

МВестник

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ МАСТЕР БАТТ • 2024 № 1



2023/24
КОРОТКО
О ГЛАВНОМ



Калейдоскоп мероприятий 2023 года

2023 год выдался невероятно насыщенным для Мастер Ватт. Мы приняли участие в 21 мероприятии в городах РФ и за её пределами — в Белоруссии.

Весной мы провели серию Форумов в Новосибирске, Самаре, Екатеринбурге, Краснодаре и Москве.

Лидеры инженерного рынка, знаковые площадки, яркие презентации новинок, весёлые розыгрыши и викторины, увлекательные экскурсии — и как результат рекордное количество посетителей, которое превзошло все наши ожидания.





Совместно с нашим партнёром ELSEN мы приняли участие в специализированной выставке-конференции для экспертов отопления BAXI Expo в Краснодаре, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, а также в Третьем Всероссийском слёте сантехников в Экспоцентре в Москве.

В течение года мы провели целую серию дружеских встреч с партнёрами при участии BAXI, SALUS, DE DIETRICH, ELSEN, E.C.A. в Москве, Самаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону и Минске. Обменивались информацией о новых тенденциях инженерного рын-

ка, участвовали в мастер-классах, знакомились с новинками, играли в бильярд — тёплая атмосфера таких встреч никого не оставила равнодушным.

Благодарим всех гостей и участников мероприятий за активность и интересное общение. И, конечно, особая благодарность нашим партнёрам за поддержку и помощь!

Мастер Ватт Краснодар — знаковые события прошедшего года



Для нашего подразделения в Краснодаре 2023 год был знаменателен двумя важными событиями.

В начале года филиал обрёл новый комфортабельный офис и склад, площадь которых стала больше. Вместительная парковка, новая демозона, уютная переговорная, окно выдачи для мелкогабаритных товаров прямо внутри офиса – преимущества налицо. А ещё площадь и оснащение офиса позволяют проводить обучающие семинары и мероприятия для клиентов.

Завершился год празднованием 10-летия филиала Мастер Ватт вместе с партнёрами BAXI, DE DIETRICH, ELSEN, FLAMCO, OVENTROP, GIACOMINI, SALUS, ENGO, MOHLNHOFF, PEXAU, КОНКРЕП, RTP и ключевыми клиентами. Как и полагается в день рождения, были поздравления, подарки и, конечно, юбилейный торт.

Желаем нашему краснодарскому подразделению не останавливаться на достигнутом и двигаться вперёд!



В Питере быть: география присутствия Мастер Ватт расширяется!



В 2023 году география присутствия Мастер Ватт расширилась: теперь к офисам в Москве, Екатеринбурге, Краснодаре, Новосибирске и Самаре присоединился филиал в городе на Неве!

Молодая дружная команда, уютный комфортабельный офис, удобный склад — у нового подразделения есть всё для начала работы и последующего развития. Желаем коллегам роста и процветания!

Мастер Ватт Новосибирск: на новом месте всё интересней

В начале 2023 года подразделение Мастер Ватт в Новосибирске переехало в новый просторный офис. Теперь коллеги занимают второй этаж в современном бизнес-центре. Добираться стало

удобнее, и мы можем принять у себя больше гостей. Офис оснащён учебным классом для проведения обучающих семинаров для клиентов и сотрудников.



Интервью с Алексеем Землиным в журнале Heat Club



В январе 2024 в журнале HeatClub вышло интервью с Алексеем Землиным — руководителем группы промышленной комплектации ООО «Мастер Ватт». Он рассказал, как складывалась ситуация на российском рынке малой теплоэнергетики в 2022–2023 годах, и с чем теперь участники рынка вступают в 2024 год.

— Опишите в общих чертах, как известные февральские события 2022 года и последовавшие за ними санкции сказались на состоянии рынка малой теплоэнергетики в 2022–2023 годах?

— С момента оглашения пятого пакета санкций, в который вошёл большой перечень теплоэнергетического оборудования, прошло полтора года. За это время рынок малой теплоэнергетики России прошёл большой путь — от глубокой растерянности после ввода санкций на ряд важных для нашего рынка типов оборудования до полной стабилизации и понимания, в каких направлениях двигаться производителям и поставщикам оборудования.

