

АСТИМА НАЧИНАЕТ ПРОИЗВОДСТВО СПЕЦИАЛЬНОЙ ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ В РОССИИ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ АСТА



Интервью
с генеральным директором
компании «Астима»
Синозовым Евгением Юрьевичем

Уважаемый Евгений Юрьевич, Вы впервые на страницах нашего издания. Просим рассказать о Вашей компании, ее истории, развитии и главное — о начале производства арматуры в России.

Компания Астима начала свою деятельность в 2011 году, изначально представляя продукцию ряда европейских заводов в качестве официального дилера. Существующие связи с поставщиками, оптимизация логистики и накопленный сотрудниками опыт технической поддержки позволили оперативно нарастить объемы продаж и расширить базу заказчиков. ООО «Астима» является официальным участником ВЭД и осуществляет поставки продукции по прямым контрактам с заводами, обеспечивая прозрачность поступления оригинального товара, уплату всех налогов в соответствии с законодательством РФ, а также гарантийное, сервисное обслуживание и послепродажную поддержку заказчиков.

С момента основания мы планировали открытие собственного производства и в январе 2014 года начали со сборочного производства пилотных регулирующих клапанов АСТА мембранной (серия P01) и мембранно-плунжерной (серия P02) конструкций. В этом же году наши специалисты приступили к разработке конструкторской документации, были произведены опытные образцы седельчатых регулирующих клапанов АСТА серии P11 для использования с электрическими или пневматическими приводами. В 2015 году был налажен серийный выпуск данных клапанов на участке механической обработки ООО «Астима». На текущий момент на нашем производстве осуществляется изготовление всех внутренних компонентов регулирующего клапана АСТА серии P11 (плунжер, шток, сальниковый узел, крепление к приводу), покраска корпуса, сборка, маркировка и тестирование корпуса, установка электро- или пневмопривода, навесного оборудования, настройка, повторное тестирование и упаковка продукции. На сегодняшний день уровень локализации по данным клапанам составляет свыше 75% от себестоимости продукции.

Сегодня идет преобразование арматурной отрасли. Есть новая программа импортозамещения. Пришло много новых игроков на рынок арматуры. Вводится



ПРОМЫШЛЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

новая номенклатура и новые линейки исполнений клапанов и регуляторов. Что сейчас производится в рамках этой программы и какие намечены планы по новой номенклатуре в рамках импортозамещения?

Отвечая на вопросы по импортозамещению, отдельно хотелось бы отметить, что производство и разработка первых наших продуктов были начаты задолго до официально озвученного курса, направленного на создание российских аналогов зарубежной продукции. Создание нашей собственной продукции для нас, прежде всего, являлось очевидной необходимостью для собственного развития. На текущий момент помимо перечисленных выше позиций была освоена сборка и настройка предохранительных клапанов АСТА серии P01-P05, а также пружинных регуляторов давления АСТА серии P04.

Кроме того, намечен выпуск ряда новых позиций как в части отдельных видов трубопроводной арматуры, так и комплексных продуктов по инженеринговым проектам. В рамках развития производства планируется запуск участка сварки, на котором будет делаться ручная электродуговая и автоматическая сварка в среде защитных газов.

По нашим данным, Астима активно переносит сборку и механообработку в Россию для производства электромагнитных клапанов. В каком состоянии эти работы? Какой процент локализации уже достигнут? Что компания получит, когда эта работа завершится?

Одним из самых интересных для нас производственных проектов является запуск сборочного производства с механообработкой соленоидных клапанов АСТА серии ЭСК. Прежде всего, это связано с тем, что для нас это первый подобный проект, в котором активное участие принимают наши зарубежные партнеры. Нами совместно были определены виды работ, которые имеет смысл осуществлять непосредственно на нашем производстве в России. Мы запланировали поэтапное углубление степени локализации производства.

Внедрив сборку, мы получили возможность, поддерживая ограниченное количество комплектующих, осуществлять выпуск пилотных соленоидных клапанов с любым типом уплотнения для широкого спектра рабочих сред.

В марте 2016-го мы приступили к механической обработке, которая позволяет нам изготавливать соленоидные клапаны прямого действия с различной пропускной способностью непосредственно на нашем производстве в Москве.

Итогом данного проекта мы видим осуществление производства соленоидных клапанов прямого действия в полном объеме силами и на территории нашего предприятия ООО «Астима».

Почему упор в номенклатуре сделан на специальную арматуру, а не на общепромышленную? Предохранительные и регулирующие клапаны пока не растут по продажам. Или есть ноу-хау, которые мы не знаем пока?

