

# HiRef: доступный премиум из Италии

Стоимость индивидуального решения от HiRef для системы охлаждения ЦОДа конкурирует с ценами на типовое оборудование известных компаний, считает заместитель генерального директора ГК «ТЕРМОКУЛ» Алексей МОРОЗОВ.

## «Итальянцы умеют радоваться как дети»

– Группа компаний «ТЕРМОКУЛ» была создана в 1998 г. и сегодня занимается проектированием систем промышленного холодоснабжения, вентиляции и кондиционирования. В чем уникальность вашей компании?

– «ТЕРМОКУЛ» – это симбиоз таких технологических направлений, как холодильное и климатическое оборудование. Как правило, на российском рынке компании работают только в одном из данных сегментов. Мы решили, что сосредоточимся на предоставлении высококачественных услуг по всему спектру продуктов.

Изначально мы стремились быть открытыми для новых идей, не боялись внедрять передовые решения, которые позволяют заказчику сокращать инвестиции в дорогостоящие системы, экономить на их обслуживании, снижать расходы на энергопотребление.

Год за годом, поэтапно, мы развивали свои компетенции: запустили дилерские продажи, наладили собственное сборочное производство климатического и холодильного оборудования, стали выступать в роли технического заказчика, генерального проектировщика и подрядчика.

Сегодня в «ТЕРМОКУЛ» накоплен уникальный опыт, который помогает реализовывать по-настоящему крупные, интересные, нестандартные проекты. За последние два года мы построили в «Сколково» два холодильных центра мощностью 15 и 22 МВт, сейчас идет поставка оборудования для аэропорта «Домодедово» суммарной холодопроизводительностью 40 МВт. С гордостью вспоминаю, что именно мы одними из первых в России ввели в эксплуатацию технологию Turbosor. Не секрет, что российские предприятия очень консервативны и скорее подождут успешных внедрений, нежели будут пробовать новые решения на себе.

– Кто же был тем заказчиком, который поверил в эффективность новации Turbosor?

– В 2011 г. в этой роли выступил государственный заказчик. Система поставлялась в Московский Кремль для кондиционирования воздуха в административных помещениях и холодоснабжения дата-центра. Особенность проекта заключалась в том, что в нем использованы чиллеры на базе безмасляных компрессоров Turbosor от Danfoss. В отличие от традиционных схем, здесь применяются не механические, а магнитные подшипники. Данная технология существенно снижает энергопотребление и обеспечивает размещение оборудования на минимальных площадях, что особенно актуально при перепроектировании инженерных систем в уже построенных зданиях. Соответственно и первые компетенции по работе и на стройке Turbosor в Кремле были наши.



Алексей МОРОЗОВ

– Какой из реализованных проектов запомнился с точки зрения позитивных эмоций?

– Наверное, поставка оборудования для суперкомпьютера «Ломоносов», установленного в МГУ. Во-первых, мы сотрудничали с главным в стране университетом, который известен во всем мире. Во-вторых, церемония открытия была торжественной, в ней принимали участие президент РФ Владимир Путин и ректор университета Виктор Садовничий. Событие оказалось в фокусе ведущих СМИ. Мы решили записать видеорепортаж и отправить его вместе с фотографиями своим партнерам из HiRef. Итальянцы радовались как дети, когда увидели в сюжете, что официальная часть мероприятия прошла на фоне оборудования и логотипа компании. Это была настоящая буря эмоций!

## «Индошив» для ЦОД

– Вы являетесь эксклюзивным дистрибьютором HiRef в России. Расскажите о вашем итальянском партнере.

– Сегодня HiRef хорошо известен в Европе как один из ведущих поставщиков кондиционеров для серверных, ЦОДов и телекоммуникационных станций. Главное преимущество компании HiRef – гибкий подход ко всем техническим требованиям своих клиентов. Завод может разработать эксклюзивные комплектации оборудования, «заточенные» под конкретные задачи наших заказчиков. Каждый проект для HiRef уникален, и даже если вы хотите заказать один-два кондиционера, то они готовы изготовить их с учетом ваших требований. Индивидуальное решение для каждого клиента – именно так HiRef позиционирует себя на рынке!

– Однако персональные разработки от HiRef наверняка стоят дорого?

– Стоимость прецизионных кондиционеров и чиллеров HiRef практически не отличается от стандартных машин. Наши заказчики получают оборудование премиум-класса от европейского производителя по доступной цене. Единственный нюанс: заказывая особое оборудование, вы должны понимать, что для подготовки документации и технического задания потребуется время. Например, известно, что стандартная ширина шкафов 85 см, а вы хотите приобрести нестандартный – шириной всего 75 см, но высоту оборудования не лимитируете. HiRef разработает проект, где вместо кондиционеров по 5 кВт вам установят 8-киловаттные, а высота единицы оборудования увеличится на 50 см. При реализации проекта ЦОДа экономия

места влечет за собой сокращение расходов на аренду помещения, дает возможность установить дополнительные серверные стойки. Еще одно преимущество HiRef – открытый Parts List, каталог запчастей, поэтому при необходимости вы можете самостоятельно, напрямую закупать те или иные комплектующие, скажем, через 10 лет эксплуатации оборудования.