Состав оборудования промышленной котельной, как мы себе её представляли в 2021 году, претерпел достаточно большое количество изменений. Про некоторые бренды, я полагаю, можно временно

забыть, как бы хорошо когда-то они ни были представлены у нас. Ряд производителей для сохранения присутствия на рынке пытаются локализовать сборочные производства. Несколько производителей продали свои активы российскому бизнесу. А кто-то смог наладить параллельный импорт.

— Какие направления в сфере развития бизнеса вашей компании оказались на рынке особенно уязвимы?

— Наиболее уязвимыми направлениями оказались те, которые наполнялись самыми импортозависимыми товарными группами. Например, горелочное оборудование, насосная техника, автоматика, регулирующая и приводная арматура.

В сегменте горелочного оборудования — сложной техники, состоящей из большого количества электронных компонентов — российские производители исторически занимали роль «догоняющих». К примеру, доля импортных горелок в последние годы составляла до 80 %, из которых основная часть поступала из стран Евросоюза. Это продукция итальянских фабрик — C.I.B. Unigas, F.B.R., Baltur, ECOFLAM, Riello, Lamborghini; немецкие марки — Weishaupt, Elco, SAACKE; финский производитель — Oilon.

В первые 5–6 месяцев после введения санкций в этом сегменте рынка царил хаос. Покупатели на стадии полуготовности строительных объектов ищут и «считают» любой товар из наличия. Импортеры, в свою очередь, взвинчивают цены и прорабатывают пути обхода санкций с логистикой через третьи страны, также ищут контакты на азиатском рынке, который ранее был не так актуален. Проектировщики стараются найти российских производителей, дабы избежать возможных проблем с поставками в будущих объектах.

Не менее показательна (как иллюстрация этого рыночного хаоса) была и ситуация в сегменте насосного оборудования. Самые популярные марки насосов Grundfos (Дания) и Wilo (Германия), несмотря на то, что у обеих есть производственные площадки в РФ, перестают принимать заказы. Продаются только со складов готовой продукции, и только те насосы, на производство которых уже завезены комплектующие. Надо сказать о том, что локализация производства данных насосов состояла лишь в том, что насосы собирались из крупных узлов, привезённых из Евросоюза и Китая.



Рынок резко переключается на марки Ebara (Япония), IMPPUMPS (Словения) и CNP (Китай), доля данных марок до 2022 года оценивалась примерно в 10–15 % от общего оборота насосов, тогда как две ушедшие марки занимали порядка 60 % рынка. Через несколько месяцев свою деятельность в РФ сворачивает завод Ebara, зато производственная площадка Wilo заработала, наладив импорт китайских комплектующих и сборку новых линеек насосов из них.

Большие проблемы ощущались со сложной регулирующей и запорной арматурой. Уходят с рынка производители арматуры для паро-конденсатных систем. Два лидера рынка — Ari Armaturen и Spirax Sarco. Ещё год назад невозможно было представить паровую котельную без данных марок. Большие сложности с импортом паровой арматуры испытывает крупный импортёр, компания АДЛ. С рынка на некоторое время уходит марка ESBE и Danfoss — лидер в производстве терморегулирующих, смесительных клапанов.

Сроки поставки на котловую автоматику, свободно-программируемые контроллеры, импортные газовые счётчики увеличиваются в 3–4 раза.

В итоге это всё приводит к ощутимому увеличению сроков реализации проектов, а также росту сто-

имости объектов теплоэнергетики. Кто-то из заказчиков был вынужден заморозить строительство на некоторое время, часть объектов уходит на перепроектирование с заменой оборудования, которое поставляли ушедшие с рынка компании. Многие муниципальные и государственные проекты вынуждены переосмечиваться, так как у подрядчика не хватает бюджета даже на закупку оборудования.

Именно таким, на мой взгляд, выглядел рынок теплоэнергетики в конце 2022 года.

— А как изменилась ситуация на рынке малой теплоэнергетики в 2023 году? Что-то изменилось в лучшую сторону или многое осталось по-прежнему, как в 2022-м?

Ситуация менялась на протяжении всего 2023 года в сторону стабилизации рынка и к концу года поменялась кардинально. Сегодня мы наблюдаем отчётливый вектор развития российских производств и работу импортёров со странами Азии и ближнего Востока. Приход большого количества производителей из Турции и Китая в разных номенклатурных рядах — от производства паровых котлов и паровой арматуры, до горелочного и насосного оборудования.

