СИБУР Клиентам
ВЫПУСК № 22

«У НАС АМБИЦИОЗНЫЕ ЦЕЛИ»

Михаил Товмасян, генеральный директор «СЛТ Аква» – о том, как запустить успешный стартап по производству полимерных труб.

КЛИЕНТСКАЯ РЕДКОЛЛЕГИЯ

Как появилась идея выпускать полипропиленовые трубы? Насколько на самом деле востребовано это направление?

«СЛТ Аква» входит в группу компаний, которая начинала свою деятельность с финансового, строительного и юридического консалтинга. В рамках этого бизнеса у нас был опыт участия в крупных нефтехимических проектах. Поэтому при выборе отрасли мы руководствовались накопленными знаниями и оценкой потенциала развития бизнеса. Проанализировав разные сегменты, остановились на внутридомовых системах водо- и теплоснабжения из полипропилена, поскольку увидели перспективы, связанные с импорто- и материалозамещением.

SLT AQUA

Тольяттинская компания «СЛТ Аква» занимается выпуском полипропиленовых систем для водоснабжения и отопления с 2016 года. Несмотря на небольшой возраст, «СЛТ Аква» уже зарекомендовала себя на рынке инженерии как ответственный поставщик, предоставляющий комплексные решения, техническую поддержку 24/7 и гарантии качества.

По истечении трех лет наши прогнозы о потенциале рынка подтвердились, фактические показатели бизнеса соответствуют плановым цифрам. Безусловно, нам есть куда расти, по сравнению с другими игроками мы все еще молодая, развивающаяся компания.

Почему выбрали именно СИБУР в качестве основного поставщика сырья?

Во-первых, для нас важна надежность поставщика, во-вторых, планируя деятельность «СЛТ Аква», мы исходили из приоритетности фактора качества нашей продукции, не уступающего европейскому, и сырье СИБУРа обеспечивает выполнение этого требования.

Сегмент полипропиленовых труб отличается тем, что в этой нише благодаря развитию производственных мощностей СИБУРа преобладает российское сырье. В других сегментах отрасли картина совсем иная, и это тормозит развитие производства, импортное сырье в любом случае дороже, чем российское.

В чем преимущества размещения производственных площадей в индустриальном парке «Тольяттисинтез»?

На момент выбора локации предприятия на территории индустриального парка «Тольяттисинтез» были свободные площади, подходящие под наши критерии.

Вид на производственную площадку «СЛТ Аква».

СЕГМЕНТ ПОЛИПРОПИЛЕНОВЫХ ТРУБ ОТЛИЧАЕТСЯ ТЕМ, ЧТО В ЭТОЙ НИШЕ БЛАГОДАРЯ РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ СИБУРА ПРЕОБЛАДАЕТ РОССИЙСКОЕ СЫРЬЕ.

Пожалуй, главным преимуществом размещения является удачное расположение Тольятти, а именно равноудаленность от севера и юга центральной части России, а также Урала. Это дает возможность для эффективной логистики и расширения географии продаж.

Кроме того, в Самарском регионе развита научно-техническая база, что также помогает в бизнесе.

Кто ваши потребители и какая продукция пользуется наибольшим спросом? На что обычно ориентируются заказчики полимерных труб?

Мы производим полипропиленовые трубы и фитинги. Это взаимодополняющие продукты. Если компания стремится динамично развиваться, необходимо совершенствовать оба сегмента. Среди наших потребителей преимущественно оптово-розничные компании и строительные организации. Полипропиленовые системы SLT AQUA установлены в промышленных и

коммерческих объектах – в общественных зданиях, в гостиничных и торгово-развлекательных комплексах, – но все-таки подавляющая доля заказов предназначена для жилой застройки.

Индустриальный парк «Тольяттисинтез».

С КАЖДЫМ ГОДОМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ УЖЕСТОЧАЮТСЯ ТРЕБОВАНИЯ К ВЫБОРУ ПОДРЯДЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ.

Если раньше в нашем сегменте цена была определяющим фактором для потребителя, то сейчас все большее значение приобретает качество продукции. Пренебрежение качеством чревато очень серьезными последствиями, вплоть до угрозы жизни. С каждым годом в строительстве ужесточаются требования к выбору подрядчиков и поставщиков. С участием СИБУРа на нашем рынке начался процесс сертификации продукции.

