

# Karme Filtrs: “Вода течет туда, где меньше сопротивление”

Несмотря на кризис, ведущий балтийский разработчик решений для водоподготовки и очистки воды — компания **Karme Filtrs** — удерживает устойчивые позиции на российском рынке, осваивает Кавказ и Среднюю Азию, а также реализует в Латвии серьезные муниципальные проекты по водоснабжению. В планах компании — открыть производство технологических модулей, инвестировав в проект порядка 3–4 млн. евро. Об этом „&” рассказал директор предприятия Андрей Белогорский.

## Проекты “под ключ”

— Вы начали заниматься этим бизнесом в начале 1990-х, когда не принято было инвестировать в производство, а проще было торговать. Что вас подвигло на такое решение?

— Многие наши ведущие сотрудники, как и я, — выпускники Института инженеров гражданской авиации, — люди, обладающие хорошими инженерными знаниями. Начинать мы тоже с чистой дистрибуции. Но вскоре поняли, что полученный багаж знаний позволяет не только торговать. И мы организовали собственное мелкосерийное опытное производство. Сейчас у нас есть конструкторский отдел, который разрабатывает необходимые клиенту решения, сборочный цех, а также сервисный центр. То есть мы разрабатываем для заказчика проект “под ключ”. У нас также имеется химлаборатория, где мы проводим анализ образцов воды. Это необходимо для того, чтобы оценить ее качество и подобрать соответствующие технологии очистки.

— Как за эти годы изменились рыночная ситуация и спрос на продукцию?

— В конце 1990-х наиболее платежеспособным был частный сектор. И в то время у нас большинство заказов составляли системы по очистке воды для домов и квартир. Однако наша компания развивалась, завоевывала репутацию, совершенствовала технологии и мы довольно быстро перешли на прин-



С. Самуленков

▲ Андрей Белогорский: “Вот такие модули будет выпускать новый завод”.

ципально новый уровень: начали работать с промышленным сектором, выполняя заказы промышленных предприятий. Сейчас удельный вес частного сектора сравнительно небольшой — около 10% от оборота. Основные наши заказчики — это различные промышленные предприятия, включая металлургию, нефтехимию, пищевую промышленность, энергетику, а также муниципалитеты. В последние годы структур самоуправления стало больше, поскольку Латвия получила доступ к софинансированию из еврофондов на реализацию муниципальных проектов по модернизации систем тепло- и водоснабжения.

— А какова вообще в Латвии ситуация с питьевой водой?

— В Латвии особых проблем с питьевой водой нет: качество хорошее и стабильное. В Риге воду можно без проблем пить из под крана. Однако существует проблема старых водопроводных сетей. И когда вода подается по трубам, которые не менялись многие десятилетия, происходит ее вторичное загрязнение в системе распределения. Эту проблему, с одной стороны, должны решать муниципальные службы, а с другой — сами потребители, устанавливая системы обработки воды в доме или квартире.

— Если из строя выйдет система водоподготовки крупного предприятия или муниципали-

тета, то это будет катастрофа. В течение какого срока вы устраняете неполадки?

— Обычно в сервисном договоре мы обязуемся устранить неисправности у клиентов в течение 24 часов. Сервисная служба у нас одна из лучших: в ней работает восемь человек — четыре мобильных экипажа.

## Диверсификация рынков

— Как экономический кризис отразился на вашем бизнесе?

— Существенно. Мы в основном работаем с инвестиционными деньгами: клиент хочет что-то построить, модернизировать, и такие проекты реализуются за счет привлечения банковских средств. С началом кризиса, во-первых, многие предприятия снизили темпы развития и модернизации. А во-вторых, возникли сложности с привлечением финансирования. В 2009 году ситуация была очень тяжелая — большинство промышленных проектов в Балтии было заморожено.

Однако уже в 2010-м положение улучшилось. В какой-то мере ситуацию спасало и то, что у нас долгосрочные проекты, многие из которых реализуются по полтора года. Так что определенный портфель заказов у нас имелся. Кроме того, мы работаем и в России. А там ситуация была лучше.

— Как в такой ситуации вы диверсифицировали рынки?

— С 2008 года мы стали уделять пристальное внимание муниципальным проектам, реализуемым в Латвии. Для нас — это не только новый источник доходов, но и виток развития. Ведь в промышленном секторе работать проще: имеешь дело с одним собственником, с которым решаются все основные вопросы. Работа же с муниципальными структурами требует обстоятельной подготовки документации для тендера и предполагает сложный процесс согласований. Кроме того, в таких проектах очень важно найти ответственного генерального под-

рядчика. Ведь при их реализации обычно идет большой объем строительных работ, и от генерального подрядчика зависит очень многое: и качество работы, и своевременные сроки реализации проекта.