Мы наблюдаем стабильное производство отечественных котлопроизводителей. Нет больше проблем в производстве водогрейных котлов, растут как производственные мощности заводов, так и само количество котельных заводов. Сегодня практически в каждом крупном регионе РФ присутствует котлопроизводитель. Немного пугают сроки изготовления у некоторых наиболее популярных заводов — Энтророс, Лаварт и Гермес (бывший Viessmann). Но потребности заказчиков всегда можно удовлетворить котлами заводов ещё не раскрученных марок, при этом выпускающих продукцию очень достойного качества. Так, например, наш хороший партнёр, достаточно молодой завод Vutherm из города Чебоксары в 2023 году произвёл котлов на 50 % больше (130 шт.), против 2022 года (86 шт.), и на сегодняшний день заявляет, что готов производить котлы мощностью до 6 МВт за 6–7 недель. И таких заводов в России на сегодня можно насчитать ещё с десяток.

В сфере производства паровых котлов трудности остались только в паровой автоматике. Однако в последнее время всё чаще появляются проекты, в которых котлы российского производства укомплектованы турецкой автоматикой производства компаний Vira и Atech. Редко, но доезжают к нам и итальянские паровые котлы, помогают «третьи страны».



Рынок горелочного оборудования полностью стабилизировался. Заметен ощутимый рост цен на марки, производимые в Европе, от 80 до 100 %, вызванный параллельным импортом. В выигрышной ситуации остаются производители, имеющие фабрики в Китае. Например, горелки фирмы Oilon ввозятся напрямую из Китая, и стоимость на эту продукцию относительно цен 2021 года выросла только на 10–15 %.

Растут качественно и количественно российские производители. Всё чаще видны в проектах горелки из Нижнего Новгорода — марка Pikinno, Казани — Прома, Тульские горелки Терминатор мощностью до 38 МВт!

Лидерами насосного рынка стали компании CNP и Wilo.

Насосы CNP поставляются из Китая полностью в собранном виде, в то время как насосы Wilo собираются в России из китайских комплектующих. Эти два производителя закрывают практически 70 % рынка малой теплоэнергетики.

Всё более понятно стало и с регулирующей арматурой. Смесительные контуры котельных можно, как и раньше, комплектовать клапанами фирмы Esbe, Broen и Ридан (бывший Danfoss), но появился и их полный аналог бренд Womix.

Производство автоматики вышло на прежний уровень. Да, себестоимость шкафов автоматики выросла очень заметно, но зато стабилизировались сроки изготовления.

— Опять же, в общих чертах опишите, с чем участники отечественного рынка малой теплоэнергетики вступают в 2024 год?

— Подводя итоги уже уходящего 2023 года, я могу с уверенностью говорить о полной стабилизации работы как производителей, так и поставщиков оборудования рынка теплоэнергетики.

Российские производители оборудования справляются с импортозамещением, растут как в количестве, так и в качестве выпускаемой продукции. Оборудование явно становится более технологично и конкурентно.

Радует работа импортёров, довольно быстро и качественно налажена логистика как из стран Европы, так и из стран Азии и Ближнего Востока.

Поэтому в 2024 год мы входим в полной готовности к решению сложных, но интересных задач, которые ставят перед нами наши заказчики.

Через тернии к звёздам

Для менеджеров отдела продаж мы запускали стимулирующую программу «Звёздный путь». В течение 2023 года менеджеры должны были выполнять задачи по продаже определённых категорий товаров. За каждую реализованную задачу программы они получали 1 балл — «звезду». Главный приз — путешествие на двоих!

Победителем программы по итогам года стал менеджер московского отдела продаж Олег Цапков, набравший наибольшее количество «звёзд».

Поздравляем Олега и желаем не останавливаться на достигнутом! Так держать!



Стоп, снято!



Осенью прошёл наш уже ставший традицией фотоконкурс среди сотрудников компании. С каждым годом желающих принять участие всё больше и больше, а наша коллекция фотографий пополняется невероятными кадрами.