Недавно компания анонсировала расширение производства. Каким будет следующий шаг для бизнеса?

В этом году мы значительно увеличили производственные мощности, расширили складской комплекс в Тольятти, подготовили к запуску дополнительные линейки продукции и многое другое. Все разработки и новинки собираемся представить на профильной выставке в феврале. В 2020 году мы планируем продолжать расширение парка оборудования и развитие инфраструктуры предприятия.

Производство полипропиленовых труб.

МЫ ОПРЕДЕЛИЛИ ДЛЯ СЕБЯ, ЧТО ГЛАВНЫМ ФАКТОРОМ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ДОЛЖНЫ СТАТЬ КАЧЕСТВО НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ И УРОВЕНЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.

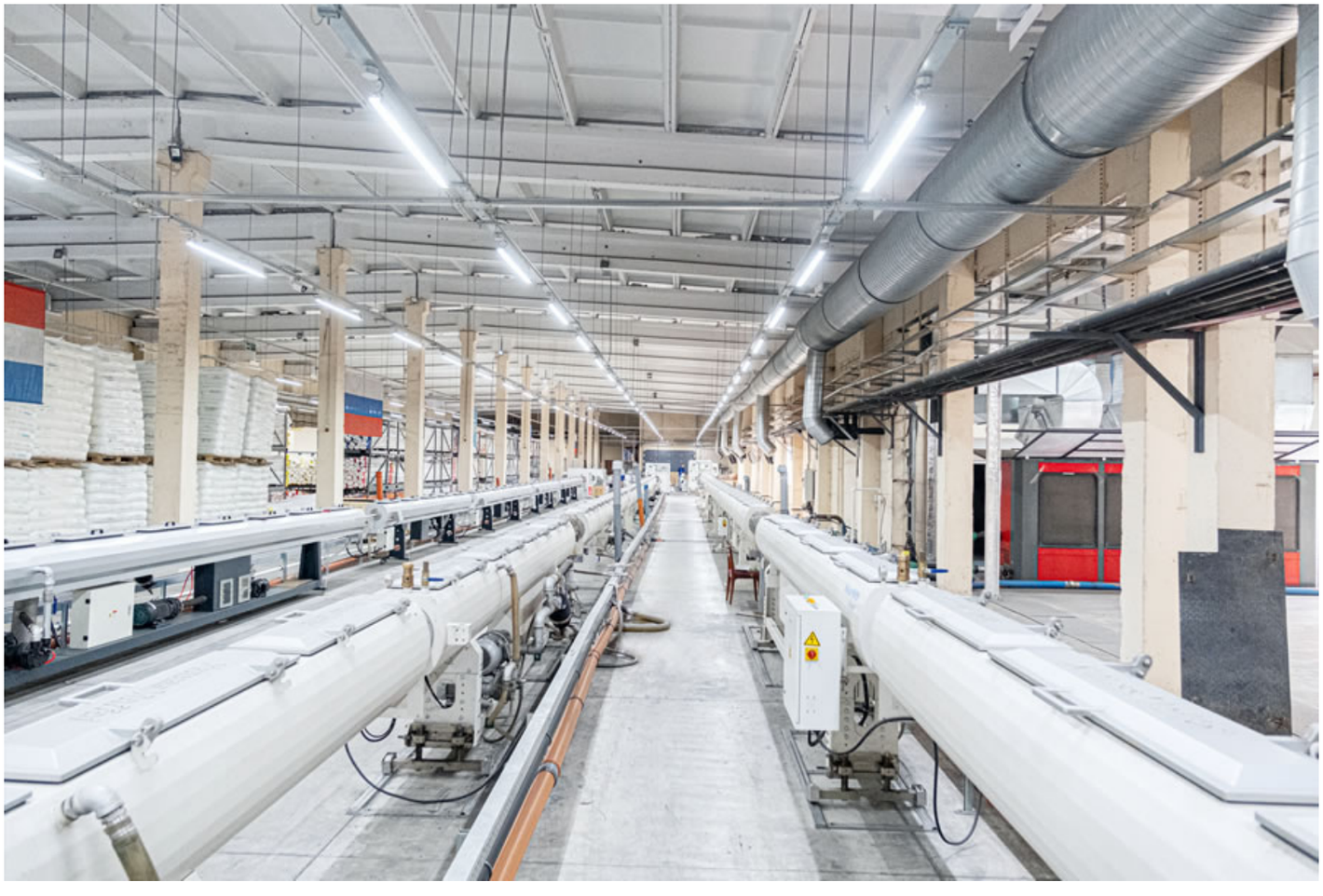
Вы не раз заявляли, что цель компании – лидирующие позиции на рынке. Насколько сейчас приблизились к глобальной цели и от чего зависит динамика в производстве полипропиленовых труб?