На начальном этапе, до появления собственного производства, действительно упор был сделан на специальные направления: оборудование для пароконденсатных систем и промышленную запорную арматуру, так как именно в этих областях наши сотрудники обладают наибольшим опытом в части подбора, внедрения в системы заказчика и качественной технической поддержки на всех этапах эксплуатации. Но если обратить внимание на производимые нами в настоящий момент позиции, все они в первую очередь относятся к общепромышленной трубопроводной арматуре: регуляторы давления для водо- и теплоснабжения, тепловые регулирующие клапаны под привод, соленоидные и предохранительные клапаны. И как раз в части регулирующих и предохранительных клапанов и идет основной рост продаж и, следовательно, производства. Ноу-хау на текущий момент, по сути, нет, но мы осваиваем производство, есть ряд успешных технических решений, которые должны увеличить срок эксплуатации и качество работы регулирующих клапанов. Эта работа позволяет нам выйти на новый качественный уровень от квалифицированной технической поддержки к разработке и производству собственной трубопроводной арматуры.

Астима много работает с зарубежными компаниями. Какие торговые марки сегодня представлены Вашей компанией в России? Мы хорошо знаем польскую компанию «Андрекс». Как проходит сотрудничество с ними?

Действительно, мы являемся дилерами, в большинстве случаев эксклюзивными, ряда европейских заводов. К числу наших зарубежных партнеров относятся компания ANDREX (Польша), Valsteam ADCA Engineering (Португалия), CSA (Италия), RTK (Германия), Galassi & Ortolani (Италия), Valvulas CT (Испания) и Zetkama (Польша). Несмотря на непростые экономические условия и высокую конкуренцию в части шаровых кранов, наши польские партнеры из компании ANDREX предложили ряд интересных решений по межфланцевым исполнениям кранов, благодаря чему была существенно снижена стоимость, что позволило нам успешно развивать продажи. Кроме того, в прошлом году продукция ANDREX, совместно с оборудованием Valsteam ADCA Engineering, была поставлена нами в инновационном проекте по закачке острого пара в нефтеносные слои. Данная технология была впервые разработана и использована в Российской Федерации.

Какие планы и прогнозы по работе компании в 2016 году? Какие новые типоразмеры арматуры будут освоены в этом году и для каких отраслей промышленности?

Мы уверены, что проделанная нами работа позволит нам добиться успеха, и настроены на рост по большинству наших направлений. Промежуточные результаты подтверждают правильность нашего курса. Мы планируем прежде всего уделять максимальное внимание нашим производственным проектам. Одним из

основных приоритетов для нас в этом году является расширение диапазона выпускаемых типоразмеров регулирующих клапанов АСТА серии P11 до DN150 включительно. Дополнительно для всех выпускаемых типоразмеров данных клапанов нами разрабатываются эластичные уплотнения, позволяющие изготавливать герметичные запорно-регулирующие исполнения данных клапанов, — АСТА серии P11-K3P.

Недавно Вы открыли представительство в Санкт-Петербурге. В целом, как идет процесс формирования дилерской сети? В чем приоритет при выборе партнеров на российском рынке?

В основу развития продаж в регионах нами положено сотрудничество с локальными торговыми компаниями, деятельность которых связана с выпускаемой и поставляемой нами продукцией. Наша дистрибьюторская сеть выстраивается на принципах полной прозрачности, максимальной технической, информационной и административной поддержки. Приоритет отдается тем компаниям, которые готовы обучаться и совместно работать над продвижением продуктов в регионе.

В рамках развития представительств нами рассматривается данная работа в тех регионах, где требуется дополнительная информационно-техническая работа с предприятиями, проектными организациями и монтажно-строительными компаниями. В тех регионах, где данную функцию уже успешно выполняют наши дистрибьюторы, открытие представительств нами не планируется. Год назад мы открыли первое представительство в г. Севастополе, республика КРЫМ. Представительство в Санкт-Петербурге начало действовать относительно недавно, но благодаря активности наших сотрудников уже показало неплохие результаты.

Как проводятся обучающие семинары? В каком формате? Как будет развиваться это направление Вашей деятельности?

В условиях кризиса наиболее эффективной оказалась практика проведения так называемых вебинаров. Данный вид удаленного семинара позволяет более гибко выбрать время, сэкономить средства и время на поездку. В прошлом году мы в течение только одной недели провели шесть вебинаров для нескольких наших дистрибьюторов, донесли информацию о новинках и обратив внимание на наиболее важные технические особенности продукции. Можно представить, сколько времени такие семинары заняли бы в случае выездных лекций и, вероятно, не все дистрибьюторы смогли бы выделить столько времени в разгар сезона. Безусловно, удаленные семинары имеют свои тонкости и нюансы, требуют предварительной подготовки, но мы убедились в эффективности их применения и планируем активно пользоваться ими и впредь.

В заключение, что бы Вы пожелали нашим читателям, Вашим коллегам по работе на арматурном рынке России?

От всей души желаю всем читателям журнала ТПА интересных проектов, профессионального и личностного роста, удачи и успехов в работе.

Интервью подготовлено Маркетинговым центром ТПА, Москва — Санкт-Петербург, март 2016 года