В этот раз мы не ограничивали участников отдельно взятой тематикой, а предложили просто выбрать на свой вкус 1 самый яркий интересный кадр, снятый собственноручно, и дать ему название.



По итогам голосования было определено 3 победителя:

1 место:

Фотография «Да будет свет в душе у нас», автор Валентина Ерошенкова (Бухгалтерия)

2 место:

Фотография «Причал на закате», автор Дмитрий Горбачёв (Московский отдел продаж)

3 место:

Фотография «И моё сердце остановилось, моё сердце замерло», автор Валерия Стародубцева (Отдел продаж, г. Краснодар)

Победителям мы вручили подарочные сертификаты. А самые яркие фотоработы вошли в настенный календарь Мастер Ватт на 2024 год.

«Золотой фонд» компании — пополнение

Мы не устаем повторять, что главная ценность нашей компании — это сотрудники. Именно благодаря им Мастер Ватт развивается и достигает новых успехов уже более двух десятилетий.



Виктор Космачук



Александр Панюхин

По сложившейся традиции в конце 2023 года мы поздравляли тех сотрудников, которые трудятся в нашей компании 10, 15 и 20 лет.

Серебряными кубками мы наградили сотрудников, чей стаж в компании составил 10 лет:

Космачука Виктора (офис Краснодар)
Панюхина Александра (офис Краснодар)
Разделкина Сергея (склад Пирогово)
Тарасенко Антона (отдел продаж Филиала)

Фирменные серебряные монеты с покрытием из золота мы вручили тем, кто работает 15 лет:

Горбачёву Дмитрию (московский отдел продаж)
Сидорову Сергею (склад Пирогово)

В 2023 году 20-летний рубеж работы в Мастер Ватт перешагнула Елена Жукова, которая сейчас трудится в отделе продаж краснодарского филиала. Елене торжественно вручили памятный фирменный значок Мастер Ватт из чистого золота.

Благодарим вас за всё, что вы сделали и продолжаете делать! Мы рады, что «золотой фонд» нашей компании с каждым годом пополняется!



Дмитрий Горбачёв



Антон Тарасенко



Елена Жукова

Интервью с Еленой Жуковой

20 лет назад в центральный, и тогда единственный, офис Мастер Ватт пришла работать Елена Жукова. Полтора десятка лет Елена была в составе московского отдела продаж, а последние 2 года трудится в нашем подразделении в Краснодаре. Она не только высококлассный профессионал, но и отзывчивый, дружелюбный человек.



Елена ответила на несколько наших вопросов.

— Какое главное достижение в своей работе в компании ты хотела бы выделить? Чем можешь гордиться?

— Я не ставила перед собой целью карьерный рост, поэтому тут я не могу чем-то особо хвастаться. На мой взгляд, самое ценное, чем я могу гордиться, это человеческие отношения, которые у меня сложились с клиентами. Не хочу говорить, что это целиком и полностью моя заслуга, возможно, мне везло с людьми или просто так легли звёзды. За годы работы с несколькими из них у меня сложились по-настоящему дружеские отношения. Несмотря на то, что я давно уже не работаю с ними как менеджер Мастер Ватт в силу того, что мы теперь в разных городах, мы регулярно встречаемся. Я всегда рада гостям из Москвы.

— Самый неожиданный шаг в твоей жизни, который сильно поменял твою жизнь?

— Это переезд из Москвы в Краснодар в 2022 году. Решение не вынашивалось годами, а скорее было принято спонтанно. Сама мысль закралась в мою голову, когда мы с семьёй на машине путешествовали и оказались в Краснодаре проездом. Возможно, я устала от бешеного московского ритма, от которого аж в глазах всё мелькает. А тут тёплый мягкий климат, никаких морозов, намного более размеренный

спокойный режим. Ещё одной сменой стало то, что из квартиры мы переехали в частный дом, а это как небо и земля. Оказалось, это именно то, чего мне не хватало для внутренней гармонии, и мне, конечно, повезло, что семья меня поддержала. Несмотря на переезд, я совершенно не хотела покидать компанию, поэтому, когда руководство дало добро на мою работу в краснодарском филиале, счастью не было предела. Многие коллеги удивляются до сих пор, что уехала из Москвы, и были уверены, что через год вернусь, но нет, у меня всё хорошо! Всем могу сказать: не бойтесь своих желаний!