За последние три года мы существенно укрепили свои рыночные позиции и по итогам 2018 года, по нашим аналитическим данным, входим в десятку крупнейших поставщиков полипропиленовых труб и фитингов в России. Но мы, безусловно, не останавливаемся на достигнутом, всегда ставим перед собой амбициозные цели. Сейчас планируем закрепиться на верхних строчках, а в будущем войти в пятерку лидеров по объемам производства. В нашем бизнесе очень важен так называемый эффект масштаба, поэтому необходимо наращивать объемы.

На старте мы определили для себя, что главным фактором конкурентной борьбы должны стать качество нашей продукции и уровень организации производства. Поэтому постоянное развитие компании в целом, политика сотрудничества, подход к делу и строгие корпоративные стандарты качества дают нам возможность оставаться конкурентоспособными на рынке полипропиленовых трубных систем.

Как вы оцениваете совместные семинары с компанией «ПОЛИЛАБ»? Какой потенциал у подобных встреч в вашем сегменте бизнеса?

Это действительно очень полезный опыт. Целью семинаров является демонстрация качественных характеристик продукции «СЛТ Аква», подтвержденных лабораторными испытаниями «ПОЛИЛАБа». Нам важно показать качество сырья, технические компетенции наших специалистов и уровень поддержки клиентов. Основная целевая аудитория семинаров – строительные и монтажные организации, для которых качество продукции – немаловажный фактор. Строители зачастую очень консервативны, многие десятилетиями работали со стальными трубами. Задача семинаров – изменить отношение к полимерам, показать, что современная полипропиленовая труба по технико-экономическим показателям превосходит стальную. Такие встречи всегда взаимовыгодны: для нас это эффективный способ повысить доверие к нашему продукту, а для наших слушателей – возможность заранее оценить поставщиков.



Производственный цех «СЛТ Аква».

МЫ ОПРЕДЕЛИЛИ ДЛЯ СЕБЯ, ЧТО ГЛАВНЫМ ФАКТОРОМ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ДОЛЖНЫ СТАТЬ КАЧЕСТВО НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ И УРОВЕНЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.

Насколько перспективны полимеры в качестве материала для водопроводных и отопительных систем? Что, на ваш

По совокупности технико-экономических показателей полимерные трубы обладают безоговорочными преимуществами по сравнению со стальной трубой.

Важнейший рыночный фактор – спрос на продукцию. Спрос на рынке полимерных труб формируется преимущественно строительным сектором. Темпы строительства определяет макроэкономическая ситуация в стране. Дополнительным драйвером спроса являются действующие программы реновации и капитального ремонта жилищного фонда.

Еще одним немаловажным фактором развития рынка полимерных труб является сырьевой, а именно наличие и марочный ассортимент сырья российского производства. В себестоимости любой полимерной трубы значительную долю занимают сырьевые расходы, поэтому готовность нефтехимических компаний расширить ассортимент продукции – драйвер развития отечественного производства полимерных труб.

Если на рынке полипропиленовых труб преобладает сырье российского производства, то, например, рынок труб из сшитого (PEX) и термостойкого (PERT) полиэтилена характеризуется отсутствием российского сырья и высокой долей импортных труб.

В нашем бизнесе все взаимосвязано. Для дальнейшего развития рынка производители трубных систем и поставщики сырья должны действовать сообща.

СИБУР © ПАО «СИБУР Холдинг», 2024

e-mail: dearcustomer@sibur.ru
Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashagazeta.com
При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна
Аудитория: +16