



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ АРМАТУРОСТРОИТЕЛЕЙ. НПО АСТА

Медиагруппа ARMTORG

Компания: **НПО АСТА**,
учредитель: **Синодов Евгений Юрьевич**

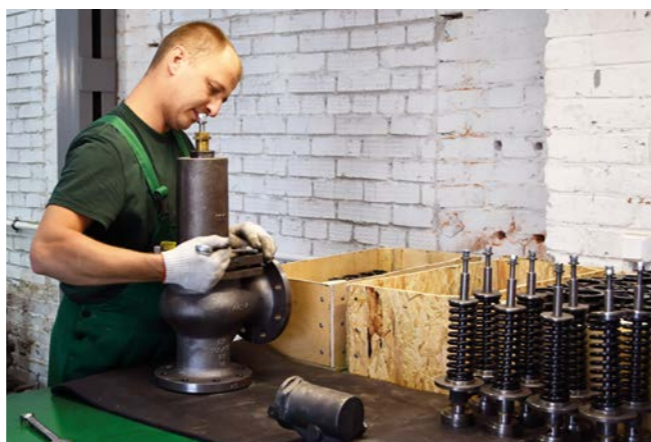
Уважаемые читатели журнала «Вестник арматуростроителя», представляем вашему вниманию новую рубрику «Экспертное мнение», в которой первые лица отрасли будут отвечать на актуальные вопросы отрасли арматуростроения и рынка в целом, а также давать экспертную оценку различным ситуациям, кризисным моментам в экономике и промышленности.

В этом выпуске на вопросы редакции отвечает учредитель компании ООО «НПО АСТА» Синодов Евгений Юрьевич.

«В. А.»: Добрый день, Евгений Юрьевич! Оцените российский арматуростроительный рынок сегодня, исходя из санкций, других ограничений, сложностей, с которыми столкнулись арматуростроители России.

Е. С.: В первые месяцы после введения санкций наиболее острая реакция ощущалась на рынке ЖКХ. Более 80 % продукции, поставляемой туда, составляли европейские производители, и необходимо было найти им замену в кратчайшие сроки, при этом не теряя в качестве. **Решение было найдено – российские компании, которые изготавливают продукцию самостоятельно, или дистрибьюторы азиатских производителей.**

Что касается покупательской способности, в июле-августе наблюдается снижение спроса на продукцию. В первую очередь это обусловлено сезоном отпусков, а также заблаговременной покупкой комплектующих в весенний период текущего года под давлением экономического шока. В сентябре мы ждем восстановления активности заказчиков, а в связи с уходом основных европейских конкурентов с российского рынка открываются новые возможности для отечественных производителей арматуры.



Как и везде, подводные камни есть и здесь. Многие компании условно имеют локализованное производство и занимаются в основном брендингом продукции, выпускаемой на рынок. Либо компоненты, либо само оборудование у них являются импортными. Основная опасность здесь кроется в возникновении рисков срыва поставок при попытке провести грузы через альтернативные каналы, а также в значительном повышении стоимости готовой продукции и комплектующих для конечного заказчика. **На данный период количество экспортируемого оборудования из Турции в Россию по сравнению с тем же периодом прошлого года увеличилось более чем на 40 %, в связи с чем возникает дефицит транспорта на пограничных переходах и, соответственно, задержек с отгрузкой импортной продукции.**

Товарооборот с азиатской частью континента тоже претерпел значительные изменения. Помимо увеличения отпускной стоимости экспортной продукции до европейского уровня и выше, после начала СВО возросла и нагрузка на логистические центры. Как следствие, время доставки грузов увеличилось как минимум вдвое. Как нам известно, многие компании ожидают изменения ситуации в положительную сторону в сентябре-октябре, откладывая заказ продукции комплектующих на конец года, занимаясь в основном сбытом продукции со склада.

Мы получаем тревожные сообщения о новом витке коронавирусной инфекции, которая в ближайшее время может также затронуть и районы южного Шанхая, где, как известно, локализован центр по производству трубопроводной арматуры и насосостроения. Два года назад, при введении полного локдауна в Китае, поставки оттуда были прекращены полностью. Сейчас же возможность повторения этого сценария возрастает многократно.

Ввиду перечисленных выше факторов у нас может быть только одна рекомендация для производителей – стараться максимально локализовать производство продукции в России, постоянно снижая процент зависимости от иностранных комплектующих. Такого курса придерживается компания НПО АСТА, неизменно уменьшая влияние импортных поставок комплектующих на готовую выпускаемую продукцию, благодаря чему удалось не только нивелировать последствия введенных ограничений на рынке, но также сохранить отпускную стоимость изделий для клиентов компании на прежнем уровне.