— Хобби, которое помогает отвлечься от работы?

— С переездом в Краснодар моё главное увлечение — это сад, а точнее выращивание цветов. Раньше я не отличалась особой любовью к земле, и уж тем более не была заядлой дачницей.

А теперь я, как фанатик, скупаю на садовых рынках саженцы и семена. Опыт у меня, конечно, небольшой, но мои гортензии и пионы просто великолепны! Сейчас для меня мой сад — это настоящая отдушина.



— Продолжи фразу: «Мастер Ватт для меня — это...»

— Мастер Ватт для меня — это работа длиною в 20 лет: умею, могу, делаю и продолжу делать!

Команда Мастер Ватт в Санкт-Петербурге

Мы бы хотели познакомить вас с молодой дружной командой Мастер Ватт в офисе в Санкт-Петербурге.



Первый год руководит филиалом **Андрей Хиль**. Будучи маркетологом по образованию, много лет Андрей работал в московском отделе продаж нашей компании, и теперь возглавил целое подразделение. У него большой опыт в продажах инженерного оборудования, он легко находит общий язык с сотрудниками и партнёрами, и теперь развивает управленческие навыки. Андрей увлекается настольным теннисом, любит готовить. И вообще открыт для всего нового в жизни, смелое решение о смене Москвы на Санкт-Петербург тому подтверждение. В Мастер Ватт он ценит дружный коллектив единомышленников и репутацию компании на отопительном рынке.



Наталья Иванова, специалист отдела продаж, имеет высшее техническое образование и дополнительное экономическое. Наталья — человек весьма разносторонний. В свободное от работы время занимается шитьём и рисованием, любит путешествовать и открывать новые места, ходить

в театр и на выставки. Ценит Мастер Ватт за стабильность и надёжность в динамично меняющихся условиях рынка. Для Натальи важен карьерный и личностный рост в компании.

Елизавета Барановская, ведущий менеджер по продажам — самый молодой сотрудник подразделения, окончила факультет международного менеджмента. Елизавета — творческая и увлекающаяся натура, сама создаёт украшения из бисера, глины и камней. Ещё занимается в театральной студии и принимает участие

в постановке спектаклей. Она мечтает оставить свой след в чём-то большом и значимом, например, идти по городу и знать, что вот в это самое здание инженерное оборудование поставляла она сама. Елизавета надеется, что в Мастер Ватт её мечта исполнится.



Анна Чуванкова, менеджер по продажам, увлекается изучением новых культур и религий, ей интересна ботаника и медитация. Как и её коллеги, любит путешествия. Анна всегда хотела работать в компании, которая занимает лидирующие позиции на рынке, поэтому выбрала Мастер Ватт.

Денис Ершов, менеджер по продажам, любит путешествовать, увлекается 3D-моделированием, в свободное от работы время играет в футбол. Денис нацелен на карьерный рост и саморазвитие, уверен, что в Мастер Ватт он достигнет этих целей.



Реализованные объекты 2023

Копилка реализованных объектов Мастер Ватт пополнялась в 2023 году. Наиболее интересными среди них были:



Клубный город на реке PRIMAVERA г. Москве:

- запорная арматура GIACOMINI;
- этажные коллекторные узлы ООО «Термопилот».



**Новый телевизионный комплекс
ОАО «Телекомпания НТВ2» в Москве:**

- запорная арматура GIACOMINI.



**Круглогодичный детский лагерь
«Полярная Звезда» в Республике Саха (Якутия):**

- трубопроводные системы REHAU RAUTHERM S;
- насосное оборудование CNP.



**Жилой комплекс RED7 в г. Москве (проект всемирно
известного архитектурного бюро MVRDV):**

- запорная арматура GIACOMINI;
- этажные коллекторные узлы GIACOMINI;
- трубопроводные системы REHAU RAUTITAN.



Жилой комплекс Академ Палас в г. Москве:

- радиаторы KERMI (более 3500 шт.);
- трубопроводные системы REHAU RAUTITAN;
- запорная арматура GIACOMINI;
- этажные коллекторные узлы отопления и водоснабжения GIACOMINI.

Мы продолжим вам рассказывать об интересных объектах уже скоро!

Курьёзы монтажа систем отопления

