацией – сертификатом, паспортом, руководством по эксплуатации и гарантией. Мы заинтересованы в том, чтобы все наше оборудование было исправно и качественно работало. Решать проблемы на объекте, когда оборудование уже смонтировано, гораздо сложнее и дороже, не говоря уже о репутационной составляющей.

Компания располагает собственной сервисной службой, позволяющей осуществлять и гарантийное, и постгарантийное обслуживание. Если ремонтный случай соответствует гарантии, оборудование ремонтируется за наш счет.

Конструкторский отдел

Специалисты конструкторского отдела занимаются разработкой в первую очередь габаритных чертежей на этапе согласования с заказчиком, когда нужно показать оборудование, согласовать его состав и габариты. Эта информация потребуется и на этапах проектирования и согласования

объекта в целом. В дальнейшем при поступлении заказа КБ разрабатывает уже рабочую документацию для производств. Это достаточно большой и важный участок нашей компании.

Есть и типовые решения, однако надо сказать, что их становится все меньше. Наверное, это связано с тем, что типовые решения предлагают многие компании – например, западные производители в большинстве случаев предоставляют отработанные готовые варианты. Специфика же нашей компании – индивидуальные разработки и нетривиальные решения. Это то, чем мы интересны заказчику – специализация, можно сказать, на нестандартных изделиях.

Организация логистических процессов

У нас много как заказчиков, так и поставщиков, т.к. изделия достаточно сложные. Есть и иностранные поставщики, и российские. Мы проводим тщательный отбор, не гонимся за самыми дешевыми комплектующими. Конечно, соотношение цена–качество – это важно, потому что мы несем ответственность за оборудование и гарантируем его работоспособность. В нашем распоряжении обширный склад и множество комплектующих, которые постоянно используются в производстве.

С 2017 года производство, склад и офис находятся на одной площадке в Москве (технопарк «Калибр»). Здесь обеспечены все необходимые условия, позволяющие полноценно реализовывать масштабные проекты: блок-боксы, блочно-тепловые пункты в блок-боксах, – при этом достаточно легко отгружать установки. Выше уже упоминалось, что мы испытываем все наше оборудование – а оборудование мы предлагаем мощностью до 315 кВт включительно, – для чего необходимо иметь соответствующую выделенную мощность (не каждая площадка может это



предложить). Также у нас есть свой небольшой транспортный парк, и в пределах Москвы и Подмосковья мы можем доставлять заказчикам оборудование бесплатно либо довозить до терминала транспортной компании.

Масштабы проектов бывают разными, поэтому и масштаб оборудования разный. В любом случае что-то в плане логистики мы делаем своими силами, что-то – привлекая транспортные компании. Мы работаем со всеми регионами России – без преувеличения, от Калининграда до Сахалина. Осуществляем поставки на Сахалин, Дальний Восток (космодром «Восточный»), Камчатку, на Крайний Север (остров Шпицберген, остров Врангеля, военные объекты на Новой Земле).

Мы стараемся концентрироваться на российском рынке – он достаточно большой для этого, однако есть и примеры поставок в Казахстан и Белоруссию. Сейчас, когда много западных производителей ушло с российского рынка, образовался некий вакуум – его можно и нужно заполнять.

Текущая ситуация – сложность или, наоборот, дополнительные возможности?

И то и другое, конечно. Наше оборудование все-таки базируется на западных комплектующих, в т.ч. это европейская гидравлика. Конечно, санкционные, логистические проблемы создают определенные сложности в производстве – увеличиваются сроки, иногда в принципе невозможно осуществить поставки, если идет речь о санкционном оборудовании. Приходится совершать разворот на восток. Это довольно инерционный процесс, и это более длительная логистика. Логистика из Европы была в районе двух недель, иногда быстрее. Китай – это минимум три недели, а то и больше. Но, конечно, сложившаяся ситуация дает и дополнительные

возможности. Насосный рынок стал очень конкурентным последние семь-восемь лет, и работать становилось все сложнее. Количество производителей и поставщиков насосного оборудования росло гораздо быстрее количества новых проектов. Российская экономика росла, увеличивалось количество строящегося жилья, заработала программа реновации, развивались промышленные предприятия. Сейчас многие заводы переходят под российский менеджмент и планируют продолжать этим заниматься. Несмотря на остановку многих производств и поставок, потребителю все равно необходима продукция. Стройка – такой процесс, который идет непрерывно, иначе – долгострой и потери у инвесторов и строителей. Есть определенные нормы и требования, сроки, в которые необходимо все выполнять. Сейчас заказчику зачастую нужно не столько оборудование, сколько решение возникших проблем и задач. Оборудование само по себе – это еще не решение. Последние два-три года мы начали предоставлять такие услуги, как энергоаудит, шефмонтаж, пусканаладка, помощь в проектировании объектов, помощь в сдаче этих объектов в эксплуатацию. Иногда заказчику, потребителю важно не просто получить оборудование, с которым потом он не будет знать, что делать. Важно полноценно сопроводить заказчика на всем пути. Поэтому наше отношение становится более гибким, клиентоориентированным, сам рынок трансформируется и требует менять работу на нашем участке. Соответственно, нам тоже приходится меняться, чтобы соответствовать ему. ❖



<https://www.linaspump.ru/>