«В. А.»: Какие позиции (номенклатуру) трубопроводной арматуры готова закрыть (поставить как импортозамещающий продукт) ваша компания?

Е. С.: В номенклатуре, производимой нашим заводом НПО АСТА в городе Воскресенске и поставляемой компанией «Астима», на данный момент реализуются более 36 позиций, локализация которых на российском рынке происходит постепенно и непрерывно. Для некоторых продуктов, как это было с регулирующими, предохранительными и соленоидными клапанами, локализация была длительной и многоэтапной. Другие товары, такие как сепараторы пара, прерыватели вакуума и смотровые стекла, мы полностью перевели на собственное производство в течение нескольких месяцев.

В настоящее время у нас три приоритетных продукта. Один из них – регулирующие клапаны, которые мы серийно начали производить с 2015 года. Все комплектующие – сальниковый узел, седельно-плунжерная пара, штоки, крепления привода и крышки – полностью изготавливались на нашем производстве в Москве. В 2019-м производство было перенесено в Воскресенск, где была разработана конструкция корпусов на базе отечественного литья, поиском которого в России мы занимались 2,5 года. Благодаря выбору отечественного литейного производства, изготавливаемая продукция которого соответствовала высоким требованиям, которые мы предъявляли к качеству выпускаемой продукции, уже в марте 2022 года нам удалось на 100 % локализовать производство регулирующих клапанов из отечественного сырья.



Параллельно идет разработка другого продукта – электроприводов собственного производства с локализацией выше 90 %, основной особенностью которых является применение технических решений, не имеющих аналогов на российском рынке. До конца года мы планируем перейти на приводы собственного производства по ряду наиболее популярных типоразмеров.

Еще один продукт, где степень локализации за год была увеличена до 90 %, – предохранительные клапаны. Благодаря продуктивной работе и высоким компетенциям наших сотрудников была модернизирована конструкция проточной части предохранительного клапана, что позволило повысить герметичность в затворе даже при многократных срабатываниях. Большинство ответ-

ственных комплектующих для данного типа изделия уже изготавливается на собственных производственных мощностях в Воскресенске. **В настоящий момент идет активная работа над заменой чугунных элементов корпуса, пружин и упоров, что позволит довести степень локализации производства предохранительных клапанов до 100 %.**

Все перечисленные продукты имеют одну общую особенность – выпуск корпусов продукции производится только из высокопрочного чугуна отечественного производства.



Изменение конструкторско-технологических параметров дает много плюсов: повышение прочности, стойкость к низким температурам окружающей среды, к термо- и гидроударам, а также возможность изготавливать корпуса для номинального давления в 25 бар.

Локализация выпускаемой продукции, реализацию которой мы начали еще в 2015 году, позволила нам не только наладить логистические поставки, но также собрать необходимый ЗИП на складе, вследствие чего нашим клиентам не нужно будет переживать о наличии комплектующих при возникновении непредвиденных ситуаций.

«В. А.»: Проводят ли на вашем предприятии испытания ТПА? Какие это испытания?

Е. С.: ООО «НПО АСТА» осуществляет стопроцентный тест всей выпускаемой продукции.

На гидравлическом испытательном стенде осуществляется тест на прочность корпуса, а также тест на герметичность в затворе (в том числе на насыщенном паре в случае конденсатоотводчиков).

Все сварные соединения проходят стопроцентный визуально-измерительный контроль и испытания на прочность и плотность.

Сварные соединения, относящиеся к 1-й категории (по классификации СТ ЦКБА 025-2006), дополнительно проходят рентгенографический и ультразвуковой контроль.

«В. А.»: Как на вашем предприятии решается вопрос с комплектующими для ТПА и смежной продукции?

Е. С.: Силами сотрудников ОМТС НПО АСТА были проведены поиск, закупка образцов, отправлены на анализ проблемные компоненты. Кроме того, были выбраны позиции из уже имеющейся базы производителей.

Оперативно проведенная до начала сезона работа позволила получить комплектующие в объеме, закрывающем потребность текущего года.

В настоящий момент идет активная разработка целого ряда комплектующих, позволяющих к лету 2023 года по целому ряду позиций полностью перейти к стопроцентной локализации. ■



Присылайте
ваши комментарии
и предложения
по материалу