**– Стать эксклюзивным дистрибьютором известной компании достаточно сложно. Какие преимущества в результате получил «ТЕРМОКУЛ» на российском рынке?**

– Официальным дистрибьютором HiRef мы стали в 2011 г. Однако рынок трансформировался и наши конкуренты не смогли отвечать требованиям HiRef по различным критериям: финансовой устойчивости, техническим и технологическим возможностям, уровню реализованных проектов и решений, профессионализму и опыту сотрудников.

В итоге с 2017 г. итальянские партнеры выбрали «ТЕРМОКУЛ» как эксклюзивного дистрибьютора HiRef на территории России. Как я уже говорил, HiRef сфокусирован на нестандартных решениях. Здесь каждая группа инженеров и конструкторов работает над своим продуктом: одни специализируются на прецизионных кондиционерах, другие – на решениях для телекоммуникационных станций. Естественно, в ходе реализации наших проектов возникают моменты, когда нам необходима консультация специалистов. Преференция, которую мы получили, – возможность быстро и напрямую решать любые возникающие вопросы с топ-менеджерами и руководителями всех инженерных отделов.

### Обещания vs реальность

**– Известно, что HiRef сотрудничает с Падуанским университетом – одним из старейших вузов Европы, открытым в 1222 г. Как это отражается на внедрении новаций в продуктовой линейке компании?**

– Этот университет – альма-матер всех ведущих специалистов по холодильной технике, которые работают на HiRef. Они увлечены своим делом, понимают, что рынок динамично развивается, а значит, необходимо соответствовать этому тренду. Ежегодно компания представляет до трех новых линеек оборудования под собственным брендом. Стоит сказать, что HiRef – семейный бизнес. У владельцев есть общее и четкое понимание того, как нужно работать в условиях жесткой конкуренции. Компания вкладывает значительные средства в научно-исследовательские разработки. Например, у нее есть собственная лаборатория, стенды для испытаний прецизионных кондиционеров и малых чиллеров. Есть камеры, позволяющие создавать сложные режимы испытания. Клиенты могут своими глазами увидеть, что каждый элемент холодильной системы проходит эксплуатационную проверку при температуре до –60°С. Сейчас готовится к запуску диагностический стенд для больших чиллеров.

**– Важный момент для заказчиков, которые работают в северных регионах нашей страны.**

– Конечно. Например, наш потенциальный клиент находится в Норильске, ему требуется оборудование, способное работать при –53°С. Как мы можем доказать, что его

инвестиции не прогорят? Мы едем вместе с ним на завод в Италии. Он своими глазами видит, как на испытательном стенде оборудование работает при конкретном низкотемпературном режиме. Одновременно специалисты HiRef анализируют полученные данные, готовят заключение и гарантийные обязательства на эти машины.

Или коснемся такого популярного сегодня подхода, позволяющего эффективно использовать энергию в ЦОДе, как адиабатическое охлаждение воздуха. У компании HiRef есть собственное решение DataBatic, где задействуется воздушное охлаждение с рекуперацией тепла и встроенной системой адиабатического охлаждения. Модельный ряд DataBatic HiRef представлен в диапазоне холодопроизводительности от 10 до 330 кВт. Когда у нас появился потенциальный клиент для данного решения, мы побывали вместе с ним на итальянском предприятии. Он увидел, как работает система при температуре окружающей среды –42°С. Убедился, например, в том, что в таких условиях не происходит обмерзания рекуператора наружного воздуха. До этого он объездил заводы наших конкурентов: ему демонстрировали оборудование, теоретические выкладки о его возможностях, но только в HiRef он увидел, как работает система при сорокадвухградусном морозе.

**– Строительство ЦОДа – это сложный процесс. На что прежде всего стоит обратить внимание при выборе поставщика оборудования?**

– Выбирайте в качестве поставщика компанию, специализирующуюся на оборудовании для ЦОДов. Сотрудничайте с теми, кто уже заработал доброе имя на российском рынке и дорожит своим репутацией. Мы видим, какая сложилась ситуация с вендорами, которые представляют интересы крупных иностранных корпораций. Политика – продать быстро, с минимальной наценкой и таким же уровнем ответственности: после заключения контракта они не будут на вас тратить свое время и деньги. Есть ряд крупных дата-центров в России, которые попали в сложное положение и не могут решить свои проблемы. Например, когда заказчику пообещали производительность каждого кондиционера 104 кВт, а в итоге за счет нехитрых манипуляций он имеет всего 92 кВт. Если у вас таких кондиционеров сотня, то вы теряете соответственно 1,2 МВт: значит, оборудование будет перегреваться.

У «ТЕРМОКУЛ» другие принципы. Изначально мы помогаем заказчику сделать грамотный выбор того или иного оборудования или решения. Рекомендуем посетить завод-изготовитель, проверить работу технологии непосредственно на предприятии. Мы как поставщик оборудования предоставляем на него гарантии и действительно несем за него ответственность перед заказчиком. Проводим техническое консультирование по вопросам обслуживания, бесплатно обучаем специалистов эксплуатационных служб.

**Беседовала Гузель КУЛИКОВА**