Также в преддверии кризиса мы учредили в Калининграде аффилированную компанию **КФ Балтика**, работающую на рынке Калининградской области. И получили ряд хороших заказов. Сейчас работа на российском рынке приносит нам примерно половину от оборота.

Стали больше внимания уделять Средней Азии и Кавказу, где есть довольно развитая промышленность, деньги и проблемы с водоснабжением. В прошлом году мы выполнили заказ для британской компании, занимающейся в Азербайджане добычей нефти на платформах: поставили им фильтрующую станцию. Это был наш первый опыт работы с компанией из нефтяной промышленности, которая является своего рода “закрытым клубом” — с улицы туда не попадают. Надеемся начать проект и в Узбекистане.

— А чем вы привлекаете россиян? У них же немало своих производителей подобного оборудования.

— Наша уникальность заключается в том, что мы являемся solution-провайдером. Мы не только продаем оборудование, но и предлагаем комплексное решение вопроса, и несем за это ответственность. И клиент получает готовый продукт вместе с техническим обслуживанием. Плюс у нас уже есть очень весомый опыт: мы реализовали порядка 150 различных проектов, а цены обычно предлагаем ниже, чем западные компании.

## Новый завод

— Какие крупные проекты вы реализовали за последние несколько лет?

— Мы гордимся своими муниципальными проектами. К примеру, в 2009–2010 годах мы установили станцию очистки воды в Саласпилсе.

Заказчиками **Karme Filtrs** являются муниципальные котельные, сети тепло- и водоснабжения, промышленные предприятия (металлургия, нефтехимия, пищевая промышленность, энергетика), а также отели, торговые центры, жилые комплексы. Проекты реализуются “под ключ”, в том числе проводятся контроль качества и техническая поддержка в процессе эксплуатации.

Там возводилась новая система для водоснабжения города с производительностью 354 кубометра в час.

Интересный проект реализовали на Колке, где жители поселка снабжаются водой из артезианской скважины с повышенным содержанием растворенных органических веществ. Мы установили там мембранную станцию очистки воды контейнерного типа, производительностью 10 кубометров в час.

Сейчас ожидаем окончательных результатов тендера в Юрмале. Там будет происходить модернизация системы водоснабжения: потребуется оборудование, обеспечивающее очистку порядка 500 кубометров воды в час.

Серьезный проект реализовали в 2007–2009 годах в России, для ТЭЦ-5 и ТЭЦ-10 **Иркутскэнерго**. Им требовалось подготовить речную воду для использования ее в системе теплоснабжения. А в 2008 году установили систему подготовки воды для подпитки паровых котлов масложирового комбината российской компании **Пищевые ингредиенты**.

— А на страны Западной Европы выйти не пытались?

— Там рынок уже давно сформировался, и довольно плотно. На Востоке же есть простор. Вода течет туда, где меньше сопротивление.

— Какие у вас дальнейшие планы развития?

— Вместе с россиянами и итальянцами хотим организовать в Латвии производство обратноосмотических и нанофильтрационных мембранных модулей. Они являются сердцем технологического оборудования. Сейчас в мире их производят пять компаний — в основном американских и японских. Однако россияне уже начали у себя строительство завода по производству мембран, и мы договорились об открытии в Латвии цеха, который будет делать модули для экспорта во многие страны мира, используя российские материалы. Сейчас мы готовим проект и хотим получить софинансирование из еврофондов. Речь идет об инвестициях в размере трех-четырех миллионов евро. Завод будет практически полностью автоматизирован, так что рабочих мест будет немного — 10–20. Запуск производства может состояться в 2012–2013 годах.

Наталья ВАСИЛЬЕВА

**Karme Filtrs** основана в 1994 г. и стала одной из первых частных компаний, специализирующихся в области очистки воды и водоподготовки на территории бывшего Советского Союза. В состав предприятия входят проектно-конструкторский отдел, сборочный цех и сервисный центр.

Головной офис компании и цеха находятся в Риге. С 1997 года аффилированная компания **ООО КФ ЦЕНТР** работает в Москве и успешно развивает бизнес в России: оборудование и технологии используют более тридцати российских субподрядчиков. В 1999 году была создана еще одна аффилированная компания — **UAB KF Vandens Tehnologiju Centras**, которая базируется в Вильнюсе и ориентируется на литовский и белорусский рынки. В 2007 году учреждена третья аффилированная компания — **ООО КФ Балтика**, расположенная в Калининграде и нацеленная на рынок Калининградской области России.